



Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Economía

**COMPETITIVIDAD, INVERSIÓN Y CRECIMIENTO
LOS CASOS DE COLOMBIA, CHILE, PERÚ, COREA Y CHINA**

César Attilio Ferrari, Ph.D.

Bogotá, Agosto 2008

View metadata, citation and similar papers at www.researchgate.net
Esta investigación fue financiada por la Pontificia Universidad Javeriana y corresponde a desarrollos del proyecto “Hacia un nuevo consenso sobre Política Económica para Latinoamérica”

Las opiniones planteadas en este documento reflejan el pensamiento de sus autores y no necesariamente el de la Pontificia Universidad Javeriana

COMPETITIVIDAD, INVERSIÓN Y CRECIMIENTO LOS CASOS DE COLOMBIA, CHILE, PERÚ, COREA Y CHINA

César Ferrari, Ph.D.¹
Profesor, Departamento de Economía,
Pontificia Universidad Javeriana

En el mundo globalizado, la competitividad es el requisito del crecimiento moderno de un país económicamente pequeño, particularmente con una población de ingresos reducidos. Ello es tal porque en ese contexto, producir y vender cada vez más bienes y servicios sólo puede hacerse vendiendo en el exterior, el mercado interno es insuficiente, y para ello se debe competir en el mercado internacional. Tal competitividad, que es una cuestión económica y no administrativa, depende de los precios básicos de la economía que, a su vez, dependen de la política económica vigente. Los casos diferenciales de Colombia, Chile, Perú, Corea y China permiten ilustrar en forma comparativa tal condicionamiento.

Introducción

El crecimiento económico implica producir y vender cada vez más bienes y servicios. Un país económicamente pequeño, en el que adicionalmente la mayor parte de la población tiene ingresos reducidos, sólo puede hacerlo vendiendo en el exterior; el mercado interno es insuficiente. Pero para ello debe competir en el mercado internacional. Por lo tanto, en el mundo globalizado, la competitividad es el requisito del crecimiento moderno.

El crecimiento de los países y su exposición al comercio exterior han sido diversos. Países en desarrollo que se han abierto al comercio internacional más han crecido más, pero también han requerido mayor ahorro interno y mayor inversión. Para ello, sus productores tienen que haber sido competitivos y rentables.

La evolución de la competitividad puede apreciarse a partir de la evolución de la penetración comercial de los diferentes países en el principal mercado mundial, el mercado estadounidense. Obviamente, aquellos países pequeños y de ingresos reducidos que capturan porciones cada vez más importantes del mercado sus productores son más competitivos, logrando con ello un crecimiento más acelerado.

Pero esa competitividad depende de ciertos factores. Algunos insisten en explicarla administrativamente. Pocos consideran factores económicos, en particular los precios básicos; cuestión paradójica: los precios no jugarían ningún papel en los mercados.

¹ Ph.D. en Economía y Master en Economía del Desarrollo por la Universidad de Boston, Master en Planificación Urbana por New York University, Ingeniero Civil por la Pontificia Universidad Católica del Perú. Actualmente es Profesor de Política Económica y Microeconomía en el Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Javeriana en Bogotá, Colombia. ferrari@javeriana.edu.co

De otra parte, esa competitividad se corresponde con la rentabilidad del proceso productivo. Imposible pretender ser competitivo, vender en el mercado y al mismo tiempo dar pérdidas. Es en esa rentabilidad, la relación entre las utilidades obtenidas y los recursos aportados, donde se genera la mayor parte de los recursos de inversión. La inversión puede traducirse en expansión de capacidad productiva o aumento de productividad. Pero sin expansión de capacidad de producción es imposible lograr crecimiento económico.

Por cierto, todo ello es determinado por la política económica que se siga. Por ejemplo, políticas monetarias restrictivas reducen la liquidez en la economía, elevan la tasa de interés y al atraer capitales revalúan la tasa de cambio. Con ello pueden anular la competitividad de la producción, incluso teniendo alta productividad y eficiencia en el uso de factores e insumos. Dados los pobres resultados obtenidos con las políticas vigentes en América Latina, es tiempo de acometer una nueva política económica en el marco de un nuevo Consenso económico.

Tales temas se tratan en el presente texto con particular mención a los casos de Colombia, Chile, Perú, Corea y China.

Crecimiento y comercio exterior

Entre 1967 y 2006, mientras que el producto interno bruto (PIB) de China y Corea, paradigmas del crecimiento económico moderno en economías en vías de desarrollo, crecieron en términos reales 8.5% y 7.2% promedio anual, respectivamente, el de Chile, que se presenta como el caso más exitoso de crecimiento económico en América Latina en la últimas décadas, creció 4.2%. Ligeramente menor al crecimiento chileno, el de Colombia promedió 4.1% anual. Mientras tanto, la economía peruana creció mucho menos, 2.7% promedio anual. En dichos cuarenta años, con tales tasas de crecimiento, China multiplicó su ingreso inicial 27.6 veces y Corea 16.5 veces. Mientras tanto, Chile y Colombia lo multiplicaron 5.4 y 5 veces, respectivamente, y Perú lo triplicó (3.1 veces).

	Crecimiento del PIB				
	(En tasas de crecimiento promedio del periodo)				
	1967-1976	1977-1986	1987-1996	1997-2006	1967-2006
Colombia	5.7	3.9	4.2	2.6	4.1
Chile	0.9	4.2	7.9	3.9	4.2
Peru	4.1	2.1	1.0	3.8	2.7
Korea, Rep.	8.8	7.4	8.4	4.3	7.2
China	5.2	9.7	10.2	9.2	8.5

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators

Dichos crecimientos promedio no fueron uniformes a lo largo de los años. En el caso chino, sin embargo, las tasas promedio de crecimiento entre 1977 y 2006 se mantuvieron entre 9.2% y 10.2%. A su vez, entre 1967 y 1996 las

coreanas fluctuaron entre 7.4% y 8.8%; indicando una expansión adelantada a la china en una década, aunque menor. El mayor crecimiento promedio anual chino (10.2%) se dio en la década de los años 1987-1996 mientras que el de Corea (8.8%) entre los años 1967-1976.

Los crecimientos latinoamericanos, salvo el chileno en la década de los años 1987-1996 (7.9%), se situaron siempre por debajo de 6% promedio anual. El mayor crecimiento promedio colombiano (5.7%) se dio entre los años 1967-1976 y el peruano (4.1%) también en la misma década.

Tales mayores crecimientos guardan relación con los periodos durante los cuales se dieron las mayores expansiones del comercio exterior con relación al PIB en cada país. En efecto, el crecimiento económico de China coincide con una notoria elevación de su relación exportaciones a PIB que pasó de 4.8% en 1976 a 11.8% en 1986 y a 40.1% en 2006.

Exportaciones de bienes y servicios					
En porcentaje del PIB					
	1966	1976	1986	1996	2006
Chile	14.8	25.1	29.1	27.3	45.4
Colombia	12.1	17.1	18.8	15.2	22.4
Peru	16.0	12.0	13.9	13.3	28.7
Korea, Rep.	10.0	30.0	35.6	27.9	43.2
China	(1970) 2.6	4.8	11.8	20.1	40.1
En porcentaje del PIB, promedio del periodo					
	1967-1976	1977-1986	1987-1996	1997-2006	
Chile		16.5	22.9	30.7	34.5
Colombia		14.2	14.3	17.2	19.6
Peru		15.0	19.5	13.4	18.3
Korea, Rep.		19.7	31.9	29.6	39.9
China		3.9	10.0	20.4	27.5

Fuente: The World Bank Group, 2007; cálculos propios

al 4.3%.

El crecimiento chileno también se dio acompañado de una expansión significativa de su relación exportaciones a PIB. En efecto, en 1966 la relación era de 14.8%, en 1976 se elevó a 25.1% y en 2006 llegó a 45.4%.

Exportaciones de bienes y servicios							
En millones de US\$							
	1966	1976	1986	1996	2006	1986-1996	1986-2006
Chile	..	2,413	5,232	20,215	65,620	286.3%	1154.1%
Colombia	..	2,770	6,439	13,158	28,554	104.4%	343.5%
Peru	3,257	7,292	26,251	123.9%	706.0%
Korea, Rep.	..	9,341	39,409	153,450	383,718	289.4%	873.7%
China	29,583	171,678	1,061,682	480.3%	3488.8%
En millones de US\$ a precios constantes de 2000							
	1966	1976	1986	1996	2006	1986-1996	1986-2006
Chile	1,847	33,261	6,578	18,144	33,459	175.8%	408.7%
Colombia	2,590	4,128	7,364	14,465	23,486	96.4%	218.9%
Peru	2,606	2,840	3,877	6,144	13,872	58.5%	257.8%
Korea, Rep.	902	11,500	36,089	111,621	387,994	209.3%	975.1%
China	59,593	141,140	989,070	136.8%	1559.7%

Fuente: The World Bank Group, 2007; cálculos propios

El crecimiento económico y la expansión de las exportaciones se iniciaron con anticipación en Corea. En 1966, la relación exportaciones a PIB era 10%, aumento a 30% en 1976 y llegó a 43% en 2006. Tuvo un retroceso en 1996 a 27.9% (el promedio de la década 1987-1996 fue de 29.6%) que se tradujo con una reducción en la tasa de crecimiento promedio de la década siguiente 1997-2006

Los casos colombiano y peruano son diferentes. En ambos, la expansión de las exportaciones con relación al PIB fue mucho menor. En 1966, la relación exportaciones a PIB en Colombia era 12.1% y 16% en Perú; en 2006 se habían elevado a 22.4% y 28.7%, respectivamente.

Cabría preguntarse, ¿si el crecimiento aparece ligado

al incremento de la participación de las exportaciones respecto al PI, porqué Chile no aparece con tasas de crecimiento más elevados que China si su relación de 34.5% en la última década de análisis es superior a la de la China de 27.5% aunque inferior a la de Corea de 39.9%?

La respuesta tiene que ver, claramente, con el crecimiento real y los precios internacionales de las exportaciones. Entre 1986 y 2006 el crecimiento de las exportaciones chilenas en términos nominales fue de 1154.1%. En 2006 alcanzaron un valor de 65.6 millones de US dólares. Sin embargo, a precios constantes de 2000, sólo crecieron 408%. Por su parte, en el mismo periodo, las exportaciones chinas en términos nominales crecieron 3488.8%, llegando a un valor de 1.06 millones de millones de US dólares; en términos reales crecieron 1559.7%. En realidad, en términos reales, las exportaciones chinas crecieron 3.8 veces más que las chilenas, 7.1 veces más que las colombianas, 6.0 veces más que las peruanas y 1.6 veces más que las coreanas.

El análisis de la evolución de los precios de las exportaciones permite más claridad al respecto. Mientras que entre 2000

Índice de precios de las exportaciones							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Chile	1.000	0.897	0.889	1.026	1.277	1.547	2.016
Colombia	1.000	0.931	0.925	0.971	1.093	1.279	1.389
Peru	1.000	0.926	0.939	1.041	1.243	1.495	1.896
Korea, Rep.	1.000	0.888	0.842	0.874	0.952	0.978	0.999
China	1.000	0.977	0.921	0.965	1.016	1.043	1.073

Fuente: The World Bank Group, 2007; cálculos propios

precios de las exportaciones chinas y coreanas prácticamente se mantuvieron estables (0.999 y 1.073, respectivamente).

y 2006 los precios de las exportaciones chilenas y peruanas prácticamente se duplicaron (el índice de precios chileno llegó a 2.016 y el peruano a 1.896) y los de las exportaciones colombianas aumentaron casi 40% (1.389), los

Dicho comportamiento tiene que ver con el tipo de productos que elaboran y exportan los

ESTRUCTURA DE LA PRODUCCIÓN Y EL GASTO					
(en porcentajes del PIB)					
	Chile	Colombia	Perú	Corea	China
	2006	2006	2006	2006	2006
Agricultura	4.1	12.0	6.9	3.2	11.7
Industria	47.7	35.6	37.9	39.6	48.4
Manufactura	13.5	16.7	16.5	27.8	33.5 (2005)
Minería	34.2	18.9	21.4	11.8	14.9
Servicios	48.2	52.4	55.3	57.2	39.9
Consumo	55.0	61.2	61.3	54.3	33.2
Gobierno	10.1	17.7	9.6	14.8	14.3
Formación bruta de capital	20.4	23.5	20.0	29.8	44.6
Exportaciones	45.4	22.4	28.7	43.2	40.1
Importaciones	30.9	24.9	19.7	42.1	32.2
	1986	1986	1986	1986	1986
Agricultura	9.0	18.0	11.2	12.0	27.1
Industria	37.0	37.3	27.4	40.4	44.0
Manufactura	18.7	23.2	23.7	29.0	35.2
Minería	18.3	14.1	3.7	11.4	8.8
Servicios	54.0	44.7	61.3	47.6	28.9
Consumo	65.5	65.3	70.4	54.8	49.3
Gobierno	12.6	9.8	9.6	11.0	14.9
Formación bruta de capital	18.9	18.0	21.4	29.1	38.6
Exportaciones	29.1	18.8	13.9	35.6	11.8
Importaciones	26.0	12.0	15.3	30.6	14.7

Fuente: The World Bank Group, 2007

diferentes países, es decir con la estructura de la economía. Varias conclusiones pueden formularse a partir de las estadísticas correspondientes.

En 2006, la mayor parte de la producción de Chile (48.2%), Colombia (52.4%), Perú (55.3%) y Corea (57.2%) se dio en los servicios. En China, por el contrario, la mayor participación (48.4%) le correspondió a la industria; en particular, a las manufacturas (33.5%- 2005). A su vez, en dicho año, la segunda mayor parte de la producción

chilena y peruana estaba vinculada a la minería (34.2% y 21.4%, respectivamente) y en el caso coreano a la manufactura (27.8%).

Estructura de Exportaciones (En % de las exportaciones de mercancías)					
	Chile	Colombia	Peru	Corea	China
	2006	2006	2006	2006	2006
Agricultura	5.0	4.5	1.6	0.7	0.5
Alimentos	15.5	16.4	17.7	0.9	2.9
Minerales y metales	64.5	2.5	57.1	2.5	2.2
Hidrocarburos	1.9	39.8	9.6	6.3	1.8
Manufacturas	11.1	36.8	14.0	89.5	92.4
Otras	17.5	0.0	0.0	0.1	0.2
	1986	1986	1986	1986	1986
Agricultura	9.8	3.9	5.4	0.7	4.7
Alimentos	27.1	67.2	27.9	4.8	12.4
Minerales y metales	53.4	0.3	37.6	0.7	1.4
Hidrocarburos	0.1	13.0	12.7	1.8	11.6
Manufacturas	8.6	14.6	16.5	91.9	58.8
Otras	1.0	1.0	-0.1	0.1	11.1

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators

Dicha estructura experimentó una modificación importante respecto a la que prevalecía en 1986. En los cinco países, la participación de la agricultura en el producto se redujo en forma notoria. Esa reducción se tradujo en un incremento de la participación de los servicios en Colombia, Corea y China; en Chile y Perú se reflejó en un incremento de la participación de la minería. A su vez, en los tres casos latinoamericanos la participación de la manufactura se redujo también en forma importante, en gran medida como consecuencia de los procesos de apertura que se dieron en los mismos.

Tal estructura productiva se reflejó necesariamente en la estructura de las exportaciones. En 2006, 92.4% de las exportaciones chinas y 89.5% de las coreanas se concentraron en las manufacturas. De tal modo, el precio de sus exportaciones se mantuvo más estable y el crecimiento del valor de las exportaciones refleja, en lo fundamental un crecimiento en volumen.

En cambio, 64.5% de las exportaciones chilenas y 57.1% de las peruanas se concentraron en minerales y metales. Por su parte, 39.8% de las colombianas se concentraron en hidrocarburos. Por tal razón, el crecimiento del valor de sus exportaciones refleja más, como se indicó, el crecimiento de los precios internacionales de los metales, que experimentaron una fuerte alza durante los últimos años, que un aumento en el volumen de exportaciones.

Por el lado del gasto y de la demanda agregada, en 2006 la mayor participación en el gasto en China correspondió largamente a la formación bruta de capital (44.6% del PIB); un hecho realmente destacable que explica gran parte de su espectacular crecimiento económico. Dicha participación superó a la de las exportaciones (40.1%), también muy elevada, y ésta, también muy destacable, a la del consumo (33.2%). En Corea tal situación era ligeramente diferente: el consumo (54.3%) superaba a las exportaciones (43.2%) y a la formación bruta de capital (29.8%).

La estructura del gasto chileno pareciera acercarse a la coreana. En Chile, en 2006, la participación del consumo (55% del PIB), similar a la coreana, también superaba a la de las exportaciones (45.4%), mayor que la coreana, y ésta a la de la formación bruta de capital (20.4%), mucho menor que la coreana. Por su parte, en Colombia y Perú el consumo como participación del PIB (61.2% y 61.3%, respectivamente) era mucho mayor que en los otros

países, la participación de la formación bruta de capital era similarmente reducida a la chilena (23.5% y 20%) y la de las exportaciones era mucho menor que la de los otros países (22.4% y 28.7%).

A su vez, en 2006 la participación del gasto del gobierno en la estructura del gasto total era mucho mayor en China (14.3% del PIB) y Corea (14.8%) que en Chile (10.1%) y Perú (9.6%), aunque menor que en Colombia (17.7%). Sin embargo, entre 1986 y 2006, mientras que la participación gubernamental en el gasto aumentó en Corea en 3.8 puntos porcentuales, en China se redujo ligeramente en 0.6 puntos, en Perú se mantuvo igual, en Chile disminuyó en 2.5 puntos y en Colombia aumentó notablemente en 7.9 puntos. Pareciera no existir ninguna garantía que una participación del gasto público muy elevada como la colombiana o reducida como la peruana produzca mejores resultados económicos que una participación gubernamental del orden de 14% del PIB. Lo que aporta al crecimiento económico no es el volumen del gasto público sino la eficiencia y el destino del mismo.

Competitividad y penetración en el mercado mundial

Ser competitivo significa poder vender en el mercado internacional. Una manera de observar la evolución de las ventas en el mercado mundial es a través de la evolución que experimentan en el mercado de los Estados Unidos, el principal mercado mundial. El cuadro adjunto, publicado por la Oficina de Análisis Económico del gobierno estadounidense, muestra esa evolución.

TRANSACCIONES INTERNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS				
IMPORTACIONES				
[Millones de dólares]				
	2000	2003	2007/p/	2007/2000
Total, all countries	1,226,684	1,264,307	1,964,577	60.2%
Europe	259,848	285,270	411,290	58.3%
France	29,809	29,244	41,575	39.5%
Germany	58,588	68,188	94,331	61.0%
Italy	25,034	25,398	35,034	39.9%
Russia	7,662	8,617	19,360	152.7%
Spain	5,713	6,666	12,594	120.4%
United Kingdom	43,379	42,610	56,382	30.0%
Canada	234,084	224,955	316,618	35.3%
Latin America and Other Western Hemisphere	210,186	218,526	348,551	65.8%
Argentina	3,101	3,170	4,492	44.9%
Brazil	13,854	17,917	25,640	85.1%
Chile	3,268	3,706	9,000	175.4%
Colombia	6,969	6,385	9,439	35.4%
Mexico	136,829	139,695	213,725	56.2%
Peru	1,995	2,409	5,272	164.2%
Venezuela	18,623	17,136	39,910	114.3%
Asia and Pacific	455,941	462,063	718,636	57.6%
Australia	6,442	6,406	8,572	33.1%
China (including Hong Kong)	112,055	161,998	328,800	193.4%
India	10,691	13,068	24,101	125.4%
Japan	146,711	118,264	145,934	-0.5%
Korea, Republic of	40,309	37,238	47,524	17.9%
Malaysia	25,580	25,448	32,792	28.2%
Taiwan	40,980	32,118	38,506	-6.0%
Thailand	16,388	15,181	22,755	38.9%
Middle East	38,977	41,469	77,435	98.7%
Africa	27,648	32,024	92,047	232.9%

Fuente: Bureau of Economic Analysis
Fecha de creación de la Tabla: Marzo 14, 2008 Fecha de publicación: Marzo 17

Entre 2000 y 2007, el valor de las importaciones de Estados Unidos del resto del mundo creció 60.2%. Es claro que todos aquellos países que aumentaron el valor de sus exportaciones a dicho país a una tasa superior, ganaron participación en ese mercado. Por su parte, los que lo hicieron a una tasa menor perdieron participación. Es decir los primeros fueron más competitivos que los segundos, ciertamente más competitivos cuanto más mercado conquistaron.

Lo que indican las estadísticas es que los países que en dichos años ganaron mayor participación en el mercado estadounidense fueron, en particular, China, Chile, Perú, Rusia, India, España y Venezuela.

Cabría excluir de dicha lista a Chile, Perú y Venezuela. A pesar de que experimentaron aumentos significativos en el valor de sus exportaciones a Estados Unidos, lo hicieron con base a exportaciones de materias primas (cobre en los casos de Chile y Perú y petróleo en el caso venezolano), como se mencionó para los casos de Chile y Perú. Dichos “commodities” experimentaron a partir de 2004 aumentos considerables en el precio internacional. En efecto, entre diciembre de 2003 y diciembre de 2007 los precios de los alimentos aumentaron 52.5%, los de los metales 129.2% y los de los hidrocarburos 182.7% (sin considerar los aumentos ocurridos en 2008 que a principios de

Precios Internacionales				
	Alimentos	Metales	Hidrocarburos	Petróleo
dic1999/dic2003	20.54%	13.73%	25.40%	19.76%
dic2003/dic2007	52.56%	129.2%	182.7%	198.6%

Fuente: IMF

junio, por ejemplo, llevaron los precios del petróleo a US\$ 140 barril).

En ese contexto, el valor de las exportaciones chilenas de metales a Estados Unidos aumentaron 713%, pasando de representar 14.1% del total de las importaciones estadounidenses en 2003 a 47.2% en 2007. En el caso peruano, entre los mismos años, el valor de las importaciones de metales desde Estados Unidos crecieron 123.7%; en 2003 representaban 42.5% del total de importaciones, en 2007 44%. Por su parte, el valor de las exportaciones de hidrocarburos de Venezuela a Estados Unidos aumentaron 148.1%, pasando de representar 89.9% del total de importaciones estadounidenses a 95.8%.

Lo que parece no contar en ese comportamiento son los tratados de libre comercio y los tratamientos arancelarios preferenciales. Canadá y México, que cuentan con un tratado de libre comercio con Estados Unidos desde hace más de una década (el Tratado de Libre Comercio de América del Norte -TLCAN) y son sus vecinos fronterizos, así como Colombia, que disfruta de preferencias arancelarias estadounidenses junto con los otros países andinos (gracias primero al ATPA sustituido más adelante por el APDEA) también desde hace más de una década, fueron de los países que perdieron participación significativa en el mercado estadounidense. En efecto entre 2000 y 2007 el valor de las importaciones de Estados Unidos provenientes de Canadá aumentó 35.3%, el de las provenientes de México aumentó 56.2% y el de las de Colombia aumentó 35.4%.

Competitividad, rentabilidad y estructura de precios

¿Cuál es la condición que determina esa competitividad? Existe una larga discusión sobre lo que significa ser competitivo. Para muchos la discusión pasa principalmente por cuestiones administrativas que a la larga, se supone, deben redundar en una mayor productividad y eficiencia en los procesos productivos y en mayores márgenes de utilidades

para las empresas involucradas.² Pero como la historia económica ha demostrado repetidamente, una empresa puede ser muy eficiente y alcanzar una gran productividad y, sin embargo, quedar completamente fuera de competencia o continuar siendo competitiva a pesar de existir una infinidad de productos sustitutos de empresas rivales.

En realidad la competitividad es claramente un problema económico por que tiene que ver con la estructura de precios básicos de la economía. Para ser competitivo el precio al que el productor puede vender el bien o servicio que produce tiene que ser mayor que el costo de producirlo. Por lo tanto, ser competitivo es ser rentable. Esa rentabilidad es crucial puesto que la utilidad de las empresas es el principal proveedor de ahorro para expandir la capacidad instalada o aumentar la productividad de la empresa.

En el caso de los bienes y servicios transables, es decir aquellos que se comercian internacionalmente, exportables o importables, el precio de venta lo define el precio internacional nacionalizado por la tasa de cambio, los impuestos o subsidios, los costos financieros de importadores o exportadores y los márgenes unitarios de ganancia a la que aspiran definidos por el costo de oportunidad de los recursos definidos, a su vez, por la tasa de interés pasiva.

En el caso de los no transables, por ejemplo servicios de vivienda, si los ofertantes tienen capacidad instalada ociosa (que es seguramente el caso más frecuente) los precios se definen por los costos de producción. Si la capacidad instalada ociosa es inexistente, dichos precios son definidos por la demanda. Un ingreso creciente y sostenido que expanda la demanda a una velocidad mayor que la de la capacidad instalada por insuficiencia de inversión hará que la definición del precio pase de la primera situación a la segunda.

Los costos de producción incluyen los pagos por el uso de los factores o insumos que se emplean en el proceso productivo: mano de obra, capital, financiamiento, servicios públicos y bienes intermedios. Dependen de sus precios, de la proporción física como se combinan y de la productividad o eficiencia con que se usan, que define esa proporción. De tal modo, precios y, en menor medida, productividad definen la estructura de costos de la empresa.

En general, es de esperar que los costos de producir una unidad adicional del bien o servicio (los costos marginales) sean iguales a los costos promedio (los costos medios).

² El planteamiento más conocido al respecto fue formulado por Michael Porter en su libro **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors**, Free Press, 1998 (1980). Para Porter cinco fuerzas marcan el éxito o fracaso de un sector o de una empresa: 1) Entrada de nuevos competidores dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles de franquear; 2) Rivalidad entre competidores que originan guerras de precios y publicidad, promociones y entrada de nuevos productos; 3) Poder de negociación de proveedores que puedan imponer condiciones de precio y tamaño del pedido; 4) Poder de negociación de compradores que puedan imponer condiciones de precio y tamaño del pedido; 5) Entrada de productos sustitutos a precios bajos que reduzcan los márgenes de utilidad. Como puede notarse, paradójicamente, los precios están ausentes de su planteamiento.

Ello implica que los productores mantienen inalterable la manera física como combinan los factores e insumos de producción en el proceso productivo, incluso, si éstos cambian de precio. En realidad, ello no debería sorprender; es más bien extraño que un productor cambie su manera de producir (su tecnología de producción) con frecuencia, así como es difícil esperar que un productor moderno esté dispuesto a producir una unidad adicional a costos más elevados que los anteriores.³

En realidad, la modificación de la manera como se combinan factores e insumos ocurre cada cierto tiempo pero sólo como consecuencia de una inversión que, además, tiene un proceso de maduración. Por cierto, ocurrirá siempre y cuando la inversión implique la aplicación de una tecnología diferente que se traduzca en productividades o eficiencias mayores en el uso de factores o insumos y, por lo tanto, en menores costos medios y marginales. La otra posibilidad es que la inversión se destine a expandir la capacidad de producción. En este caso mantendrá la misma tecnología y, por lo tanto, los mismos costos.

De tal modo, los precios básicos corresponden a los de los factores, bienes y servicios presentes en los procesos productivos de casi todos los bienes y servicios: tasa de interés, tasa de cambio, salarios, precios de la energía y las comunicaciones, impuestos indirectos.

Si la estructura de esos precios básicos es la adecuada, pues genera una relación precios/costos mayor que uno, la producción de bienes y servicios es competitiva. Si no lo es, incluso con una elevada productividad y eficiencia en el uso de factores e insumos, el productor puede quedar fuera del mercado. El caso de los lácteos holandeses en la década de los setenta es el ejemplo clásico de un sector de altísima productividad postergado por una revaluación cambiaria consecuencia de las abundantes divisas obtenidas por la entrada en explotación del petróleo y gas natural del Mar del Norte; la llamada “enfermedad holandesa” como se conoce el caso en la literatura económica.

Competitividad y precios básicos

Usualmente, el componente más importante en la definición de la competitividad resulta la tasa de cambio. Mientras que China ha mantenido estable la paridad de su moneda frente al dólar estadounidense durante más de 10 años y sólo a partir de julio de 2005 permite pequeñas revaluaciones, durante los últimos años las tasas de cambio coreana, chilena, colombiana y peruana han venido revaluándose fuertemente en términos nominales.

Considerando sus inflaciones internas y las de sus principales socios comerciales, ello ha alterado la respectiva tasa de cambio real y, por lo tanto, la competitividad de la misma.

³ Costos marginales crecientes implican rendimientos decrecientes. Tal era la conocida Ley económica formulada por David Ricardo en el siglo XVIII a partir de la observación que la tierra adicional que se ponía a trabajar era siempre de menor calidad que la previamente empleada y, por lo tanto, producía menos. Difícil esperar que tal ley se cumpla en la industria moderna.

Dicha competitividad puede compararse mediante el “Índice Big Mac” calculado por la revista The Economist.

INDICE BIG MAC						
	2005		mayo 2006		julio 2007	
Argentina	1.67	-45.4%	2.29	-27.3%	2.67	-21.7%
Brasil	2.39	-21.9%	2.78	-11.7%	3.61	5.9%
Chile	2.53	-17.3%	2.94	-6.7%	2.97	-12.9%
Colombia	2.79	-8.8%	2.60	-17.5%	3.53	3.5%
Perú	2.76	-9.8%	2.91	-7.6%	3.00	-12.0%
México			2.57	-18.4%	2.69	-21.1%
Uruguay	1.82	-40.5%	1.77	-43.8%	2.59	-24.0%
Venezuela	2.13	-30.4%	2.17	-31.1%	3.45	1.2%
Canada			3.14	-0.3%	3.68	7.9%
Korea			2.62	-16.8%	3.14	-7.9%
China	1.27	-58.5%	1.31	-58.4%	1.45	-57.5%
USA	3.06		3.15		3.41	

Fuente: The Economist

Mientras que el precio de un Big Mac peruano en julio de 2007 sugería que la tasa de cambio del Nuevo Sol contra el Dólar era favorable al primero en 12% y el de un Big Mac chileno era favorable en 12.9%, el de un Big Mac colombiano sugería que la tasa de cambio del peso era desfavorable en 3.5%.

Mientras tanto, la tasa de la moneda china era favorable en 57.5% y la coreana en 8%. Mejor

dicho, a peruanos, chilenos y colombianos les resulta muy difícil sino imposible competir con productores chinos. Los chinos les llevan una ventaja cambiaria de 45 puntos porcentuales en los casos peruano y chileno y de 61 puntos en el caso colombiano. Dicha situación en los casos peruano y chileno se ha mantenido más o menos estable en los últimos años y en el caso colombiano se ha agravado notoriamente.

Tasas de interés activa real							
(En porcentajes)							
	Estados Unidos	Área Euro	Chile	Colombia	Perú	China	Korea
1998	6.70	n.a.	14.33	19.85	23.66	7.30	7.23
1999	5.68	n.a.	8.98	13.43	30.53	7.36	8.51
2000	5.67	n.a.	10.59	8.76	25.29	5.58	6.14
2001	3.98	n.a.	8.03	11.81	22.56	5.36	3.50
2002	3.04	n.a.	5.14	9.38	20.53	6.12	3.90
2003	1.81	4.67	3.27	7.52	18.34	4.11	2.63
2004	1.62	4.59	4.03	8.67	20.27	1.63	2.23
2005	2.70	4.45	3.52	9.06	23.54	3.69	2.77
2006	4.58	4.95	4.46	8.24	21.50	4.59	3.71
2007	5.05	5.76	4.08	9.44	20.71	n.a.	3.91

Fuente: FMI, International Financial Statistics

La situación de los costos financieros agrava el panorama. En 2007, la tasa de interés activa real promedio en Perú era un elevadísimo 20.7% y en Colombia 9.4%. Mientras tanto, en Chile era 4.1%, en China 4.6% (2006), en Corea 3.9%, en los Estados Unidos 5% y en el Área del Euro 5.8%. Desde entonces, las tasas de interés en Perú y Colombia se han elevado, aumentando la diferencia con las

tasas chilena, china, coreana, estadounidense y europea.

En esas condiciones, cuando un empresario peruano o colombiano necesita financiar sus inversiones o capital de trabajo debe hacerlo a costos cinco o tres veces más elevados, respectivamente, que los de sus principales competidores mundiales. En tales términos, el productor chileno tiene una ventaja notable frente a dichos otros productores latinoamericanos.

Con una tasa de cambio reducida, los precios de los bienes transables colombianos y en menor medida los de los peruanos y chilenos resultan reducidos con relación a los precios de los no transables, los que, a su vez, en su mayor parte, aumentaron hasta superar los precios internacionales como consecuencia, en gran medida, de las políticas de privatización de los servicios públicos y de garantizar a los nuevos propietarios niveles de utilidad mínimos y de garantía de cubrimiento de costos.

Precios de Electricidad para la Industria				
(U.S. Dolar por Kilowatiohora)				
	2003	2004	2005	2006
Chile	NA	0.057	0.078	0.090
China	NA	NA	NA	NA
Colombia	NA	0.081	0.090	0.090
Corea	0.051	0.053	0.059	0.065
Peru	NA	0.079	0.069	0.070
Estados Unidos	0.051	0.053	0.057	0.061

Fuente: International Energy Agency, Energy prices and taxes 2007

De tal manera, en 2006, el precio del kilovatio hora en Colombia y Chile era US\$ 9 centavos, en Perú US\$ 7 centavos, mientras que en Estados Unidos y Corea era US\$ 6.1 y 6.5 centavos, respectivamente. No existe información sobre los precios de los servicios públicos en China

pero es público y notorio que son reducidos.

Algunos analistas sugieren que la falta de competitividad de los precios anteriores podría compensarse con menores salarios. Se menciona con frecuencia que los salarios en China son ridículamente bajos y que ello explica en gran medida su competitividad internacional.

SALARIOS POR HORA 2006							
(En US\$)							
		Santiago	Bogotá	Lima	Seoul	Shangai	New York
Promedios	Netos	3.8	2.0	2.5	7.6	2.1	15.7
	Brutos	4.8	2.3	3.1	10.1	2.6	22.7
INGRESO ANUAL							
(En miles de US\$)							
Mecánicos de automóviles	Netos	7.4	2.9	5.5	8.0	5.0	30.3
	Brutos	9.3	3.3	6.8	9.3	6.1	42.8
Obreros de construcción	Netos	5.4	2.3	5.3	10.4	1.9	30.5
	Brutos	6.9	2.5	6.5	13.4	2.1	45.3
Trabajadores industriales calificados	Netos	9.8	4.3	8.5	30.3	5.5	43.3
	Brutos	12.2	4.9	10.3	39.1	6.7	65.4
Trabajadores industriales mujeres	Netos	6.2	3.4	2.5	7.6	2.1	22.1
	Brutos	7.8	3.8	3.0	8.8	2.6	30.5
Ingenieros	Netos	17.0	11.9	9.5	31.9	6.3	55.9
	Brutos	22.9	15.1	12.6	41.2	8.1	85.2
Jefes de departamentos	Netos	16.6	15.1	19.2	38.1	18.2	60.5
	Brutos	22.1	19.0	22.8	55.6	25.4	89.2
Gerentes de productos	Netos	25.0	20.5	54.2	28.9	18.8	55.0
	Brutos	33.2	26.3	79.6	42.2	22.4	87.1
Profesores de primaria	Netos	7.3	4.4	2.7	29.6	2.6	35.5
	Brutos	9.1	5.2	3.7	43.3	3.4	52.0
Empleados bancarios	Netos	20.5	11.7	na	31.1	14.8	27.0
	Brutos	25.7	13.8	16.0	40.2	20.1	38.5

Fuente: UBS, Prices and Earnings, 2006

Ciertamente, los salarios pagados en Shangai, el principal centro industrial y financiero chino son muy inferiores a los pagados en Nueva York, el centro financiero mundial, y en Seúl, capital de un país que ya es considerado industrializado. Pero no son mucho menores que los pagados en Santiago de Chile, son similares a los pagados en Lima y superiores a los pagados en Bogotá.

En efecto, según el Banco UBS, en 2006, los salarios promedios netos y brutos (incluidas prestaciones sociales e impuestos) pagados por hora en Bogotá (US\$ 2.0 y US\$ 2.3, respectivamente) son menores a los pagados en

Shangai (US\$ 2.1 y US\$ 2.6) y, por cierto, mucho menores a los pagados en Seúl (US\$ 7.6 y US\$ 10.1) y en Nueva York (US\$ 15.7 y US\$ 22.7). En Santiago de Chile (US\$ 3.8 y US\$ 4.8) y en Lima (US\$ 2.5 y US\$ 3.1) sí eran superiores a los pagados en Shangai.

En ese contexto, es imposible que una reducción de salarios en Bogotá, Lima o Santiago a los niveles de Shangai compense las faltas de competitividad anteriores, además de ser políticamente inviable y éticamente indeseable.

Otra posibilidad sería aumentar la productividad de la mano de obra o del capital; es decir, aumentar lo que produce cada trabajador o cada máquina con relación a lo que cuesta. Sin embargo, similarmente al caso de los salarios, es imposible que ganancias en productividad compensen esos desequilibrios; tendrían que ser de un tamaño tal que no resultan posibles.

Otra alternativa es que los productores peruanos, colombianos o chilenos se concentren en productos que los chinos o coreanos no producen. Es lo que se ve en la producción peruana de espárragos, brócoli, alcachofas y textiles de algodón de fibra larga, o en la producción chilena de vinos, salmón, frutas y maderas, que han experimentado un crecimiento notable en los últimos años. Pero, ¿cuántos productos similares a los mencionados no producen o no pueden producir los chinos o los coreanos y al mismo tiempo convertirse en una solución generalizada para sustituir al resto de los productos manufactureros y agrícolas del país? De hecho, la competencia con los coreanos resulta más sencilla; actualmente dedican la mayor parte de su producción a bienes intensivos en capital o conocimiento que Colombia, Perú o Chile no producen.

Finalmente, algunos aseguran que la solución para alcanzar competitividad son los tratados de libre comercio con Estados Unidos, Europa e incluso la misma China o Corea. Tanto Perú y Colombia, y con varios años de anticipación Chile, han multiplicado sus esfuerzos para lograr tratados de libre comercio con todo el mundo. Nada más alejado de la realidad como ilustran los casos de México, Canadá y Colombia mencionados. Las preferencias arancelarias estadounidenses otorgadas a Colombia no han evitado su pérdida de posicionamiento en el mercado estadounidense. Ni Canadá ni México, a pesar de su tratado de libre comercio con Estados Unidos y su vecindad, han evitado su desplazamiento comercial por China. En 2007 China desplazó a Canadá como el principal proveedor de mercancías a Estados Unidos; desplazó a México por el segundo puesto desde 2002. En 2007 China logró exportar a Estados Unidos 328.8 mil millones de dólares, 3.8 % por encima de los 316.6 mil millones de dólares que le vendió Canadá.

La enseñanza es clara. En un mundo de aranceles relativamente reducidos, no hay forma de que un tratado de libre comercio o una preferencia arancelaria, resuelvan una aguda falta de competitividad de la tasa de cambio y las tasas de interés.

Competitividad e Impuestos

Los impuestos pueden considerarse como los precios que los agentes económicos deben pagar por los servicios que perciben del Estado. Es claro que tasas elevadas del impuesto a

la renta que deben pagar las empresas reducen las utilidades que los inversionistas obtienen por los recursos que comprometieron en el sector respectivo. De tal manera, reducen la competitividad de dicho sector y disminuyen los recursos para inversión que quedan disponibles después del pago del impuesto.

Tasas impositivas en algunos países			
País	Impuesto a la renta (2)		Valor agregado (1) (2)
	Empresas	Individuos	
Canada	19.5%(federal)	15-29%(federal)	5%
China	25.0%	5-45%	17%
Chile	16.5%		
Colombia	34.0%		16%
Hong kong	17.5%	16-20%	-
Irlanda	12.5%	20-41%	21%
Israel	27.0%	10-47%	15.50%
Corea	25.0%		
Mexico	29.0%	3-29%	15%
Perú	30.0%		
Singapore	20.0%	3.75%-21%	5%
Suecia	28.0%	0-56%	25%
Taiwan	25.0%	6-40%	5%
Tailandia	30.0%	5-37%	7%
Turquía	20.0%	15-35%	18%
Gran Bretaña	30.0%	0-40%	17.50%
U.S.A.	35.0%	0-35%	-
Vietnam	28.0%	0-40%	10%

Notas: 1. En países con varias tasas se muestra la más alta
2. Los porcentajes no incluyen impuestos locales

Fuente: <http://www.worldwide-tax.com/>

básicamente sobre consideraciones de ubicación territorial (frangas costeras dedicadas a la producción de exportaciones).

Por otro lado, en casi todo el mundo, incluyendo los países desarrollados, se pagan impuestos sobre los dividendos. La lógica es incentivar el ahorro y la inversión de las empresas y desincentivar el consumo de las personas. Como excepción a la práctica mundial, en Colombia, porque se considera una doble tributación, no se pagan impuestos sobre los dividendos.

Por su parte, los impuestos a las transacciones, en particular los impuestos al valor agregado o al consumo, aumentan los precios y, por lo tanto, reducen el consumo, las ventas y las utilidades netas del sector en el que se aplican. Dichas tasas son diversas entre los países. En Colombia llega a 16%, en China es de 17%, pero en países como Canadá, Taiwán y Singapur es de 5%. En general, tasas elevadas en todo tipo de impuesto incentivan la evasión y elusión fiscal.

Actualmente, Colombia tiene una tasa de impuesto a la renta (34%) de las más elevadas del mundo, más elevada que la peruana (30%) y, ciertamente, mucho más elevada que la chilena (16.5%) que es incluso menor que las que se pagan en China y Corea (25%). Sin embargo, para muchas empresas dichas tasas son disminuidas o no aplicadas por exenciones tributarias. Con éstas se introduce un elemento distorsionante en la competitividad sectorial. Muchas veces son el resultado de prácticas clientelista. En Colombia y Perú se otorgan sobre consideraciones sectoriales y territoriales, en China

Desde hace algunos años, en varios países latinoamericanos se estableció, sin mayor consideración a sus efectos sobre la economía, un impuesto a las transacciones financieras como un impuesto de fácil recaudación. En Colombia, empezó como un mecanismo temporal de generación de fondos para rescatar al sistema financiero en dificultades, más adelante se convirtió en un impuesto permanente. En Colombia y Perú dicho impuesto que empezó con una tasa de 2 por mil se encuentra actualmente en 4 por mil. Pero el impuesto ha reducido la intermediación financiera y, por lo tanto, los recursos en los bancos y, consecuentemente, su disponibilidad, presionando para tasas de interés mayores que reducen la competitividad del sector real y, por lo tanto, sus utilidades. De tal manera reducen la base del impuesto a la renta y la recaudación fiscal.

Competitividad y estructura de precios básicos

En resumen, para beneficiarse de la globalización y para crecer se requiere una estructura adecuada de precios básicos y de impuestos que permita empresas competitivas y, por lo tanto, rentables en ambientes competitivos.

En realidad no importa mucho con cual precio se logran la competitividad y rentabilidad de las actividades productivas de bienes y servicios transables. Lo que cuenta es la combinación adecuada y favorable de todos ellos. Por ejemplo, en Corea, paradigma de un proceso de industrialización acelerada, entre 1970 y 1979, mientras la tasa de cambio real se revaluaba considerablemente, de un índice de 117.7 a 81.7, los incentivos y subsidios la compensaban asegurando rentabilidad a las exportaciones y estimulando su impresionante crecimiento, de US\$ 882 millones a US\$ 14,705 millones.

El comportamiento de la tasa de cambio real coreana se entiende mejor cuando se considera que los inversionistas eran incentivados, con tasa de cambio barata y avales estatales, a endeudarse en dólares para financiar la inversión requerida para la expansión industrial en marcha, dado el bajo nivel de ahorro interno. Los coreanos privilegiaron el endeudamiento externo frente a la inversión extranjera directa como fuente de ahorro externo, probablemente desconfiando de la posibilidad de atraerla dado su bajo nivel de desarrollo inicial. De tal modo, la deuda externa coreana, casi totalmente privada, pasó de un monto no significativo en 1970 a US\$ 20,287 millones en 1979, equivalente a 42% del PIB y 138% de las exportaciones.

La combinación coreana de precios cambiaría luego, adaptándose a las necesidades y requerimientos del desarrollo económico. Para 1985 la tasa de cambio real en Corea había alcanzado un índice de 145.5 y los subsidios se habían reducido en forma consecuente. En ese año las exportaciones eran US\$ 26,442 millones, en 1988 llegaron a US\$ 60,696 millones.

Entre tanto, el endeudamiento coreano, que había alcanzado un pico en 1985 de US\$ 46,762 millones, equivalente a 56% del PIB y 177% de las exportaciones, a principios de 1989 se había reducido a US\$ 28,500 millones, equivalente a 17% del PIB y 47% de las

exportaciones. Entre 1970 y 1988, la economía coreana creció a una tasa promedio anual de 8.2%.⁴

Precios de factores, precios internacionales e insuficiencia de los mercados

Pretender acercar los precios de los factores y de los servicios públicos a los precios internacionales no es un planteamiento alejado de la conveniencia y de la teoría. Si dichos precios no se acercan a los internacionales, los mismos encarecen los costos de producción de los bienes y servicios transables vis a vi los precios de venta en los mercados internacionales reduciendo su competitividad.

Por otro lado, se esperaría que en una economía abierta, más aún en época de globalización, los precios de los factores tiendan a igualarse a partir del comercio de bienes. El planteamiento está recogido en el teorema del comercio internacional desarrollado por Stolper y Samuelson: “Igualación de precios de factores a partir del comercio de bienes.”⁵

Sin embargo, tal convergencia no se da y los mecanismos del mercado parecieran no ser aptos para lograr que los precios básicos colombianos y peruanos confluyan a los precios internacionales. En realidad, en la situación actual, no pueden hacerlo. Los mercados no resuelven eficientemente cuando están afectados a distorsiones económicas; principalmente monopolios y oligopolios. Si existen distorsiones no es posible obtener una solución eficiente a partir solamente de las preferencias de los consumidores, las tecnologías disponibles y la disponibilidad de factores. Si los mercados fueran competitivos, la confluencia de los precios básicos a los precios internacionales se daría, tal como predice la teoría. Pero no lo son.

En la mayoría de los países en vías de desarrollo, muchas de esas distorsiones, oligopolios y monopolios están presentes en muchos mercados importantes, como los de los factores de producción, particularmente los mercados financieros y de servicios públicos, y los de bienes de consumo masivo como bebidas, alimentos procesados, etc. La ausencia de mercados básicos competitivos hace que los mecanismos del mercado sean insuficientes para resolver la coordinación requerida entre los diversos agentes. En estos casos es evidente la falta de coordinación entre los agentes económicos: unos se protegen a costa de otros, de tal suerte que todos mantiene unos elevados niveles de ineficiencia.

En términos generales, los bancos comerciales no reducen las tasas de interés activas aduciendo que los impuestos y los precios de los servicios públicos son muy altos; la reducción les acarrearía problemas eventuales de quiebra. Las empresas de servicios públicos no reducen sus precios argumentando que los impuestos y los costos financieros

⁴ César A. Ferrari, *Industrialización y Desarrollo*, Fundación Friedrich Ebert, Lima 1992. Capítulo 9, “Las Experiencias Coreana y Chilena,” con base a información del Banco Mundial.

⁵ Wolfgang Stolper y Paul Samuelson “Protection and Real Wages,” *Review of Economic Studies* 9 (1941) páginas 58-73.

son muy elevados; también afrontarían problemas de quiebra si lo hicieran. Las empresas de bienes transables no reducen sus costos porque los impuestos, las tasas de interés y los precios de los servicios públicos son muy altos, reduciendo su competitividad y haciéndoles postergar sus pagos financieros y de impuestos para evitar la quiebra. Los ministerios de hacienda no reducen las tasas de impuestos ni aumentan el gasto civil por temor al déficit. Los bancos centrales no aumentan los medios de pago ni el crédito, ni reducen su tasa de interés por temor a la inflación.

Si el mercado no puede resolver esas situaciones, la política económica debería reformar las instituciones para hacer los mercados más competitivos, eliminando distorsiones y corrigiendo monopolios y oligopolios. La tentación sería eliminarlas todas. La verdad es que la realidad es mucho más compleja. Algunas de esas distorsiones no son siempre eliminables.

Ante esa realidad, una tentación simplista sería eliminar el mayor número posible de distorsiones para, de tal manera, lograr la mayor eficiencia posible en los mercados. Tal planteamiento también es equívoco. En la teoría económica, el Teorema del Segundo Mejor⁶ prueba que cuando una de las condiciones de eficiencia es inalcanzable, las otras condiciones de eficiencia ya no son necesariamente deseables. Por tal motivo, siendo imposible obtener una solución óptima es conveniente computar una segunda mejor solución que puede implicar la introducción de otras distorsiones que compensen a las existentes. Es decir, como el plan A es imposible de lograr hay que aplicar el plan B.

Por otro lado, aún en la hipótesis negada de lograr eliminar todas las distorsiones económicas, existen determinadas cuestiones distributivas que pueden llevar a la sociedad a concluir que el óptimo económico no sea deseable por inequitativo; por ejemplo, la forma concentrada en que los mercados libres, abiertos y competitivos distribuyen las rentas o las utilidades dependiendo de la dotación inicial de recursos que posee cada agente económico. En otras palabras, para satisfacer ciertos criterios de equidad es posible que sea necesario aceptar cierta ineficiencia.

La conclusión que emerge de las consideraciones anteriores es que resulta conveniente eliminar la mayor parte de las distorsiones de los mercados para aumentar el nivel de eficiencia en la asignación de recursos pero que siendo imposible eliminar todas y obtener un óptimo que, además, tampoco es necesariamente deseable por consideraciones de equidad, es conveniente considerar un segundo mejor que puede significar la introducción de nuevas fallas de mercado que compensen las remanentes. Ese es el rol de la política y de la regulación económica.

Una cuestión sobre lo que conviene insistir es la competitividad de la tasa de cambio real. En general, como se mencionara, en presencia de abundancia de divisas producto de la

⁶ Richard Lypsey y Kelvin Lancaster, "The General Theory of the Second Best" *Review of Economic Studies* 24, octubre 1956, páginas 11- 32.

exportación de un recurso natural, llámese petróleo o minerales (o “imagen de pobreza” en los países más pobres que, igualmente, da origen a un flujo relativamente elevado de donaciones y créditos preferenciales), la tasa de cambio tiende a revaluarse al nivel correspondiente al sector de mayor productividad. Con ello quedan fuera de competitividad los otros sectores transables que pueden también tener una elevada productividad. Es la indicada enfermedad holandesa que recibe su nombre por haber sido observada y documentada por primera vez en los Países Bajos.

Cuando se descubrió gas y petróleo en el Mar del Norte y se comenzó a producirlo y a exportarlo, los países nórdicos, en particular Holanda y Noruega, se vieron inundados de moneda extranjera. El caso es que los productores holandeses de lácteos, los más afamados y más eficientes del mundo, quedaron al poco tiempo fuera de competencia; la revaluación cambiaria originada en el exceso de moneda extranjera contrarrestó su elevada productividad eliminando su competitividad.

La solución para evitar esa revaluación cambiaria es aparente: modular el ingreso de divisas al mercado cambiario de acuerdo a las necesidades de la economía y el mantenimiento de la tasa de cambio real. Varias son las formas. Los noruegos crearon a fines de los años setenta un fondo petrolero que funciona hasta la fecha acumulando los excedentes de divisas. En China, previamente en Japón y Corea, el Banco Central acumula reservas para el mismo propósito interviniendo en el mercado cambiario.

El requisito del crecimiento: la inversión

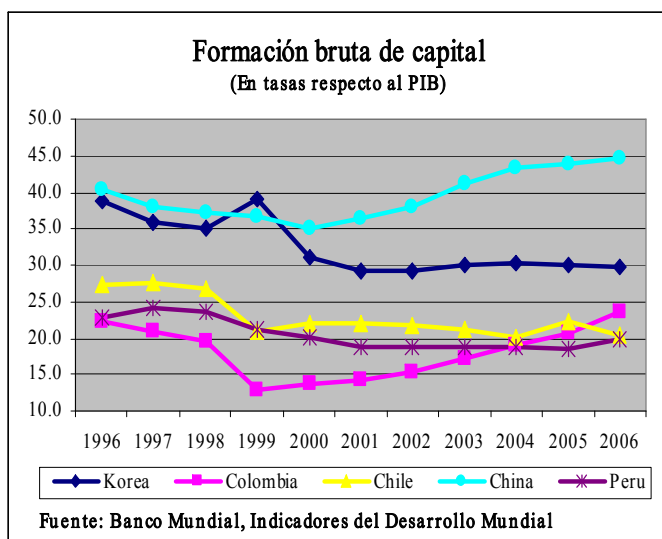
Pero si la competitividad es requisito fundamental para vender cada vez más en un mundo globalizado, la inversión es absolutamente necesaria para lograr mayores niveles de capacidad instalada de producción que permita producir esos bienes y servicios que se pretenden vender en forma creciente.

Sin duda, tasas de crecimiento elevadas requieren tasas de inversión también elevadas. Si América Latina, quieren crecer a tasas asiáticas deberá alcanzar tasas de inversión correspondientes. No existe ningún país latinoamericano que haya igualado las tasas asiáticas, ni de crecimiento ni de inversión.

Mientras que entre 1996 y 2006, la tasa promedio de formación bruta de capital con respecto al PIB en China fue de 39.5% y en Corea fue de 32.6%, en Chile la tasa promedio de formación bruta de capital en dichos años fue de 23%. Por su parte, la tasa promedio peruana fue de 20.5% y la tasa colombiana de 18.2%.

Más aún, en dichos años, mientras que la tasa de formación bruta de capital en China más elevada fue de 44.6% en 2006 y la de Corea de 39.1% en 1999, la tasa más elevada lograda por Chile fue de 27.4% en 1996, la peruana fue de 23.6% en 1998 y la colombiana de 23.5% en 2006. A su vez, la tasa china más baja fue de 35.1% en 2000 y la coreana de 29.1% en 2002. Por su parte, las tasas más bajas de Chile, Perú y Colombia fueron 20.1% en 2004, 18.6% en 2005 y 12.9% en 1999, respectivamente. (Ver cuadro adjunto).

Es decir, en ningún de los años de la década 1996-2006, las tasas de formación bruta de capital más elevadas de Chile, Colombia y Perú lograron superar las tasas más bajas alcanzadas por China y Corea (ver gráfico).



Tampoco es posible que ocurra mientras no se de una modificación sustancial de la política económica que aplican los primeros.

Los recursos para la inversión: el ahorro

Para lograr tasas de inversión como las asiáticas se requieren recursos abundantes. Estos pueden provenir de fuentes internas o externas. Las primeras corresponden a los

ahorros de las familias, de las empresas y del Estado. Las segundas corresponden básicamente a la inversión extranjera directa o a créditos internacionales.

Sin embargo, a tenor de la información del Banco Mundial, entre los años 1996 y 2006 en el caso de China y entre los años 1999 y 2006 en Corea y Chile, el ahorro externo fue negativo indicando un exceso de ahorro doméstico bruto superior a los montos de formación bruta de capital y, por lo tanto, una exportación de capitales. No fue el caso de Colombia en ninguno de dichos años. Tampoco el de Perú; aunque en este último caso, entre 2004 y 2006 el ahorro externo ya fue negativo. En realidad, lo que muestran las cifras

Ahorro e Inversión (Como % del PIB)															
	Peru			Colombia			Chile			Korea			China		
	Formación bruta de capital	Ahorro doméstico bruto	Ahorro externo	Formación bruta de capital	Ahorro doméstico bruto	Ahorro externo	Formación bruta de capital	Ahorro doméstico bruto	Ahorro externo	Formación bruta de capital	Ahorro doméstico bruto	Ahorro externo	Formación bruta de capital	Ahorro doméstico bruto	Ahorro externo
1996	228	180	48	222	165	57	27.4	25.7	17	389	354	35	404	425	-2.1
1997	241	199	42	209	150	59	27.7	25.6	21	360	354	0.6	379	422	-4.3
1998	236	182	54	197	138	59	26.9	23.6	33	350	379	-29	37.1	41.1	-4.0
1999	21.1	187	24	129	134	-0.5	20.9	23.2	-2.3	39.1	358	3.3	36.7	39.6	-2.9
2000	202	180	22	137	158	-2.1	21.9	23.7	-1.8	31.0	342	-3.2	35.1	37.5	-2.4
2001	187	165	22	143	138	0.5	22.1	23.6	-1.5	29.3	31.6	-2.3	36.3	38.4	-2.1
2002	189	176	13	153	139	1.4	21.7	24.1	-2.4	29.1	30.5	-1.4	37.9	40.4	-2.5
2003	188	187	0.1	172	167	0.5	21.1	25.2	-4.1	30.0	32.3	-2.3	41.2	43.4	-2.2
2004	189	222	-3.3	192	18.6	0.6	20.1	29.2	-9.1	30.4	34.6	-4.2	43.3	45.8	-2.5
2005	186	242	-5.6	208	20.0	0.8	22.4	30.9	-8.5	30.1	32.4	-2.3	43.9	49.4	-5.5
2006	200	290	-9.0	235	21.1	2.4	20.4	34.9	-14.5	29.8	30.9	-1.1	44.6	52.5	-7.9
Promedio	205	201	04	182	162	19	23.0	26.3	-3.4	32.6	33.7	-1.1	39.5	43.0	-3.5

Fuente: Banco Mundial, Indicadores del Desarrollo Mundial

es que no existe desarrollo con base a recursos externos.

De tal modo, lo que sugiere la estadística indicada es la necesidad de elevar la tasa de ahorro interno. Para el efecto, la fuente de recursos más inmediata es la proveniente del capital y la mano de obra calificada o no calificada, ociosos o subempleados. Ambos son expresiones de una ineficiencia generalizada en la economía. En muchos países, parte de la mano de obra no sólo se encuentra desempleada (12-15% de la población económicamente activa -PEA) sino gran parte está subempleada (30-35% de la PEA). A su vez, la capacidad instalada ociosa bordea tasas de 30-35% considerando dos turnos de ocupación. Si de cada 10 máquinas sólo se emplean 7 en dos turnos, es decir el equivalente a 14 máquinas, empleando esas 10 máquinas en tres turnos equivaldrían a 30 máquinas y el stock de capital en uso sería más del doble del empleado actualmente.

Reducir el desempleo a tasas friccionales (5% de la PEA) y duplicar la capacidad de producción casi de inmediato es sin duda deseable. La pregunta es cómo. La respuesta tiene que ver con rentabilidades, precios y costos, es decir con una política económica (monetaria, fiscal y de regulación), como se trata más adelante, que logre una estructura de precios básicos que haga competitiva la producción de transables. Sólo una adecuada estructura de precios básicos inducirá un mayor uso de esos recursos.

No son la única fuente de ahorro disponible. Los actuales fondos de pensiones privados administran una gran cantidad de recursos de ahorro forzoso y voluntario. En Colombia, a diciembre de 2007, las pensiones obligatorias alcanzaban un valor de 51.12 billones de pesos (US\$ 25,732 millones a la tasa de cambio de dicho mes), las pensiones voluntarias de 7.06 billones (US\$ 3,506 millones) y las cesantías de 3.80 billones (US\$ 1,887 millones).⁷ En Perú, los fondos de pensiones acumulaban a la misma fecha 61,051 millones de nuevos soles (US\$ 20,363 millones),⁸ mientras tanto en Chile totalizaban 54,598,969 millones de pesos (US\$ 109,355 millones).⁹

Acciones Transadas en Bolsa		
	2007	2006
	Millones US\$	% PIB
Chile	44,474	19.7
Colombia	10,338	7.4
Peru	7,261	4.6
Corea	1,974,015	150.9
China	7,791,702	61.8

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators

La colocación de esos inmensos recursos en los mercados financieros locales debió inducir su desarrollo y, con ello, la inversión privada. Sin embargo, los mercados de capitales locales en Colombia, Perú y Chile siguen transando niveles reducidos. Según información del Banco Mundial, en 2006 las acciones transadas en Colombia representaron 7.4% del PIB

⁷ Superintendencia Financiera de Colombia, Estadísticas de los Fondos de Pensiones Obligatorias y Voluntarias y Fondos de Cesantía, <http://www.superfinanciera.gov.co/Economicos/>

⁸ Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Perú, <http://www.sbs.gob.pe/PortalSBS/homepage.htm>

⁹ Superintendencia de AFP, Gobierno de Chile, http://www.safp.cl/estadisticas/series_afp/fondos_pensiones/

y en Perú 4.6%. La bolsa chilena es, ciertamente, un poco más desarrollada, las acciones transadas en ella en 2006 representaron 19.7% del PIB.

Tales montos representan una cantidad mínima frente al monto de transacciones en las bolsas coreanas, que representaron 150.9% del PIB. Son también mucho menores que las realizadas en China, 61.8% del PIB, un país supuestamente comunista aunque con una economía de mercado en una expansión aceleradísima.

El mencionado comportamiento en dichos mercados latinoamericanos ha ocurrido por falta de oportunidades de inversión, por los elevados rendimientos de los títulos estatales y por un exceso de precauciones en la colocación de los fondos. La colocación está sujeta a una normatividad muy detallada de las superintendencias financieras respectivas en función de rentabilidades mínimas y riesgos.

De tal modo, en gran medida, los recursos de las pensiones han acabado financiando al Gobierno en forma similar, aunque más onerosa, que cuando eran colocados en los sistemas de pensiones y seguridad social para-estatales. Financian también inversiones en el extranjero al estar autorizados a colocar fuera del país; cuestión problemática pues implica una situación de países con escaso ahorro interno que se dan el lujo de exportarlo.

Una mayor canalización de dichos recursos hacia los mercados de capitales locales y hacia la inversión privada dependerá, en gran medida, de la elevación de la rentabilidad de las actividades transables, que son las que podrían alcanzar mayores niveles de demanda y requerirían, por lo tanto, mayor expansión productiva. Pero, simultáneamente, se requieren también tasas de interés pasivas y tasas de bonos estatales que sean comparativas a las internacionales; cuándo son elevadas desincentivan y reducen las oportunidades de inversión en el sector real.

Una reglamentación menos restrictiva, sin incurrir en riesgos excesivos, puede también movilizar en mayor medida los recursos de los fondos hacia la inversión. Podría permitirse el financiamiento de, por ejemplo, canastas de titularizaciones sobre proyectos de inversión o de títulos emitidos por los bancos para aumentar sus fondos prestables.

Más allá de los recursos actualmente disponibles, se requiere un monto de ahorro sostenido igualmente elevado. El actual ahorro interno, proveniente de las familias, empresas y gobierno, es ciertamente insuficiente y debería elevarse.

Elevar el ahorro de las familias sin aumentar sus ingresos implicaría reducir sus ya disminuidos niveles de consumo. Por su parte, en el caso colombiano, si el déficit del gobierno central es de 5% del PIB y la inversión pública alcanza a 6%, el ahorro del gobierno central resulta ser del orden de 1%. En el caso peruano y chileno con superávit fiscal, la situación es diferente. Sin embargo, lo que podría obtenerse en forma adicional entre familias y gobierno resultaría muy por debajo de lo requerido.

De tal modo, la única fuente posible para aumentar la tasa de ahorro en forma significativa es a partir del ahorro de las empresas, la principal fuente de ahorro en la economía, es decir elevando sus utilidades. Para ello requieren vender más, a mejores precios y menores costos. La única posibilidad es haciéndolo en el mercado internacional; en la situación actual, si esas mayores ventas se dieran en el mercado interno deprimirían la tasa de ahorro interna.

Vender en el mercado externo requiere, sin duda, empresas competitivas y ello, a su vez, exige una estructura de precios que les permita competir exitosamente, es decir, como se indicó, que los precios a los que vendan superen adecuadamente sus costos de producción.

Deuda Externa				
(En millones de US\$)				
	1976	1986	1996	2006
Chile	5,620	21,144	27,459	47,977
Colombia	3,944	15,362	28,896	39,698
Peru	7,576	14,887	28,959	28,174
Corea
China	..	23,719	128,817	322,845
(En % del PIB)				
Chile	59.0	134.0	37.5	37.9
Colombia	26.3	45.8	30.4	26.9
Peru	50.0	86.9	53.7	33.3
Corea
China	..	8.0	15.3	12.2

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators

De tal modo, en plazos mayores, más allá de lo actualmente disponible, la fuente principal de recursos para el crecimiento está dada por el propio funcionamiento de la economía. La expansión inicial y la rentabilidad, inducidas por esa estructura de precios básicos que haga competitiva la producción de transables, generarán utilidades y, por lo tanto, ahorro en las empresas. Rentabilidades elevadas atraerán más inversión privada posibilitada por la disponibilidad de recursos y por tasas de interés pasivas y tasas de bonos públicos a nivel internacional. La inversión incrementará la capacidad instalada permitiendo la expansión sostenida de la demanda y, por lo tanto, de la producción.

En ese contexto la inversión extranjera, rentable y segura en los mismos términos de la inversión nacional, deberá asumir su rol complementario y, principalmente, ser fuente de innovación tecnológica. Sin embargo, los flujos de capital deben ser regulados para lograr una balanza de pagos que permita una tasa de cambio real competitiva y estable, ad-hoc a una estructura de precios competitiva internacionalmente.

Otro mecanismo posible de financiamiento de la inversión es el endeudamiento en el extranjero. Como se mencionó, Corea empleó dicho mecanismo de una manera extensiva, lo que lo convirtió en 1985 en el cuarto país más endeudado del mundo; luego la redujo en forma importante.¹⁰ Esa posibilidad tiene que ver con la percepción que los acreedores tienen sobre la sostenibilidad de la deuda. En 2006, Colombia tenía una deuda externa en proporción al PIB de 26.9% (US\$ 39.7 mil millones), menor que la peruana de 33.3% (US\$ 28.2 mil millones) y menor aún que la chilena de 37.9% (US\$ 48 mil millones), pero mucho mayor que la china de 12.2% (US\$ 323 mil millones).

¹⁰ Ver cita 4.

Tal situación ha sido considerada una limitación a un mayor endeudamiento externo y ha inducido a incrementar la proporción del financiamiento interno del déficit del Gobierno. En realidad, el problema no es tanto el tamaño de la deuda sino si puede ser pagada con los recursos generados por las exportaciones luego de cubrir las importaciones. En otras palabras, lo que cuenta es si el país genera un superávit suficiente en la balanza comercial para cubrir el servicio de dicha deuda. Tal no es el caso colombiano actual; en 2007 la balanza comercial y en cuenta corriente de la balanza de pagos fueron largamente negativas.

Ciertamente en todas las etapas de crecimiento, conforme el capital se va expandiendo, la demanda de mano de obra que emplea, también lo va haciendo, con mayores niveles educativos cada vez. Así mismo, la tecnología se va renovando y las instituciones van desarrollándose. De tal modo, el proceso de ahorro-inversión precede a la capacitación de la mano de obra. Es requisito también para la renovación y modernización tecnológica.

Por actuar de manera inversa, son innumerables los ejemplos de ingenieros trabajando de taxistas, por falta de una demanda laboral adecuada a sus capacidades, o la no-utilización de tecnologías modernas instaladas a gran costo, por una inadecuada estructura de precios. Por cierto, sin ingenieros ni nuevas tecnologías el proceso de crecimiento no puede continuar. Pero ese proceso se inicia con una demanda que atender y una producción que tiene que satisfacerla de manera rentable.

Política monetaria, inflación y precios básicos

Los precios básicos son determinados, fundamentalmente, por la política económica: monetaria, fiscal y de regulación. Desde hace muchos años, las políticas monetarias vigentes en América Latina han sido usualmente restrictivas por temor a incurrir nuevamente en los excesos que condujeron a las hiperinflaciones de la década de los años ochenta.

Medios de Pago Totales (M3)				
<i>(En % del PIB)</i>				
	1976	1986	1996	2006
Chile	20.7	39.6	40.1	36.3
Colombia	19.4	..	33.8	37.1
Peru	21.4	19.5	25.0	27.9
Corea	31.5	39.6	73.0	69.8
China	..	62.2	106.9	164.1

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators

Ello se ha traducido en una restricción de los medios de pago y, por lo tanto, en una liquidez reducida que dificulta las transacciones en los mercados. En 2006, la relación de medios de pago totales (M3) a PIB en Perú era 27.9%, en Chile 36.3% y en Colombia 37.1%. Mientras que en

Chile esa relación se redujo respecto a la prevaleciente en 1996 (40.1%), en Colombia (33.8%) y Perú (25%) aumentó ligeramente.

Con una concepción diferente de política monetaria, en 2006 la relación M3/PIB en China alcanzó una tasa de 164.1%. Dicha tasa significó un incremento notable respecto a la tasa

existente en 1996 (106.9%) y un aumento más importante aún respecto a la tasa de 1986 (62.2%). En Corea, por el contrario, más conservadora, la relación M3/PIB en 2006 llegó a 69.8%, reduciéndose ligeramente respecto a la de 1996 (73%), aunque continuó siendo muy superior a la de 1986 (39.6%).

Dadas las limitaciones impuestas para realizar expansiones monetarias para financiar los déficits públicos en casi todo el mundo, esos comportamientos reflejan, en gran medida, el grado de intervención del banco central en el mercado cambiario para acumular reservas internacionales. En realidad, el objetivo sería lograr una tasa de cambio elevada aún en épocas de abundancia relativa de divisas inducidas, principalmente, por los precios internacionales y las tasas de interés elevadas.

Reservas Internacionales				
(En millones de US\$)				
	1976	1986	1996	2006
Chile	585	3,053	15,659	19,397
Colombia	1,291	3,481	9,938	15,437
Peru	424	2,243	10,990	17,442
Corea	1,985	3,443	34,158	239,148
China	nd	1,642	111,729	1,080,756
(En meses de importaciones)				
Chile	3.0	5.4	7.6	3.5
Colombia	5.7	6.0	6.2	4.9
Peru	..	5.5	10.6	7.8
Corea	2.4	1.1	2.3	7.4
China	..	5.2	7.7	14.5

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators

En Perú, Colombia y Chile esa intervención ha sido minimizada, precisamente, para no generar una expansión acelerada de los medios de pago que, supuestamente, induciría inflación elevada. A fines de 2006, las reservas internacionales de Chile, Colombia y Perú equivalían a 3.5 meses de importaciones (US\$ 19 mil millones), 4.9 meses (US\$ 15 mil millones) y 7.8 meses (US\$ 17 mil millones), respectivamente. En los tres países tales equivalencias se redujeron respecto a las que tenían 10 años antes: 7.6, 6.2 y

10.6 meses, respectivamente.

Mientras tanto, una acumulación sistemática de reservas permitió que a fines de 2006 Corea tuviera reservas equivalentes a 7.4 meses de importaciones (US\$ 239 mil millones de reservas) y China a 14.5 meses (US\$ 1.1 millones de millones), muy superiores a las equivalencias prevalecientes en 1996: 2.3 y 7.7 meses, respectivamente.

A Junio 2008, las reservas internacionales en Perú ascendían a US\$ 33.6 mil millones, en Colombia a US\$ 22.2 mil millones y en Chile a US\$ 19.1 mil millones. A la misma fecha, China poseía US\$ 1.68 millones de millones de reservas y Corea US\$ 258.2 mil millones (Japón, el segundo país con más reservas internacionales en el mundo, tenía US\$ 996 mil millones).¹¹

¹¹ The Economist, Junio 19, 2008

La abundancia o escasez relativa de medios de pago se traduce, a su vez, en una mayor o menor disponibilidad de fondos para crédito. En 2006, en China la relación crédito doméstico al sector privado a PIB era de 113.6% y en Corea de 102%. En el mismo año, en Colombia y Perú dicha relación era 35.7% y 17.8%, respectivamente. En estos casos, ello se traduce, obviamente, en una presión para mantener tasas de interés de colocación muy elevadas, como las mencionadas. Ciertamente, no son la única explicación para dichas tasas; en parte son también consecuencia de mercados de crédito poco competitivos.

Crédito Doméstico al Sector Privado				
(En % del PIB)				
	1976	1986	1996	2006
Chile	16.1	63.3	65.2	82.4
Colombia	28.6	..	36.3	35.7
Peru	15.6	13.1	21.4	17.8
Corea	37.5	56.0	65.0	102.0
China	..	77.3	90.3	113.6

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators

Por su parte, en Chile, a pesar de la restricción monetaria, la relación crédito a PIB alcanzaba en 2006 un valor de 82.4%, en gran medida, por la existencia de tasas de interés reducidas como las indicadas, consecuencia, seguramente, de la existencia de un mercado crediticio competitivo.

Sin embargo, muy en contra de todos los prejuicios conceptuales e ideológicos existentes al respecto, dichas políticas monetarias restrictivas en Chile, Colombia y Perú, que han dado lugar a liquidez y crédito mínimos, no se han traducido en inflaciones más reducidas que las de China y Corea que siguieron políticas monetarias mucho más expansivas.

Inflación Anual Promedio		
(En porcentaje)		
	1987-1996	1997-2006
Chile	15.31	3.47
Colombia	25.09	9.28
Peru	287.38	3.46
Korea, Rep.	6.02	3.39
China	11.90	0.89

Fuente: Banco Mundial, World Development

Indicators; Cálculos del autor

Efectivamente, entre 1997 y 2006 y entre 1987 y 1996 la menor tasa de inflación promedio anual de los cinco países fue la de China que experimentó la expansión monetaria notoriamente más acelerada en ambos periodos. De hecho, entre 1997 y 2006, Colombia con una política monetaria sumamente restrictiva, experimentó la inflación más elevada de los cinco países.

La política monetaria en casi todos los países de América Latina desde hace varios años se conduce a partir de la definición de una meta de inflación. El instrumento que usa el respectivo banco central para el efecto es, casi exclusivamente, la tasa de interés que cobra a los bancos comerciales por los recursos que les proporciona; muy eventualmente, cuando percibe que la elevación de las tasas llega a su límite político, usa las tasas de encaje bancario.

El método considera que ante un exceso de demanda, identificado a partir de una aceleración de la inflación, la tasa de interés del banco central (o la tasa de encaje) debe elevarse. Los mayores costos de los recursos disponibles para los bancos inducen, consecuentemente, una elevación de las tasas de interés comerciales en los mercados de

créditos con lo cual se reduce la demanda por crédito y, con ello, los medios de pago en poder de los consumidores. De tal modo, sus demandas en los mercados se reducen y por consiguiente, se supone, las presiones inflacionarias.

Ciertamente, los efectos de dichos mecanismos sobre la inflación dependen de la manera como se genera, es decir de cómo se forman los precios. Caben dos posibilidades: 1) que provenga de un exceso de demanda en los mercados o 2) que corresponda, básicamente, a un crecimiento de los precios internacionales. En este último caso, si los precios internacionales aumentan (caso actual de los precios de los alimentos y combustibles), se trasladan directamente a los precios domésticos de los bienes o servicios transables involucrados e indirectamente a los de los no transables vía precios de los insumos transables que emplean.

El problema se suscita si el diagnóstico que se hace de la inflación existente, que es la que se quiere evitar o reducir, es equivocado. Si se considera como un exceso de demanda lo que en realidad es una inflación importada, el banco central eleva su tasa de interés para contraer la demanda, y los precios de los bienes y servicios transables continúan subiendo porque no están determinados por la demanda. Pero dicho incremento conduce a la elevación de las tasas de interés comerciales que vía mayores costos financieros de importadores de bienes y servicios transables y de productores de servicios no transables eleva más aún los precios de los transables y los de los no transables

Simultáneamente, las tasas de interés elevadas atraen capitales: las empresas con contactos internacionales, usualmente las mayores, prefieren financiarse internacionalmente que domésticamente que les resulta más caro (por el diferencial de tasas de interés más las expectativas de revaluación). El exceso de dólares que originan induce una revaluación cambiaria que compensa en parte los efectos del incremento de la tasa de interés y de los precios internacionales sobre los precios domésticos. A su vez, el ingreso de divisas genera aumento de la demanda interna con lo que aumentan las importaciones. En el proceso se produce un superávit de la balanza de capitales que financia el déficit en la balanza comercial y de servicios. Si el primero resulta mayor se induce una mayor revaluación.

El círculo finaliza cuando se presenta una crisis internacional, los precios internacionales caen, las remesas de trabajadores se reducen o cuando las empresas con contactos internacionales piensan que el riesgo es muy grande y al asumir expectativas de devaluación dejan de traer capitales y dejan de expandirse. De tal modo, si el diagnóstico de la inflación es equivocado, el método conduce a tasas de interés elevadas, tasas de cambio revaluadas y, en consecuencia, a una pérdida notable de competitividad en la producción de bienes y servicios transables. Tarde o temprano, todo confluye a una crisis de balanza de pagos, que se resuelve de la manera tradicional: recesión, devaluación, inflación, caída del ingreso real y más recesión

La política fiscal

Supuestamente, la política fiscal actual se orienta a la eliminación del déficit del gobierno y a generar un superávit primario para poder cubrir los compromisos de deuda externa. De tal modo, casi siempre, ha acabado siendo restrictiva y asociada con “responsabilidad fiscal”, más allá de sí genera recesión e ineficiencia en el aparato estatal.

Ingreso y Gastos Fiscales						
(en porcentajes del PIB)						
	Ingresos		Gastos		Superávit/ Déficit	
	(sin donaciones)					
	2002	2005	2002	2005	2002	2005
Chile	21.1	23.6	21.0	18.0	-1.2	4.5
Colombia	16.9	22.1	21.3	31.9	-9.6	-2.3
Perú	16.1	17.6	16.9	17.3	-1.4	-0.8
Corea	22.7	23.3	17.7	21.3	3.8	0.7
China	8.7	9.6	10.7	10.8	-2.6	-1.6

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators

En consonancia, entre 2002 y 2005, el déficit fiscal se redujo tanto en Chile, Colombia y Perú como en Corea y China. En Chile, incluso, significó la generación de un superávit importante (4.5% del PIB); en Corea significó una reducción de dicho superávit (a 0.7% del PIB).

La reducción del déficit debería haberse logrado a través del incremento de los ingresos y la reducción de los gastos fiscales. Si los gastos tendrían que haber aumentado, los ingresos excluyendo donaciones deberían haber aumentado mucho más. De hecho los ingresos aumentaron en Chile, Colombia, Perú, Corea y China.

Sin embargo, en Colombia los gastos aumentaron mucho más que los ingresos excluyendo donaciones. De tal modo, la reducción del déficit solo fue posible por el aumento de las donaciones (ayuda de los Estados Unidos con el nombre de Plan Colombia). Entre 2002 y 2005, el ingreso en Colombia pasó 16.9% del PIB a 22.1% y el gasto de 21.3% del PIB a 31.9%.

Mientras tanto, en los mismos años, el gasto en Perú pasó de 16.9% a 17.3%, en Corea de 17.7% a 21.3%; en China se mantuvo más o menos estable (10.7-10.8%). Sólo Chile redujo su gasto en forma significativa, de 21% a 18%.

Componentes del Gastos Fiscal						
	Compensación de empleados		Intereses de deuda		Inversión real	
	(En % del gasto)		(En % del PIB)			
	2002	2005	2002	2005	2002	2006
Chile	20.7	21.0	5.6	4.6	2.2	1.8
Colombia	24.2	19.1	23.9	21.0	1.6	1.6
Perú	22.7	20.1	12.1	10.8	1.7	1.6
Corea	11.4	11.3	5.7	5.9		
China	..	1.0	5.3	4.1		

Fuente: Banco Mundial, World Development Indicators

Datos de inversión: CEPAL

En Perú y Colombia el esfuerzo de reducción se tradujo en gran medida en la congelación de los salarios de los servidores públicos o su aumento por debajo de la inflación. Entre 2002 y 2005, las compensaciones a empleados en dichos países se redujeron de 22.7% y 20.7% del gasto total a 20.1% y 19.1%, respectivamente. Es de esperar que una política de dicha naturaleza aleje del servicio

público a los más capaces y mejor calificados con lo que el grado de ineficiencia burocrática aumente.

La aparente restricción fiscal se dio también en la inversión pública. Su reducción fue también consecuencia de la privatización de la actividad económica en manos del Estado. La inversión del Gobierno se ha reducido notablemente en Chile, Colombia y Perú; en 2006, las tasas de inversión pública real respecto al PIB eran 1.8%, 1.6% y 1.6%, respectivamente.

Se ha intentado resolver la ausencia de inversión pública necesaria para el desarrollo de la infraestructura económica y de los mercados, que la inversión privada no llega a cubrir por insuficiencia de rentabilidad, entregando en concesión al sector privado, con garantía de rentabilidad, carreteras, puertos y aeropuertos. Sin embargo, por alguna razón, los estimados de uso siempre han sido mayores que los resultados obligando al Estado, por la garantía asumida, a financiar la diferencia con lo cual el gasto público no obtuvo la reducción esperada. Tal situación resulta curiosa, por decir lo menos, pues los riesgos de la inversión privada acaban siendo asumidos por el Estado. A su vez, la inversión para la sociedad acabó siendo más cara porque ahora tiene que incluir también la utilidad garantizada del inversionista privado.

Finalmente, con un déficit del Gobierno Central sin solución aparente, la emisión monetaria descartada como mecanismo válido y el endeudamiento externo obtenido con dificultades, para el financiamiento del Gobierno Central se acudió masivamente al sector privado nacional, a los fondos de pensiones y a los bancos. El financiamiento interno con bonos ha sido privilegiado sin consideración a sus efectos sobre la reducción de la demanda privada en los mercados y de la disponibilidad de recursos para inversión y de fondos para crédito y, por lo tanto, sobre el crecimiento de la economía.

Regulación económica

La política vigente en casi toda América Latina estableció mecanismos de regulación de los servicios públicos, casi todos privatizados. Incluyen organismos supervisores e instituciones decisorias de tarifas públicas. También se organizaron o reforzaron mecanismos para fijar tarifas de servicios que siempre fueron abastecidos por propietarios privados (transporte). Así mismo, se liberalizaron los mercados de crédito y se reforzaron los supervisores bancarios para garantizar el cumplimiento de las normas previsionales.

Los resultados no son halagadores. Aunque aumentó la cantidad y mejoró la calidad de los servicios públicos y financieros, como se indicó los precios, tarifas públicas y tasas de interés superan largamente a los internacionales en casi todos los países, en particular en Colombia y Perú. Ello es debido, en gran medida, a que la finalidad de la regulación en muchos países no es reforzar la competencia; antes bien, en muchos casos, la impide. Incide, principalmente, en garantizar la estabilidad de los mercados y, por lo tanto, la rentabilidad de la inversión (su seguridad se resolvió con mecanismos internacionales de

solución de controversias.) En las tasas de interés, la práctica monetaria restrictiva es co-responsable.

Como consecuencia, la fijación y difusión de precios, tarifas y tasas no es transparente, la fidelización forzosa de los clientes es generalizada y el ingreso y salida de los mercados de nuevos ofertantes y nuevos productos es sumamente engorroso. En general, a los servicios públicos abastecidos por empresas monopólicas u oligopólicas se les garantiza el cubrimiento de sus costos sin referencia a los precios internacionales. Como casi siempre los servicios en cuestión no son transables, no existe tendencia a igualar los precios domésticos a los internacionales a través del comercio y la igualación de precios de los factores, que debería existir en presencia de aperturas importantes, tampoco se da por distorsiones en los mercados.

En otras palabras, los servicios quedaron protegidos en un contexto en que los sectores productores de bienes transables eran desprotegidos con el proceso de apertura y liberalización de mercados. El problema es que esa situación permite trasladar las ineficiencias de los primeros a los segundos vía precios, pero éstos, a su vez, no tienen a quien trasladarlas por que los consumidores pueden acceder a importaciones libres, de aranceles reducidos y, eventualmente, favorecidas con revaluaciones cambiarias. La consecuencia es obvia, salvo aquellos productores que se benefician en forma neta de eventuales precios internacionales favorables, típicamente los productores de bienes primarios, el resto y en particular las manufacturas tenían que marchitarse.

Hacia un nuevo Consenso en Política Económica

Hasta hace dos décadas, las decisiones de políticas monetaria, fiscal y de regulación en América Latina reflejaban el Consenso de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). A partir de los años ochenta y principios de los noventa, su incapacidad para resolver los problemas de los países permitió que, sin mayores traumas, fuera sustituido por un nuevo paradigma, el llamado Consenso de Washington, amparado en la fortaleza internacional de los Estados Unidos.

La aplicación del Consenso de Washington logró una reducción sustancial en la inflación. Sin embargo no se tradujo en crecimiento económico elevado y sostenido, ni en equidad distributiva. Ello se explica por la nueva organización económica e institucional que propició pero también por graves errores de política económica que condujeron a mantener los servicios protegidos, a una estructura de precios básicos no competitivos, a la pérdida de competitividad y rentabilidad de los sectores transables que no se beneficiaban de eventuales precios internacionales elevados, a una menor industrialización y, en consecuencia, a una mayor dependencia de las materias primas.

En ese contexto, América Latina necesita un nuevo Consenso que propicie no sólo estabilidad de precios si no, en particular, crecimiento económico elevado y sostenido, equidad en la distribución del ingreso y una menor dependencia de los ciclos económicos internacionales.

El nuevo Consenso debe partir de realidades. Por una parte, el mundo ha cambiado y los viejos esquemas ya no son aceptables, en particular por las normas de la Organización Mundial del Comercio. América Latina parte también de una fortaleza que no tenían, por ejemplo, los coreanos cuando iniciaron su proceso de industrialización a principio de los años sesenta: una importante cantidad de población educada en niveles superiores y tasas de analfabetismo relativamente reducidas.

Debe excluir alternativas políticas autoritarias y centralismo económico. Su norte debe ser la consolidación de la democracia y del mercado, lo que implica libertad política y libertad económica. Sin libertad política no es posible el desarrollo. Su ausencia y la de un sistema de chequeos y balances conducen a la cuestión irresoluble del control de los que controlan y gestionan la economía. Por otro lado, sin libertad económica no hay libertad política; la restricción económica conduce necesariamente a la dependencia y concentración política.

Debe participar en la globalización, lo cual implica apertura, privatización y liberalización de los mercados de bienes, servicios y factores y no sólo de la propiedad de los ofertantes que actúan en ellos. Marginarse, significaría marginarse de las innovaciones y la tecnología.

Pero si quiere aprovechar los ciclos internacionales y no depender exclusivamente de ellos, la política económica que enmarque debe ser flexible, guiada por resultados, ad-hoc a las circunstancias y anti-cíclica. Debe incentivar la adopción y aprovechamiento competitivo de nuevas tecnologías, comunicaciones, transportes e información tecnológica. Debe promover los nuevos procesos económicos: minimización de barreras y costos de transacción, descentralización de decisiones, minimización de inventarios, promoción social por méritos.

Más allá de dichos principios, sus políticas monetaria y fiscal deben propiciar, sobre todo, la rentabilidad y competitividad de las empresas de bienes y servicios transables y no sólo de las que se benefician de precios internacionales elevados e inestables. Por lo tanto, deben inducir una estructura de precios básicos que las haga competitivas.

Pareciera claro que lo que se requiere en América Latina es una política monetaria más expansiva, que por lo menos acompañe el crecimiento real de la economía, que evite la revaluación cambiaria y promueva un volumen de crédito adecuado a las necesidades económicas a tasas de interés competitivas internacionalmente.

Por su parte, la política fiscal debería permitir incrementar las demandas interna y externa, mejorar la competitividad y rentabilidad del sector productivo transable y aumentar la tasa de inversión privada; es decir, permitir mayor crecimiento. Debe también lograr mayor eficiencia en la recaudación, menores oportunidades de evasión y de elusión, así como progresividad en los impuestos con fines de equidad y redistribución de ingreso. Tales objetivos requerirían: 1) reducción de tasas a niveles de competitividad internacional, 2) reducción del número de tasas (máximo tres tasas progresivas, por ejemplo), 3) eliminación

de impuestos que pretenden aumentar la recaudación y acaban reduciéndola (a transacciones financieras, timbres) y 4) eliminación de exenciones.

En consonancia, la política de regulación debería promover la competencia en los mercados sobre la estabilidad de los mismos; en particular, en los mercados financieros y de servicios, para eliminar la generación de rentas y la ineficiencia, que se traducen en mayores costos a otros mercados y a otras empresas. Una manera de reforzarla es asegurar la participación de los usuarios en los directorios de las instituciones que regulan los mercados financieros y de servicios públicos. Cuando las decisiones son poco transparentes y cerradas es sencillo para los regulados “capturar” al regulador; es más difícil si en ese directorio se encuentran representantes de los usuarios.

Ello implica maneras e instrumentos distintos de formular las políticas monetaria y fiscal. En general, el diseño actual de política económica emplea modelos que consideran categorías agregadas de análisis como consumo, inversión privada, gasto e inversión públicos, etc. Son los denominados modelos AD-AS (por “aggregated demand-aggregated supply”, demanda agregada-oferta agregada) y, en su versión más detallada, IS-LM (por “investment-savings, liquidity-money”; inversión-ahorro, liquidez-dinero), desarrollados por John Keynes y John Hicks en la década de los años treinta y cuarenta.

Dichos modelos, usualmente, son derivados en forma ad-hoc y no responden a fundamentos microeconómicos, lo cual constituyen dos de sus principales problemas. A su vez, al considerar la existencia de un solo bien o servicio compuesto que se consume, invierte, gasta, exporta o importa, desconoce los precios relativos entre los diferentes bienes, servicios y factores de la realidad económica. Por otro lado, si no es posible sumar papas con automóviles a menos que se empleen valores y por lo tanto se consideren precios, cuando tratan de analizar el comportamiento de lo que se produce realmente necesariamente excluyen los precios y, por lo tanto, acaban sumando papas con automóviles.

Otra de las mayores críticas a dichos modelos agregados se conoce como la Crítica de Lucas. Formulada por Robert Lucas de la Universidad de Chicago constituye una clara descalificación del uso de dichos modelos en la formulación de la política económica. “Desde hace tiempo, los banqueros centrales han venido construyendo grandes modelos macroeconómicos que hasta hace recientemente eran versiones complejas del modelo IS-LM o del modelo AD-AS. Uno podía usar esos modelos para simular los efectos de varios tipos de política. Lucas observó que, en general, era equivocado creer que los parámetros en el modelo macroeconómico eran invariantes a cambios en el comportamiento de las políticas, particularmente en modelos en los cuales las expectativas de la gente eran importantes. Un cambio en la política generará cambios en las expectativas de la gente acerca de los resultados de la política. Mientras el modelo estructural de la economía se

mantendrá invariante, las relaciones en formas reducidas cambiarán, particularmente aquellas relacionadas con variables de política.”¹²

A pesar de ello, el uso de dichos modelos y la falta de consideración de los precios básicos y de los precios relativos de bienes, servicios y factores y de los impuestos es aún una práctica recurrente en el diseño latinoamericano de política económica. Tal práctica acaba desconociendo el comportamiento de los mercados, el rol de los precios y a privilegiar, por ejemplo, la solución del déficit fiscal sobre la necesidad de una relación precio/costo que rentabilice y, por lo tanto, viabilice las actividades productivas y la propia recaudación fiscal. Dicho enfoque ha privilegiado también el análisis de equilibrio parcial sobre el de equilibrio general para analizar los problemas económicos específicos, a pesar de las limitaciones reconocidas del primero.

Con la visión agregada se pierde también la posibilidad de identificar y diferenciar los efectos de determinadas políticas y/o determinados choques externos o internos sobre los diferentes mercados de bienes, servicios y factores y la interacción entre los mismos, el sector fiscal, los aspectos monetarios y la inversión. Es decir, se pierde comprensión de lo que ocurre en la economía y con ello se arriba, muchas veces, a recomendaciones de política erradas.

Tales consideraciones han inducido la aparición de nuevos modelos de análisis y formulación de políticas. Los mismos consideran el equilibrio general de la economía, mercados múltiples, con formulaciones de demanda y oferta con fundamentos microeconómicos en los diferentes mercados. Responden a diferentes supuestos sobre, por ejemplo, las funciones de oferta, que implican situaciones de rigideces en los precios o en la sustitución de factores, aún en presencia de cambios en los precios de los mismos, o sobre situaciones de competencia imperfecta en algunos de dichos mercados.¹³

Para decirlo en otros términos. No es que se deba abandonar la macroeconomía (siempre es útil tener una visión sobre los síntomas generales); lo que se requiere es un enfoque global de la política económica desde la microeconomía, es decir desde los mercados y de equilibrio general. La política económica debe diseñarse teniendo como referencia principal el comportamiento de los mercados, de los precios y, por lo tanto, de la competitividad y rentabilidad de las unidades productivas, y no el de los grandes agregados. Debe diseñarse a partir de una consideración simultánea de los mercados principales, en permanente retroalimentación; es decir, con una visión de equilibrio general y no de equilibrios parciales.

¹² John C. Driscoll, *Lecture Notes in Macroeconomics*, Brown University and NBER, December 3, 2001. Traducción del autor.

¹³ Modelos de tal naturaleza han sido desarrollados por Blanchard y Kiyotaki y presentados en los textos de Romer y Blanchard y Fischer. Ver Driscoll, página 53. Modelos de equilibrio general diseñados para analizar diversos problemas de la economía colombiana son presentados en César Ferrari, editor, *Análisis Económico en Equilibrio General*, PUJ, 2005.

No deja de ser paradójico que muchos economistas que, en el transcurso del tiempo, han basado sus propuestas para mejorar la calidad de vida de la sociedad en el establecimiento de una economía de mercado, no desarrollen su análisis a partir de los mismos y prefieran usar su agregación como vehículo de análisis.¹⁴

Es tiempo de hacer macroeconomía desde la microeconomía. Es paradójico que una profesión que ha hecho, precisamente, del estudio de los mercados y los precios su esencia, no los tome en cuenta en el diseño de la política económica.

¹⁴ La formulación de política económica a partir de los mercados, los precios relativos y el equilibrio general es tratada en extenso en César Ferrari, *Política Económica y Mercados, 3ra edición*, PUJ, 2005.

Bibliografía

Driscoll, John C., *Lecture Notes in Macroeconomics*, Brown University and NBER, December 3, 2001

Ferrari, César, *Política Económica y Mercados, 3ra edición*, PUJ, 2005.

_____, editor, *Análisis Económico en Equilibrio General*, PUJ, 2005.

_____, *Industrialización y Desarrollo*, Fundación Friedrich Ebert, Lima 1992. Capítulo 9, “Las Experiencias Coreana y Chilena,”

International Monetary Fund, *Financial Statistics*

Lypsey, Richard y Kelvin Lancaster, “The General Theory of the Second Best” *Review of Economic Studies* 24, octubre 1956, páginas 11- 32.

Porter, Michael, *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*, Free Press, 1998 (1980).

Stolper, Wolfgang y Paul Samuelson “Protection and Real Wages,” *Review of Economic Studies* 9 (1941) páginas 58-73.

Superintendencia Financiera de Colombia, Estadísticas de los Fondos de Pensiones Obligatorias y Voluntarias y Fondos de Cesantía,
<http://www.superfinanciera.gov.co/Economicos/>

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP, Perú,
<http://www.sbs.gob.pe/PortalSBS/homepage.htm>

Superintendencia de AFP, Gobierno de Chile,
http://www.safp.cl/estadisticas/series_afp/fondos_pensiones/

The Economist, Junio 19, 2008

_____, *The Big Mac Index*, varios números

The World Bank, *World Development Indicators*

UBS, *Price and Earnings* 2006.