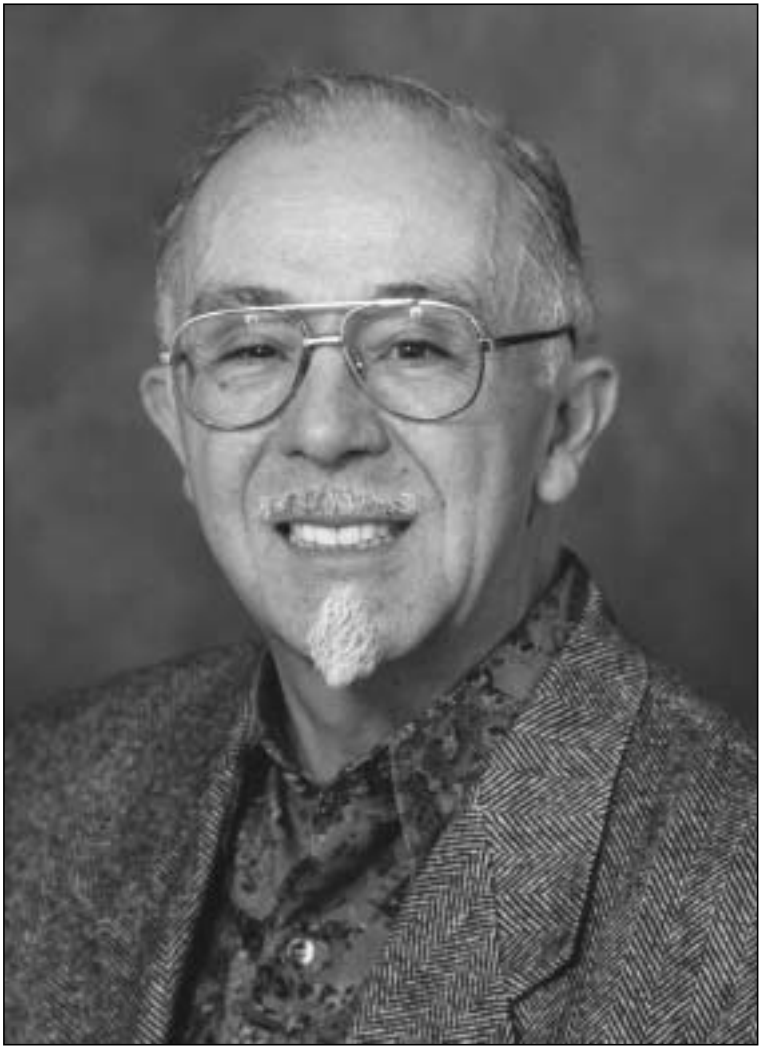
Ensayos en Honor a
CLAUDIO GONZÁLEZ VEGA



Claudio González Vega

Grettel López - Juan Carlos Obando
(editores)

ENSAYOS EN HONOR A CLAUDIO GONZÁLEZ VEGA

academia
DE CENTROAMERICA

330.04
E65e Ensayos en honor a Claudio González Vega / [editado por] Grettel López, Juan Carlos Obando. -- San José, C. R. : Academia de Centroamérica, 2003.
XXII, 674 p. ; 23 cm.

ISBN 9977-21-045-4

1. ECONOMÍA - ENSAYOS. 2. POLÍTICA MONETARIA. 3. POLÍTICA FINANCIERA. 4. DESARROLLO ECONÓMICO. I. López Castro, Grettel. II. Obando Montero, Juan Carlos. III. Título.

Diagramador: Luis Fernando Quirós Abarca
Diseñadora de portada: Sussy Campos

Con el patrocinio de:

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CENTROAMÉRICA

STVDIVM GENERALE COSTARRICENSE

Primera edición:
© Academia de Centroamérica
San José, Costa Rica, 2003

Academia de Centroamérica
Tel. (506) 283-1847 Fax. 283-1848
Apdo. 6347-1000, Costa Rica
info@academiaca.or.cr

Prohibida la reproducción total o parcial de esta obra sin el consentimiento por escrito de la Academia de Centroamérica.

Contenido

PRÓLOGO XV
AUTORES XVII

1. SEMBLANZA

EDNA CAMACHO 1
I. A manera de epílogo 16
II. Estudiantes costarricenses en Ohio State University con conexiones con Claudio González Vega 18
III. Publicaciones 20

PRIMERA PARTE

LAS ENSEÑANZAS DE DON CLAUDIO 43

2. DON CLAUDIO: MAESTRO Y EDUCADOR, MENTOR Y FORMADOR

JUAN E. MUÑOZ G. 45
I. Don Claudio, el educador 45
II. Don Claudio, el maestro 47
III. Don Claudio, el mentor 48
IV. Don Claudio, el formador 49

SEGUNDA PARTE

EL CAMINO RECORRIDO 51

3. DE ESTUDIANTES Y LIBROS A CIUDADANOS Y DECISIONES: UN VIAJE DE IDA Y VUELTA

MIGUEL ÁNGEL RODRÍGUEZ E. 53
I. Camino al aeropuerto 53
II. La terminal de partida 54
III. Viaje a la política y el Gobierno 58
IV. El viaje de vuelta a la academia 75
V. A manera de escala temporal 85
Referencias 89

4. MAESTRO DE UN MAESTRO

JORGE CORRALES Q. 91
Inroducción 91
I. Don Alberto como educador 94
II. Don Alberto como actor en el mundo de los libros 98
III. Don Alberto como político 106
IV. Don Alberto como economista austriaco, liberal inglés y humanista italiano 113
Conclusión 123
Referencias 125

TERCERA PARTE

EL SISTEMA FINANCIERO: EL CAMINO HACIA LA EFICIENCIA 127

5. TENDENCIAS Y FACTORES DE CAMBIO EN LA INDUSTRIA BANCARIO

MARIANO ROJAS 129
Introducción 129
I. Las tendencias bancarias 130
II. Factores de cambio: cambios tecnológicos 138
III. Factores de cambio: cambios competitivos 146
IV. Factores de cambio: cambios regulatorios y de entorno económico 150
Referencias 154

6. SOBRE LA EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS EN CENTROAMÉRICA

ARNOLDO CAMACHO 161
Introducción 161
I. Un marco conceptual para evaluar la eficiencia y competitividad en los mercados financieros 163
II. La eficiencia global 165
III. La estructura de la industria bancaria 172
IV. El análisis microeconómico: la eficiencia y rentabilidad 177
Referencias 191

7. COBERTURA Y RENTABILIDAD DE LAS MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA

TOMÁS MILLER S. 195
Introducción 195
I. Microfinanzas en América Latina 198
Conclusiones 209
Referencias 211

8. EL LEASING EN COSTA RICA

LUIS MESALLES J. 213
Introducción 213
I. Tipos de *leasing* 214
II. Ventajas del *leasing* 215
III. El *leasing* en Costa Rica 220
Conclusiones 231
Referencias 232

9. PANORAMA FINANCIERO DE LAS INDUSTRIAS DE CAFÉ Y LA CAÑA DE AZÚCAR: TRANSACCIONES VINCULADAS

JORGE RODRÍGUEZ M. 233
Introducción 233
I. Las industrias del café y la caña de azúcar en Costa Rica . . 236
II. La industria del café 237
III. La industria de la caña de azúcar 249
IV. Tecnología financiera: los beneficios de café 260
V. Tecnología financiera: los ingenios 267
VI. Lecciones y conclusiones 272
Referencias 279

CUARTA PARTE

UNA VISIÓN DEL SECTOR MONETARIO 281

10. UN ENFOQUE MONETARIO DE LOS EFECTOS SOBRE PRECIOS Y TASAS DE INTERÉS DEL TIPO DE CAMBIO FIJO

JORGE LEÓN M. / RÓGER MADRIGAL L. / EVELYN MUÑOZ S. 283
Introducción 283
I. Algunas regularidades empìricas entre precios y dinero . . . 284
II. Un modelo del sector monetario de una economía abierta con tipo de cambio fijo 288
III. Opciones de política monetaria 296
IV. Ejercicio de simulación 302
Conclusiones 305
Referencias 307
ANEXOS 309

11. UNA MIRADA A LAS TASAS DE INTERÉS EN COSTA RICA

NORBERTO ZÚÑIGA F. 315
Introducción 315
I. Políticas y evolución de las tasas de interés pasivas 317
II. El efecto Fisher y la paridad de tasas de interés 324
III. Estructura de tasas de interés por plazos: información y premio 337

IV. Tasas reales de interés 343
Conclusiones y recomendaciones 355
Referencias 360

12. HISTORIA DE DOS BANCOS CENTRALES
JUAN RAFAEL VARGAS 365
Introducción 365
I. Los instrumentos y objetivos de la política monetaria. 367
Referencias 381
ANEXOS 383

QUINTA PARTE
EL RETO DEL DESARROLLO ECONÓMICO 397

13. EL PAPEL DEL ESTADO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO: REFLEXIONES EN TORNO AL PROGRAMA IMPULSO
ANDRÉS RODRÍGUEZ C. 399
Introducción 399
I. Primera parte 400
II. Segunda parte Reflexiones sobre el Programa Impulso 412
Referencias 435

14. MEDELLÍN, PUEBLA Y SANTO DOMINGO: LA VISIÓN DE UN ECONOMISTA
EDUARDO LIZANO 399
Introducción 437
I. Las perspectivas 439
II. Los contenidos 451
III. Los interrogantes 458
Reflexiones finales 472
Referencias 474

SEXTA PARTE
COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA 479

15. EFECTOS POTENCIALES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EE.UU. Y CENTROAMÉRICA SOBRE EL SECTOR AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL DE COSTA RICA Y EL SALVADOR
RICARDO MONGE G. / CLAUDIO GONZÁLEZ VEGA / FRANCISCO MONGE A. 481
Introducción 481
I. El comercio entre Estados Unidos, Costa Rica y El Salvador 484
II. Metodología 495
III. Ventajas comparativas reveladas y barreras de acceso al mercado de los Estados Unidos ... 499
IV. Productos "sensibles" para Costa Rica y el El Salvador 508

V. Retos y oportunidades de un TLC entre Estados Unidos y Centroamérica para Costa Rica y El Salvador 513
VI. Recomendaciones para la posible negociación de un TLC entre Estados Unidos y Centroamérica 517
VII. Líneas futuras de investigación 524
Referencias 525
ANEXOS 529

16. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COSTA RICA: PERSPECTIVAS ANTE UN TRATADO COMERCIAL CON CANADÁ

OSWALD CÉSPEDES T. 593
Introducción 593
I. Integración regional: efectos sobre la IED 594
II. Análisis de la IDC al exterior y de la IED hacia Canadá ... 607
III. Atracción de IED a Costa Rica ante un TLC Costa Rica-Canadá 624
Conclusiones 636
Referencias 638

SÉTIMA PARTE

UNA PERSPECTIVA DEL DESARROLLO Y EL CAMBIO 641

17. ALGUNOS APUNTES SOBRE CAMBIO ORGANIZACIONAL

ÁLVARO CEDEÑO 643
Introducción 643
I. La resistencia al cambio 644
II. ¿Por qué los programas de cambio no producen cambio? . 647
III. Cambio en Ford 651
IV. Todo cambio implica un duelo 655
V. Aprestamiento para el cambio 660
VI. Gestión del cambio 664
VII. Concertación 669
Referencias 673

ÍNDICE DE CUADROS, DIAGRAMAS Y GRÁFICOS

Cuadro 6.1 Criterios para evaluación de eficiencia y competitividad 165
Cuadro 6.2 Indicadores de monetización y liquidez interna en Centroamérica, 1994-2000 . . . 167
Cuadro 6.3 Crédito interno en Centroamérica, 1995-2000 169
Cuadro 6.4 Tasas de interés y márgenes en Centroamérica, 1992-2000 171
Cuadro 6.5 Algunos indicadores de infraestructura bancaria en Centroamérica, 1997 172
Cuadro 6.6 Indicadores básicos de los bancos más importantes en Centroamérica, julio del 2000 173
Cuadro 6.7 Número de equivalentes y número de participantes en el sistema financiero centroamericano, 1998 175
Cuadro 6.8 Alianzas estratégicas entre bancos en Centroamérica, 2000 176
Cuadro 6.9 Márgenes financieros de los bancos privados en Centroamérica, 2000 181
Cuadro 6.10 Márgenes financieros seleccionados en Centroamérica,1995 184
Cuadro 6.11 Solvencia y estabilidad de los sistemas financieros en Centroamérica,1998 186
Cuadro 6.12 Calificaciones de riesgo en el sistema financiero en Centroamérica, 1998 188
Cuadro 6.13 Categorías de calificación de riesgo de los sistemas financieros en Centroamérica, 1998 188
Cuadro 6.14 Evaluación de competitividad y eficiencia en Centroamérica, 1998 189
Cuadro 6.15 Condiciones de operación de los sistemas financieros en Centroamérica, 1998 191
Cuadro 7.1 Principales indicadores de instituciones microfinancieras, abril 2001 199
Cuadro 7.2 Suministro de crédito formal y semiformal a microempresas en América Latina 204
Cuadro 7.3 Número de microempresas en América Latina . . . 205
Cuadro 9.1 Valor agregado industrial y agrícola y el PNB 237

Cuadro 9.2 Distribución de la producción de acuerdo al tamaño de la plantación, 1994-1995 . 240
Cuadro 9.3 Distribución de los beneficios en el procesamiento de la cosecha 240
Cuadro 9.4 Distribución de los beneficios por cantidad procesada, cosecha 1997-1998 242
Cuadro 9.5 Caña de azúcar procesada a junio de 1997 251
Cuadro 9.6 Producción de azúcar en cuota y extra-cuota 97-98 253
Cuadro 9.7 Tasas de interés de los depósitos a plazo 267
Cuadro 9.9 Desembolsos totales de los bancos estatales 273
Cuadro 9.10 Tipos de préstamos ofrecidos por los ingenios y beneficios 275
Cuadro 10.1 Déficit del banco central 301
Cuadro 10.2 Tiempo estimado de efectividad del régimen bajo diferentes niveles de tasa de interés promedio 302
Cuadro 10.3 Simulación del comportamiento de la inflación . . . 303
Cuadro 10.4 Simulación del comportamiento de la tasa de interés y el déficit del banco central 305
Cuadro 11.1 Indicadores estadísticos de la tasa básica pasiva, 1985-2003 320
Cuadro 11.2 Estimación del modelo de camino aleatorio 322
Cuadro 11.3 Pruebas de raíz unitaria 323
Cuadro 11.4 Estadísticos de las tasas de interés nominal, inflación y rendimiento externo a 6 meses plazo . . 332
Cuadro 11.5 Correlación de las tasas de interés nominales y las tasas de inflación rezagadas y adelantadas . . 332
Cuadro 11.6 Correlación de la tasa de interés nominal actual y el rendimiento externo rezagado y adelantado . . 333
Cuadro 11.7 Pruebas de raíz unitaria 334
Cuadro 11.8 Ecuación de Fisher-Test de Johansen 334
Cuadro 11.9 Ecuación de Paridad-Test de Johansen 334
Cuadro 11.10 Estimación relaciones de Fisher 335
Cuadro 11.11 Estimación relaciones de paridad 335
Cuadro 11.12 Indicadores estadísticos de las tasas pasivas por plazo, 1985-2002 342
Cuadro 11.13 Indicadores estadísticos de las tasas reales por plazo, 1985-2002 353
Cuadro 16.1 Países receptores de IDC por períodos, 1989-1999 . 609
Cuadro 16.2 Países receptores de IDC por períodos, 1989-1999 . 611

Cuadro 16.3 Regiones receptoras de IDC por períodos, 1989-1999 612
Cuadro 16.4 IDC promedio anual, crecimiento promedio entre períodos y estructura por sector industrial, 1984-1999 614
Cuadro 16.5 Países generadores de IED hacia Canadá por períodos, 1989-1999 617
Cuadro 16.6 Países generadores de IED hacia Canadá por períodos, 1989-1999 618
Cuadro 16.7 Regiones generadoras de IED hacia Canadá, 1989-1999 620
Cuadro 16.8 IED hacia Canadá, crecimiento promedio entre períodos y estructura por sector industrial . . 623

Gráfico 10.1 Correspondencia entre dinero y precios en Estados Unidos, 1890-1990 285
Gráfico 10.2 Correspondencia entre dinero y precios en el Reino Unido, 1890-1990 285
Gráfico 10.3 Correspondencia entre dinero y precios en Alemania, 1960-1990 286
Gráfico 10.4 Correspondencia entre dinero y precios en Japón, 1960-1990 286
Gráfico 10.5 Correspondencia entre dinero y precios en Costa Rica, 1960-2001 287
Gráfico 10.6 Tasa de inflación 304
Gráfico 11.1 Evolución de la tasa de interés básica pasiva 319
Gráfico 11.2 Tasa real de interés, Enero 1985-Enero 2003 352
Gráfico 16.1 Flujos de IDC hacia EE.UU. y otros países, 1995-1983 601
Gráfico 16.2 Participación de EE.UU. y otros países en la IDC, 1995-1983 602
Gráfico 16.3 Flujos de IED a México desde EE.UU. y otros países, 1997-1990 604
Gráfico 16.4 Participación de EE.UU. y otros países en los flujos de IED a México 605
Gráfico 16.5 IDC por sector industrial, 1999-1984 613
Gráfico 16.6 IDC por sector industrial 615
Gráfico 16.7 IED hacia Canadá por sector industrial, 1999-1984 . 622
Gráfico 16.8 IED hacia Canadá por sector industrial 623

Diagrama 9.1 Organización de la industria del café 238
Diagrama 9.2 Organización de la industria de la caña de azúcar 250

Prólogo

Una discusión científica con Claudio es un ejercicio en lo que Karl Popper denomina "falsación". El rigor de Claudio obliga al interlocutor a demostrar racionalmente lo que afirma. En el transcurso del proceso van surgiendo reducciones al absurdo, anfibologías, casos de excepción, de manera que quien afirma algo se ve obligado (se ve alentado) a enriquecerlo mediante la explicitación de supuestos, y la delimitación del ámbito para el cual su afirmación es válida. Discutir con Claudio es verse impulsado a aclarar una afirmación mediante un conjunto de notas al pie.

Igualmente le he visto recoger con atención y respeto, afirmaciones y dudas de personas que no tienen entrenamiento académico, en un esfuerzo que siempre me ha parecido que es un homenaje a la realidad. Los escucha como si dijera para sus adentros: voy a escuchar esto porque bien podría ser que yo hubiera pasado por alto algún hecho. Al verlo en esos episodios me ha parecido que hay en él un impulso irresistible a hacer que el otro entregue su verdad.

Existen personas que enseñan, personas que tienen entusiasmo por enseñar y personas a quienes este entusiasmo se les transforma en pasión. Esto hace la diferencia entre enseñar por oficio y abrazar la misión trascendente de enseñar con excelencia. La afirmación errónea, el detalle que no se entendió o la ignorancia casi total que hace necesarias explicaciones que partan de lo básico, invariablemente le dan a Claudio un "segundo aire", no importa la hora y no importa lo ardua que haya sido una jornada. A esto se le denomina "fluir", que es ese estado en que perdemos la noción del tiempo y del cansancio, porque la actividad en la que estamos

empeñados se conecta tan estrechamente con lo que nos gusta y con lo que hacemos bien, que nos volvemos insensibles a lo que ocurra dentro o fuera de nosotros.

El modo de Claudio-amigo, resulta contrastante con el de Claudio-científico. Su racionalidad intensa y permanentemente visible cede terreno a una afectividad cálida, sentida. Conversar amistosamente con él es disfrutar de atención plena para lo que vamos diciendo. Los amigos sentimos con él, que es importante lo que decimos. La verdad es que en él, poner atención es una forma de expresar cariño.

Cuesta imaginarse una persona que no resida en el país y que esté tan informada de lo importante que ocurre por aquí. Conversar con él sobre Costa Rica nos hace sentir el deseo de haber recogido más información y de haberla procesado con mayor rigor. Y siempre, la opinión que tenemos sobre los asuntos nacionales, se enriquece después de elaborarla con él, al calor de su amor por el país, y a la luz de la perspectiva que le da el estar físicamente lejos, de su ciencia y de su experiencia de haber pensado con profundidad en problemas semejantes de muchos otros países

Otro rasgo notable en Claudio es su forma de ayudar. Cuando se le pide ayuda, toma nota. Pone el encargo en agenda. Y pone en marcha un proceso que en su inicio es invisible, y cuando ya parece que se olvidó del encargo, ahí viene el libro que se esperaba, la recomendación bibliográfica o los nombres de las personas a las que conviene contactar para el propósito que se le expuso.

Este libro es un homenaje a una vida enfocada. Claudio ha vivido una vida enfocada. Cómo la ha enfocado y por qué, desafía nuestra capacidad de interpretación, pero se puede adivinar que su notoria fecundidad no es obra del azar sino de su permanente energía, ordenada en torno a incontables proyectos los cuales siempre ha acometido con gran pasión. Verlo hoy recogiendo la cosecha no es sino una consecuencia esperada, cuando volvemos, en la intemporalidad de nuestra memoria y de nuestro afecto, a encontrarlo en la siembra de ayer.

ÁLVARO CEDEÑO GÓMEZ
Junio 2003

Autores

Arnoldo Camacho

Obtuvo una Maestría y un Doctorado de la Ohio State University, así como una Licenciatura en Ingeniería Civil de la Universidad de Costa Rica. Entró a formar parte de la Escuela de Economía como Profesor Asociado en los Programas de Economía Empresarial y de Administración Bancaria de INCAE desde 1989. Fue director académico del Programa de Entrenamiento Económico del Banco Mundial. Fue Presidente del Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero del Junio de 1999 a Febrero del 2002. Actualmente, es Profesor Pleno, y director del Programa de Formación Bancaria en el Instituto y coordinador del área de economía. Ha sido consultor desde 1986 en las áreas de Moneda, Banca, Supervisión Bancaria, Análisis Macroeconómico, Manejo de Políticas Económicas y Financiamiento Agropecuario para el BID, IICA, CEPAL, Arizona State University, The Ohio State University, DAI Inc., CEPAL/Chile, y USAID/varios países, habiendo asesorado tanto al sector público como privado en Centroamérica, Belice, República Dominicana, Ecuador, Perú, Bolivia, Paraguay, Argentina, Chile y Madagascar.

Edna Camacho

Obtuvo una Licenciatura en Economía de la Universidad de Costa Rica y una Maestría en Economía de Ohio State University. Desempeña un activo papel en el ambiente económico y financiero del país y fue nombrada Viceministra de Hacienda de 1998 al 2001. Perteneció a la Junta Directiva del Banco de Costa Rica donde ocupó la posición de Vicepresidenta; es socia y expositora en seminarios de Ecoanálisis, firma consultora que asesora a diversas empresas sobre el entorno económico de Costa Rica y de la región centroamericana. En enero del 2003 asumió el cargo de Directora General de la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE).

Álvaro Cedeño

Licenciado en Economía Universidad de Costa Rica. Master en Administración de Empresas, IESE, Universidad de Navarra, Barcelona, España. Entrenamiento en pensamiento creativo y desarrollo del trabajo en equipo en Creative Problem Solving Institute, EE.UU. y NTL Institute, EE.UU. Consultor de empresas en estrategia empresarial, desarrollo de equipos y procesos de cambio desde 1978. Experiencia gerencial, ejecutiva y en juntas directivas. Catedrático de la Universidad de Costa Rica y de la Universidad Autónoma de Centro América. Miembro de la Academia de Centroamérica.

Oswald Céspedes

Licenciado en Economía de la Universidad de Costa Rica. Obtuvo una Maestría y un Doctorado en Economía de Ohio State University. Se ha desempeñado como consultor para la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), así como para diversos organismos internacionales. Además, fue economista del Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas (IICE) de la Universidad de Costa Rica durante el periodo 1986-1990; profesor de la Universidad Nacional Autónoma (UNA) en 1997 y miembro de la Junta Directiva de la Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (ARESEP) durante el periodo 1998-2002. Miembro de la Academia de Centroamérica. Actualmente es consultor internacional y de la Comisión Asesora en Alta Tecnología de Costa Rica (CAATEC).

Jorge Corrales

Economista. Cofundador de la Universidad Autónoma de Centro América. Profesor de esa universidad y ex-profesor de la Universidad de Costa Rica. Autor de varios libros sobre temas de economía, política y asuntos sociales. Columnista de la página 15 del periódico La Nación y actualmente Subcontralor General de la República.

EDUARDO LIZANO

Economista graduado en la Universidad de Ginebra. Obtuvo una Maestría en la London School of Economics y un Doctorado de la Universidad de París (Sorbona). Profesor de economía (emérito) de la Universidad de Costa Rica y de la Universidad Autónoma de Centroamérica. Fue Presidente del Banco Central de Costa Rica en los períodos 1984-1990 y 1998-2002, consultor de varios organismos regionales centroamericanos internacionales como la UNCTC, CEPAL, OEA, CIAP, DIECA, BCIE, INTAL, Naciones Unidas, Fondo Monetario Internacional, Banco Interamericano de Desarrollo y Banco Mundial. Fue socio fundador de Consejeros Económicos y Financieros S. A. (CEFSA), de la Academia de Centroamérica y Director en Juntas Directivas de varias organizaciones y compañías nacionales. Actualmente, es el Presidente de la Academia de Centroamérica.

RÓGER MADRIGAL

Economista y estadístico. Se ha desempeñado como instructor en la Universidad de Costa Rica y en la Universidad Nacional Autónoma. Labora para el Banco Central de Costa Rica donde ha acumulado experiencia en el área monetaria. En la actualidad se desempeña como investigador en dicha institución.

TOMÁS MILLER

Economista y administrador de empresas. Oficial de inversiones del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) en el Banco Interamericano de Desarrollo en Washington D.C. Con anterioridad trabajó como Ejecutivo Principal de la Corporación Andina de Fomento (CAF) en Caracas, Venezuela y como Vice-Dean del Stvdivm Generale Costarricense en San José, Costa Rica. Actualmente es miembro de Juntas Directivas de varios intermediarios financieros y fondos de inversión que operan en América Latina.

Luis Mesalles

Bachiller en Economía de la Universidad de Costa Rica, obtuvo una Maestría y un Doctorado de la Ohio State University. Se ha desempeñado como economista en Academia de Centroamérica y Ecoanálisis S.A., fue profesor en la Universidad de Costa Rica y el Stvdivm Generale de la Universidad Autónoma de Centroamérica, y ha ocupado puestos en Juntas Directivas del Banco Central de Costa Rica y Financiera Trisan. En la actualidad se desempeña como Gerente General en La Yema Dorada S.A., imparte charlas por medio de la empresa consultora Ecoanálisis, de la cual también es parte de su Directiva y es miembro de las Juntas Directivas del Banco Central de Costa Rica y de la Academia de Centroamérica.

Ricardo Monge

Obtuvo un Doctorado de la Ohio State University. Ha ocupado otras posiciones en importantes instituciones de nuestro país, al ser Director de Estrategia e Investigación de CINDE, profesor de Economía del Instituto Tecnológico de Costa Rica y asesor económico del Presidente de la República (1998-2002). Ocupa actualmente el puesto de Director Ejecutivo de la Fundación Comisión Asesora en Alta Tecnología de Costa Rica (CAATEC), es miembro del Consejo Consultivo de Ciencia y Tecnología del Ministerio de Ciencia y Tecnología, miembro de la Junta Directiva del Banco Nacional de Costa Rica, asociado de la empresa Ecoanálisis y de la Academia de Centroamérica, y consultor del Banco Mundial y del Banco Interamericano de Desarrollo.

Juan Muñoz

Graduado en Estadística de la Universidad de Costa Rica y obtuvo un Doctorado de la Ohio State University. Se ha desempeñado como economista del Banco Central de Costa Rica, Director Corporativo de Riesgo del Banco Nacional de Costa Rica y actualmente como Intendente General de Entidades Financieras. Desde 1993 ha impartido lecciones de Economía en la Universidad de Costa Rica donde actualmente es profesor del Programa de Maestría en Economía.

Andrés Rodríguez

Recibió su bachillerato en economía de la Universidad de Costa Rica y su doctorado en Stanford University. Fue profesor visitante de la Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard. También fue consultor del Banco Mundial en temas relacionados a la innovación y desarrollo. Jefe del Consejo de Asesores Presidenciales en la Administración Rodríguez (1998-2002). Actualmente labora en el Departamento de Investigación del Banco Interamericano de Desarrollo.

Jorge Rodríguez

Obtuvo su Licenciatura en Economía de la Universidad de Costa Rica. Además tiene un Master y un Doctorado de Ohio State University y una Maestría del Queen Mary and Westfield Collage de la Universidad de Londres. Actualmente consultor independiente e investigador asociado con el Programa de Finanzas Rurales del Departamento de Economía Agrícola, Ambiental y del Desarrollo de The Ohio State University. Se especializa en temas de pobreza, el ambiente y microfinanzas.

Miguel Ángel Rodríguez

Graduado en Economía y Ciencias Sociales y en Leyes de la Universidad de Costa Rica. Obtuvo una Maestría y un Doctorado en la Universidad de California, Berkeley. Inició muy joven su participación en política, en la que se desempeñó como Ministro de Planificación (1968) y de la Presidencia (1970), Diputado (1990-1993), Presidente de la Asamblea Legislativa (1991-1992), Presidente de la Organización Demócrata Cristiana de América (1995), hasta llegar a ser Presidente de la República (1998-2002). Actualmente imparte la cátedra Shapiro en la Elliot School of International Affairs en George Washington University, en Washington D.C. y actúa como Presidente del Consejo Asesor Internacional de Manatt Jones Global Strategies.

Mariano Rojas

Licenciado en Economía por la Universidad de Costa Rica. Obtuvo su Doctorado en la Ohio State University. Ha sido profesor en la Escuela de Economía de la Universidad de Costa Rica, en los programas de postgrado del CEMLA en varios países de América Latina, y en la University of International Business and Economics de Beijing, China. Es profesor titular del Departamento de Economía de la Universidad de las Américas, Puebla, México, y miembro del Sistema Nacional de Investigadores de México. Ha publicado numerosos artículos en temas de economía política, bienestar, y banca. Actualmente realiza investigación en el tema de bienestar subjetivo y economía en la Erasmus University de Rotterdam, Holanda.

Juan Rafael Vargas

Obtuvo una Licenciatura en Economía de la Universidad de Costa Rica el Doctorado en la Universidad de Pennsylvania. Entró a formar parte de la Escuela de Economía como profesor en los Programas de Economía. Fue sub-director del Instituto de Investigaciones Economícas, UCR. Actualmente, es profesor y director del Posgrado en Economía, y director del Programa Hablemos de Economía el cual se imparte en Canal 15. Además es director de la Revista de Ciencias Económicas. Ha sido director de multiples tesis y trabajos de Graduación tanto de Posgrado como de Pregrado.

Norberto Zuñiga

Obtuvo una Licenciatura de la Universidad de Costa Rica y Maestría y Doctorado de la de la Ohio State University. Autor de varios artículos en la Serie de Comentarios del Banco Central, en las revistas Actualidad Económica y Eka Inversiones, así como en el Semanario El Financiero. Ha desempeñado varios cargos en el Banco Central en la División Económica y como asesor de la Presidencia. Actualmente labora como director del Departamento Análisis y Control de Riesgos del Banco Central de Costa Rica.

1

EDNA CAMACHO

SEMBLANZA

Hablar de Claudio Gónzalez Vega es hablar de su pensamiento, de sus ideas y de su fuerte convicción en ellas. Es hablar, también, de cómo este pensamiento se ha construido sobre el estudio de la realidad y no se conforma con la satisfacción del intelecto sino que adquiere vida regresando a la realidad que le dio origen por medio de orientaciones de política. Desde pequeño recibió la influencia de su padre, Froylán González Luján, para estudiar la carrera de Derecho, además de que heredó su vocación por la docencia, entendida ésta no sólo como la enseñanza dentro del aula, sino también como el desarrollo de una relación más amplia con los estudiantes, vocación que practicó años más tarde como profesor de la Universidad de Costa Rica y de Ohio State University. La influencia de su padre no se limitó a esto solamente. Como asesor jurídico del Banco Central de Costa Rica y notario del Banco Nacional de Costa Rica, fue natural llevar al hogar conversaciones sobre estas instituciones y sobre temas bancarios. Incluso, para ganarse el dinero para el cine del fin de semana, a sus doce años pasaba a mano el protocolo de su padre y, desde entonces, se familiarizó con términos bancarios como plazos, garantías y otros usuales de las escrituras. Tanto de su padre como de su madre, Deyanira Vega Jiménez, aprendió a apreciar las artes y la literatura, y heredó algunos talentos como la escritura de poesía y la práctica de instrumentos musicales. No puede dejar de mencionarse la influencia del pensamiento libertario por parte de su línea materna y en particular la de su tío bisabuelo, Elías Jiménez Rojas, un liberal anarquista.

Sus años de secundaria en el Colegio Seminario sembraron el interés por las matemáticas, especialmente bajo la influencia del Padre Otón Lenartz, de origen alemán. Desarrolló en esos años un gran deseo de

aprender latín y no por casualidad era el único estudiante de este idioma en el colegio. Lo verdaderamente importante fue lo enriquecedor de este aprendizaje, caracterizado por el desarrollo de estructuras mentales lógicas y ordenadas proveedoras de claridad en las ideas, abundantes en el pensamiento de Claudio González Vega.

Realizó sus primeros estudios universitarios en la Universidad de Costa Rica y, debido a su participación en la práctica profesional de su padre, continuó la tradición al ingresar a la Escuela de Derecho. No pasaría mucho tiempo, sin embargo, para que Roberto Saumels, su profesor de filosofía de las matemáticas, lo inquietara con la idea de ingresar a una carrera más afín con su habilidad para los estudios cuantitativos. Fue entonces cuando decidió estudiar Economía, además de Derecho, como una forma de explorar áreas nuevas. Lo que pocos conocemos es su interés en otras disciplinas como la arquitectura, la medicina y otras, que de haber podido, hubieran sido parte de su formación profesional.

El primer año universitario fue muy intenso en cuanto al estímulo intelectual, al intercambio de ideas y al interés de aprender, al desarrollarse en un entorno que invitaba a ello, durante los primeros años de los Estudios Generales en la Universidad de Costa Rica. Su profesor Constantino Láscaris influyó mucho en la formación de su pensamiento liberal. Durante el primer año de universidad, además, participó activamente en la fundación del Ateneo Universitario, donde compartió sus intereses con figuras como Roberto Murillo, Bernal Flores, Enrique Vargas, John Saxe, Virginia Pardo, Leda Chavarría, Rodrigo Oreamuno, Cecilia Rodríguez, Mercedes López y Ronald Fernández, entre otros. Este era un grupo de debate y de intercambio intelectual que, al lado de la enseñanza de profesores europeos que obligaban a los estudiantes a pensar creativamente, ofrecía una formación universal tremendamente estimulante. Fue precisamente al final de ese primer año de universidad cuando tomó la decisión de estudiar tanto Derecho como Economía.

Como estudiante en la Escuela de Economía tuvo sus primeros contactos con profesores como Alberto di Mare, Eduardo Lizano y Víctor Hugo Céspedes, con quienes años más tardes fundó, junto con otro grupo de personas, la Academia de Centroamérica. Sin haber concluido aún la carrera, comenzó a impartir el curso de Comercio Internacional, que desde entonces lo apasionó.

Durante los años universitarios, el entorno que vivía la Universidad de Costa Rica era muy distinto al de los años posteriores. Eran años de gran formación humanista, universal y socrática, como los describe nostálgicamente el mismo Claudio González Vega, en donde había espacio para el diálogo entre personas de distintas orientaciones. Esto fue dando paso a una formación más restrictiva, más ideologizada y doctrinaria, permeada de un fuerte proceso de politización.

Su interés por influir en la formación universitaria se inició siendo dirigente estudiantil en la Asociación de Estudiantes de Ciencias Económicas, cuando contribuyó a la transformación curricular de la Escuela de Economía así como a evitar que se flexibilizaran los requisitos de graduación. Desde entonces, también comenzó su lucha por promover la libertad y combatir cualquier forma de represión de ésta. Como dirigente estudiantil combatió las ideas de izquierda dentro de la Universidad, al igual que lo hacía con las dictaduras de derecha, considerando a ambas como formas de restricción de la libertad.

Algunas de estas ideas que ya formaban su visión filosófica del quehacer económico y político se terminaron de estructurar con el marco conceptual que Friedrich A. Hayek (1899-1992) le proporcionó. Durante dos meses en el Foundation for Economic Education, un centro de divulgación del pensamiento liberal, tuvo la oportunidad de conocer a Hayek y a otros pensadores. La Constitución de la Libertad se convirtió en su libro de cabecera, y la idea de que la libertad es un medio para maximizar las posibilidades de un futuro mejor porque sólo así se da espacio a ideas nuevas y a la innovación para enfrentar problemas, se convirtió en un concepto que después aplicaría en diversas áreas de la economía.

Su paso por el Derecho se entrelazó con la Economía cuando impartió el curso de Economía y Derecho en la Universidad de Costa Rica. Fue un tiempo estimulante en el que enseñó a un grupo de estudiantes entusiasmados con estos temas, entre los que se encontraban Jorge Guardia, Hernán Sáenz, Marco Vinicio Tristán, Mario Carvajal, Rodrigo Arias y otros. En la enseñanza de este curso inició su interés por la interrelación entre las instituciones, entendidas como reglas, y el funcionamiento de la economía. Más allá de esto, no ejerció el Derecho como profesión por considerarlo excesivamente deductivo y formalista.

Su vocación por la Economía quedó definitivamente marcada a partir de la época en que se fue a estudiar a la London School of Economics con una beca del British Council. Al lado de Harry Johnson, quien atravesaba por el momento más creativo de su carrera, se formó en áreas como teoría monetaria, comercio internacional y desarrollo económico. Desarrolló con él, además, una relación personal que todavía recuerda como muy agradable. La influencia de Harry Johnson en Claudio González Vega fue enorme y fuertemente enriquecedora al permitirle compartir el conocimiento económico que simultáneamente se estaba generando en la Universidad de Chicago, donde Johnson también era profesor. Al cabo de dos años de estudio en la London School, el profesor Johnson lo motivó a irse a estudiar finanzas internacionales por unos meses al Alto Instituto de Estudios Internacionales en Ginebra, al lado del profesor Robert Mundell y otros. En esa ocasión, tuvo una vez más la oportunidad de conocer a un grupo de distinguidos estudiantes y de sumergirse en un intenso ambiente de discusión de ideas. Su amistad con el guatemalteco Isaac Cohen y el cubano Ernesto Hernández Catá, del FMI, data de esos tiempos. En aquel momento era importante el debate alrededor del proteccionismo y sus críticas. Podría decirse que en Europa comenzó a crear una red de contactos con personas que a través de los años han ocupado prominentes cargos en gobiernos y organismos internacionales.

A su regreso a Costa Rica en 1967, además de incorporarse como profesor en la Escuela de Economía de la Universidad de Costa Rica, interactuó intensamente con Alberto Di Mare, Eduardo Lizano, Álvaro Cedeño y Víctor Hugo Céspedes, junto con los cuales (entre otros) fundó la Academia de Centroamérica en 1969. La Academia se convirtió en un importante vehículo para llevar a cabo investigaciones que de otra forma no hubiera podido realizar. Como parte de un estudio sobre el sector agropecuario, desarrolló los temas sobre el crédito agrícola junto con Robert Vogel, un profesor norteamericano con el que años más tarde intensificaría su relación profesional.[1] En este estudio, desarrolló sus primeras ideas en torno a la tesis de que el subsidio en las tasas de interés desmejora la distribución de la riqueza, llamada la "Ley de Hierro". Lo hizo

1. Vogel, Robert Cross y Claudio González Vega (1969). *Crédito Agrícola en Costa Rica*, Associated Colleges of the Midwest Central American Field Program, San José, Costa Rica.

a partir de la interpretación de la evidencia que mostraba la experiencia de la banca estatal en Costa Rica. Esta fue una contribución trascendental, no sólo por permitir entender lo que ocurría en Costa Rica, sino principalmente por la creación de un marco conceptual inexistente hasta ese momento en estos temas. Simultáneamente, este estudio le ofreció la oportunidad de conocer por primera vez las burocracias internacionales cuando, en forma poco ortodoxa, le correspondió junto con Eduardo Lizano y Miguel Ángel Rodríguez ir a la Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) en Washington, a defender el proyecto del sector agropecuario, el cual era ambicioso por el monto de los recursos involucrados y por el ámbito de las políticas que apoyaba.

Larry Harrison, director de la USAID en Costa Rica en ese tiempo, es quien lo ayuda a obtener una beca de la Fundación Ford para estudiar un doctorado en Stanford University. Poco tiempo antes de irse, se casó con Ileana Chaves Robles con quien tuvo dos hijos, Laura y Froylán, ambos nacidos en Stanford durante sus años de estudio. Robert Vogel influyó en su decisión de escoger esta universidad para el doctorado, pues allí se concentraban algunas personas que estudiaban temas de los mercados financieros, en los cuales Claudio González Vega ya incursionaba con más profundidad.

Los estudios en Stanford y, en particular, la cercanía a Edward S. Shaw en el primer año y posteriormente a Ronald I. McKinnon como director de tesis, le permitieron profundizar en el tema de la contribución de las finanzas al desarrollo. Shaw reforzó dos conceptos. Primero, el concepto de que los flujos de intermediación financiera contribuyen al crecimiento porque proveen una serie de funciones en la economía y, segundo, que la intermediación es costosa y, por ello, la eficiencia con la que se lleve a cabo determina el costo en que incurren otras actividades económicas que utilizan esos servicios financieros. Estos conceptos le dieron un papel determinante a las finanzas en el crecimiento económico al concebirlas como servicios que permiten reducir los costos de transacciones en otros sectores. De ahí la importancia de que dichos servicios sean provistos en forma eficiente, eso es, con el menor costo posible. Creó un común denominador entre los temas de finanzas y los del comercio internacional, en los cuales había profundizado mucho en años anteriores, al establecer cómo el dinero y los servicios financieros pro-

mueven la división del trabajo y reducen la fragmentación de los mercados. Eran conceptos muy novedosos si se toma en cuenta que economistas como James Tobin (1918-2002) asociaban la profundización monetaria con el empobrecimiento, al asumir que cuando las personas acumulaban capital financiero, dejaban de acumular capital físico y sacrificaban un mayor crecimiento económico.

El punto de partida de que la intermediación financiera es costosa fue un concepto muy poderoso que calaría muy hondo en los estudios y en el desarrollo de aplicaciones que, más tarde, haría Claudio González Vega, como fue el de las microfinanzas. En particular, le permitió concebir el proceso de reducción de los costos de la intermediación como un proceso semejante al que ocurre en otros sectores de la economía, es decir, como el resultado de mayor competencia, innovación tecnológica, economías de escala, entre otros. Más adelante, estos conceptos fueron utilizados en sus estudios realizados sobre diversos países.

Estos eran desarrollos novedosos del pensamiento pues, a diferencia del enfoque que había en la Universidad de Chicago, centrado en la relación entre la cantidad de dinero y la estabilidad económica, el enfoque en Stanford giraba en torno a la eficiencia de los procesos de intermediación financiera. En ese contexto histórico escribió su tesis doctoral, que sería una evolución de lo que había comenzado a desarrollar en el estudio sobre el crédito agrícola en Costa Rica pocos años antes.

Fue interesante que, simultáneamente, otras personas estuvieran trabajando en estos mismos temas en otras universidades. En particular, se estaba desarrollando la teoría del racionamiento del crédito basado en la asimetría de información que arribaba a conclusiones semejantes a las de Claudio González Vega. Ocurría al mismo tiempo la crítica de Ohio State University sobre las políticas de crédito subsidiado y dirigido.

Su pensamiento en torno a los temas de política comercial y estrategias de desarrollo también se vio influido por las ideas de Harry Johnson y posteriormente de Bruce Johnston quien, en 1972, organizó la celebración del cincuenta aniversario del Food Research Institute, un centro de economía agrícola en Stanford, y lo invitó a participar como expositor sobre finanzas rurales. En ese foro se habló, por primera vez, de la "Ley de Hierro" en esos términos. Bruce Johnston y Harry Johnson tenían vi-

siones muy distintas del desarrollo de las que sostenían economistas como Raúl Prebisch y otros de la CEPAL. Este último estaba obsesionado, al igual que muchos de esa época, con impulsar la industria y reducir la agricultura en los países en desarrollo porque partían de que los países eran pobres por tener sectores agrícolas muy grandes. A Claudio González Vega lo cautivó la visión de Johnston, quien le dio una interpretación al papel de la agricultura en el desarrollo económico muy diferente a la que se venía dando, basada en que la baja productividad del trabajo en la agricultura de los países pobres les impide producir nada más que bienes agrícolas. De ahí que, según esta interpretación, la agricultura es grande porque los países son pobres y no a la inversa. La baja productividad obedece a la fragmentación de la economía y la dificultad (o imposibilidad) de obtener los beneficios de la división del trabajo y la especialización. Las recomendaciones de política que surgen de este diagnóstico apuntan a reducir la fragmentación de la economía y mejorar las condiciones para aumentar la productividad de la agricultura y no a promover artificialmente (por decreto) la industrialización a costa de reprimir la agricultura. Algunos años antes, en la London School of Economics, Harry Johnson también había permeado el pensamiento de Claudio González Vega con la idea de que la industrialización fue importante por el "cómo" se produce y no por el "qué" se produce; es decir, por la forma en que se comenzaron a hacer las cosas durante la revolución industrial en Inglaterra: con una fuerte vocación de reducir costos, de generar ganancias, de incorporar el nuevo conocimiento en las funciones de producción, y otros. Visto de ese modo, se puede hablar no sólo de la industrialización de la manufactura sino también de la industrialización de la agricultura.

La participación de Claudio González Vega en la celebración del cincuenta aniversario del Food Research Institute fue una oportunidad no sólo para presentar por primera vez la "Ley de Hierro" en una audiencia académica, sino para iniciar una serie de interacciones con otras personas que también estaban haciendo estudios en el área de las finanzas rurales con visiones muy semejantes. En esa oportunidad conoció a Dale Adams, profesor de Ohio State University, con quien coincidió esencialmente en las conclusiones presentadas al público. Desde ese momento, Claudio González Vega adquirió el papel de conceptualizador de la visión del programa de finanzas rurales del departamento de eco-

nomía agrícola de Ohio State University, esto es, la tarea de pasar de la observación empírica por medio de estudios en distintos países a una interpretación basada en los conceptos de Shaw y McKinnon que permitiera llevar las ideas a un nivel más abstracto, conceptual y sintético. La amistad que inició con Dale Adams durante esa celebración y el contacto ininterrumpido con él, aun a su regreso a Costa Rica, fue lo que eventualmente lo llevaría a aceptar el cargo de profesor en Ohio State University diez años después. La presentación de la "Ley de Hierro" durante esa conferencia también le permitió darse a conocer en un ámbito académico más amplio, que se tradujo en la posibilidad de formar parte de la lista de profesores de departamentos de economía agrícola con menos de diez años de haberse graduado, cuyos trabajos habían sido citados más frecuentemente en artículos profesionales.

Los últimos años en Stanford los dedicó no sólo a concluir la tesis doctoral bajo la dirección de McKinnon, sino también a impartir un curso de Comercio Internacional, hacer consultorías en Costa Rica y otros países que ampliaron la cartera de casos que ilustraban las debilidades de los programas del crédito subsidiado y dirigido, y también, a establecer vínculos estrechos con el Movimiento Libertario. Los estudios y eventos a nivel mundial en los que se analizaron los resultados de los programas de crédito en cien países, como parte del Spring Review of Small Farmer Credit financiado por la USAID y en el cual participó por invitación de Dale Adams, fueron el comienzo de un cambio en la perspectiva de los donantes internacionales sobre el diseño de programas de crédito rural. La evidencia y los argumentos presentados en ese proyecto crearon conciencia sobre las debilidades y fracasos de los proyectos de crédito agrícola anteriores y fue por eso, que a partir de este momento, la tesis sobre el impacto negativo de las tasas de interés subsidiadas se convirtió en un tema de aplicación práctica. Sin duda, fue uno de los momentos de mayor influencia tanto de Claudio González Vega como de Dale Adams.

La participación de Claudio González Vega en un proyecto del Banco Mundial para revisar la estrategia hacia las finanzas rurales fue, también, de gran influencia. En ese proyecto, Claudio González Vega realizó tres estudios. Uno en Filipinas, en el cual mostró las deficiencias de una red de bancos rurales, en cuanto a la falta de atención del riesgo. El

segundo en el Banco de la República del Uruguay, en el cual salieron a la luz una serie de problemas de los bancos estatales. Finalmente, un tercero en México, en el cual se estudió el funcionamiento de los fondos de financiamiento de segundo piso y los fondos de garantía y, particularmente, el diseño institucional de estos fondos. Específicamente, en este último, se cuestionó quién debe evaluar y asumir el riesgo de problemas de *moral hazard* cuando los bancos reciben fondos en condiciones favorables o con garantías.

Su influencia en la conducción de programas o instituciones orientadas a las finanzas rurales continuó aun después de su regreso a Costa Rica, por medio de su participación en proyectos de algunos países como fue el caso de Honduras. Varios temas fueron relevantes en este proyecto de Honduras: uno, la lucha contra los bancos estatales de desarrollo; dos, el impacto de la crisis macroeconómica sobre la contracción de las carteras de crédito y, particularmente, en la contracción de la cartera para pequeños deudores; tres, las interrelaciones entre los entes financieros regulados y los no regulados (sector informal), destacando la importancia de éstos últimos como potencial de ahorro. Finalmente, el tema sobre la fungibilidad de los fondos, que puso en evidencia lo ineficaz que resulta establecer una relación entre el crédito y su uso específico, al mostrar que no había relación entre la producción agrícola y los montos de financiamiento a este sector.

La importancia de estos proyectos no consistía únicamente en las conclusiones a las que arribaban y las recomendaciones de política que de ellos se extraían, sino también la posibilidad de que estudiantes de posgrado pudieran participar como parte del equipo investigador.

A su regreso a Costa Rica, en 1976, se incorporó como docente a la Universidad de Costa Rica y, en 1978, asumió la decanatura de la Facultad de Ciencias Económicas. Una de sus preocupaciones era la falta de vigor proveniente de afuera y por eso creía que era importante que las personas fueran a estudiar al extranjero no sólo por el aprendizaje académico sino, sobretodo, por la posibilidad de interactuar con estudiantes de otros países y vivir otras experiencias. Parte de sus contribuciones durante estos años fue enviar a estudiar al exterior a estudiantes de Administración de Negocios, Administración Pública, Estadística y Economía. Esta labor se intensificó posteriormente cuando fue profesor

en Ohio State University, época en la cual logró llevar a más de 25 estudiantes costarricenses a obtener maestrías y doctorados.

Siendo decano, también se creó la Fundación de Comercio Internacional (FUDECI) con el apoyo de Pércival Kelso y dedicó mucho tiempo a la revisión de cursos y planes de las escuelas de ciencias económicas. Como profesor, fue imprimiendo un sello muy particular en su forma de enseñanza por su estilo sumamente didáctico y por su alto nivel de rigurosidad y exigencia.

En el seno de la Academia de Centroamérica, como parte de procesos de discusión sistemáticos con Eduardo Lizano, Alberto di Mare y Víctor Hugo Céspedes, se iba formando una visión y un marco dentro del cual se construían los estudios anuales sobre la economía costarricense. Estas discusiones eran una verdadera dialéctica en que abundaban la creatividad, la rigurosidad y la crítica abierta y franca. Los estudios anuales constituían, en primer lugar, una recopilación y conciliación de cifras que permitían no sólo una mejor interpretación de las mismas, sino un ejercicio fructífero en sí mismo por el proceso de crítica metodológica y de otro tipo que llevaba a su mejoramiento. En este ejercicio se involucraron fuertemente Víctor Hugo Céspedes y Claudio González Vega. En segundo lugar, los estudios anuales constituían una interpretación de la historia económica de Costa Rica diferente a la que se venía haciendo. En particular, estos estudios contribuyeron a visualizar y sintetizar los cambios que el proceso de sustitución de importaciones trajo a la economía costarricense. También contribuyeron a dar claridad en medio de los años de gestación de la crisis económica de finales de los setenta y durante la crisis misma.

Junto con Víctor Hugo Céspedes, compartió varios trabajos realizados por medio de la Academia de Centroamérica. Entre ellos, un estudio sobre pobreza en el cual se hizo un ejercicio de medición utilizando el censo de población, el censo de vivienda y el censo agropecuario.[2] Fue, sin duda, Víctor Hugo Céspedes el maestro de Claudio González Vega en el conocimiento profundo de las cifras y el espíritu crítico sobre ellas que, junto con sus estructuras mentales definidas y claras, le permitie-

2. Céspedes Solano, Víctor Hugo, Alberto Di Mare Fuscaldo, Claudio González Vega, Eduardo Lizano Fait (1977). La probreza en Costa Rica: problemas en la determinación de algunas de sus características. Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica.

ron una mejor interpretación de la realidad. También compartieron la autoría de *The Political Economy of Poverty, Equity and Growth: Costa Rica and Uruguay,* un libro en el cual se hace una interpretación muy ambiciosa y retadora de los mitos de la historia económica de Costa Rica.[3] Ese libro es uno de los que más lo ha satisfecho y en el cual se ofrece una explicación de las causas de la crisis. Esto se da en un momento en que, además, él se convierte en una voz fuerte y clara de alerta en diversos foros de la crisis que habría de venir y de los factores que estaban provocándola. Estas ideas discutidas tanto a nivel nacional como internacional se plasmaron en un artículo sobre la crisis.[4]

Enriqueció su vida docente durante esos años de regreso a Costa Rica con una forma inusual de enseñanza en la maestría de economía de la Universidad Autónoma de Centroamérica, en la cual el propósito fundamental era leer y discutir temas en lugar de impartir clases magistrales, reproduciendo su propia experiencia como estudiante en Inglaterra. Esto, además, fue una oportunidad para enseñar temas de finanzas y desarrrollo y de reforma financiera en Costa Rica a personas como Minor Sagot, Álvaro Hernández, Ronulfo Jiménez, Juan Luis Valle, Pedro Raventós, Anabel Ulate, entre otros. De alguna manera, esto fue importante porque se gestó un pensamiento en algunos costarricenses sobre temas de los mercados financieros.

En 1982 fue nombrado profesor del programa de finanzas rurales de Ohio State University y durante todos estos años ha entusiasmado a muchos estudiantes para que realicen sus estudios en el exterior. Claudio González Vega tiene el gran mérito de ser, sin duda, la persona que más ha contribuido en esta labor que no sólo ha permitido a esos estudiantes tener una mejor preparación académica y mayor horizonte cultural, sino que también ha contribuido a que Costa Rica cuente con un número importante de profesionales en economía. En sus tesis de maestría o doctorales, estos estudiantes han trabajado en gran diversidad de temas, tanto micro como macroeconómicos, lo cual no es usual

3. González Vega, Claudio y Víctor Hugo Céspedes (1993). "Costa Rica", en Simon Rottenberg, edt., *The Political Economy of Poverty, Equity, and Growth: Costa Rica and Uruguay*, A World Bank Comparative Study, Oxford University Press.

4. Connolly, Michael y Claudio González Vega, edts., (1987). *Economic Reform and Stabilization in Latin America*, Praeger Publishers.

por el grado de especialización de profesores en las universidades de los Estados Unidos.

Su contribución a la investigación y a la formulación de políticas en Costa Rica continuó por muchos años aun con su permanencia en Ohio. En 1990, ideó y organizó un seminario sin precedentes sobre las políticas económicas en Costa Rica. Logró reunir a muchas personalidades internacionales del campo académico y político, quienes durante dos días y medio discutieron un amplio abanico de temas de carácter macroeconómico y también de condiciones estructurales para ampliar las posibilidades de crecimiento futuro del país. Su red de contactos, formada por muchos años, y su reputación en el mundo académico y en los organismos internacionales, hizo posible que esta actividad se llevara a cabo con gran éxito. El seminario se realizó, además, en un formato poco usual, en el cual eran economistas costarricenses los que preparaban y presentaban los estudios y eran los economistas internacionales los que los comentaban. La ocasión, a pocos meses de un cambio de Administración, ofreció una oportunidad única para poner en el tapete las principales debilidades de la economía costarricense y sugerir las reformas necesarias en distintas áreas.

Claudio González Vega tuvo un aporte extraordinario al conceptualizar y diseñar un proyecto de servicios financieros para Costa Rica con el apoyo financiero de la USAID. Su experiencia en el estudio de temas de reforma financiera y microfinanzas en otros países le dio una ventaja para definir este proyecto que se llevó a cabo conjuntamente entre la Academia de Centroamérica y el programa de finanzas rurales de Ohio State University. Dio la oportunidad, también, para que muchos estudiantes hicieran sus tesis de posgrado en el seno de las investigaciones que el proyecto llevaba adelante. Como coordinador del proyecto, logró una cercanía importante con autoridades del sector monetario y financiero, ejerciendo una influencia en algunas de las reformas que se llevaron a cabo durante el período 1991-1995. También generó mucha discusión en torno a la necesidad de hacer cambios a la regulación prudencial en las cooperativas de ahorro y crédito, como lo había hecho en el caso de República Dominicana, principalmente atendiendo el pobre diseño institucional de estas organizaciones. El tema sobre *governance* en las cooperativas fue abordado en sus diferentes dimensiones: la re-

gla "una persona, un voto", por cuanto esto es un desincentivo para ampliar la participación y propicia el dominio de un grupo, el conflicto de interés de ser dueño y cliente simultáneamente, la resolución de intereses de deudores y ahorrantes, y el insuficiente control interno.

En Costa Rica, también participó en proyectos relacionados con finanzas rurales. Entre ellos, uno con la Fundación Integral Campesina (FINCA), en el cual se hizo un cambio al diseño institucional para que los participantes tuvieran capacidad de voto de acuerdo al monto invertido, cambio que también Claudio González Vega había propiciado en el caso de las cooperativas en República Dominicana. También participó en un proyecto con el Banco Nacional de Costa Rica, en el cual se analizaron temas sobre el manejo del riesgo y sobre la forma de rescatar la figura de las Juntas Rurales de Crédito.

Los proyectos desarrollados entre Ohio State University y la Academia de Centroamérica durante los ochenta y principios de los noventa contaron con el apoyo de la USAID y, principalmente, de Juan Belt, el economista principal durante esos años. Sin él, el avance de muchas de estas iniciativas hubiera sido más difícil.

A la par de la docencia en Ohio State University, continuó con su participación en estudios de varios países. Entre ellos, destaca el proyecto de República Dominicana, que duró casi diez años y donde propició cambios en tres áreas. Uno de ellos fue propiciar el aumento en la captación de ahorro mediante la movilización de depósitos en el Banco Agrícola de República Dominicana. El resultado fue exitoso en términos del número de depositantes, del establecimiento de un sistema de información que permitió generar datos no sólo sobre los ahorrantes sino también sobre los deudores. Otro cambio fue el impulso a la movilización de ahorro por medio de las cooperativas, lo cual también llevó a señalar la necesidad de incorporar un diseño institucional diferente en estas organizaciones que aumentara la participación de los ahorrantes en la dirección. También influyó en la orientación que se le dio a la reforma financiera en República Dominicana, tanto en temas de regulación que culminaron en una nueva ley del Banco Central de República Dominicana y la creación de la Superintendencia de Bancos, como en temas macroeconómicos. Entre las anécdotas que recuerda, señala las largas horas de espera, algunas veces pasada la medianoche, al lado de todo tipo de

personas para reunirse con el Presidente Balaguer a discutir sobre las reformas que se estaban tratando de impulsar.

En 1993, fue nombrado Director del Programa de Finanzas Rurales en Ohio State University, cargo que lo invitó a remozar y renovar el programa. Desde allí, continuó avanzando en su pensamiento sobre los mercados financieros y sobretodo del papel de las finanzas en ciertos sectores con dificultades de acceso a los servicios financieros. El estudio de las microfinanzas ha sido una continuación de la aplicación de los conceptos que años atrás desarrolló al lado de Shaw y McKinnon, por cuanto se pone en evidencia que los altos costos de la intermediación financiera se pueden convertir en un obstáculo para el acceso de algunos segmentos de la población a los servicios financieros. El pensamiento y asesoramiento de Claudio González Vega ha contribuido al diseño de nuevas tecnologías y nuevas instituciones (reglas) adaptadas a una clientela con características particulares que, de otra forma, permanecerían al margen de los mercados financieros y limitados en las posibilidades de mejorar su nivel de bienestar.

Ha continuado enriqueciendo el estudio del funcionamiento de los mercados financieros, de la observación de las experiencias de varios países y de la reinterpretación constante del marco conceptual para entender esas realidades y sugerir los cambios necesarios para lograr mayor profundización financiera. En estos ejercicios, combinados con su experiencia docente, ha logrado identificar lo que él llama las "cuatro íes" como ingredientes de los mercados integrados y eficientes: innovación, instituciones, infraestructura e incentivos.

En Indonesia, sus estudios fueron críticos respecto a la política de tasas de interés de las instituciones financieras no bancarias. En particular, logró persuadir a las autoridades que permitieran que la reforma de tasas de interés se aplicara al sistema financiero no regulado y no sólo al regulado. Esto permitió el desarrollo de los exitosos programas del BRI y otros mundialmente reconocidos. En Bolivia, desde 1978 comenzó con la transformación de PRODEM en Bancosol, con participación de organizaciones internacionales. Se trata de un banco comercial especializado en microfinanzas, con operaciones sin garantía real sino garantía solidaria grupal. Paralelo a la transformación de Bancosol, otras organizaciones no gubernamentales se han dirigido por el mismo camino y

por ello se creó una figura para que estas organizaciones sean entidades reguladas con un marco regulatorio diferente, pero no menos fuerte. Claudio González Vega ha estado fuertemente involucrado en estos temas de supervisión prudencial aplicada a las particularidades de las microfinanzas. La influencia de Víctor Hugo Céspedes también ha estado presente en su forma profunda de conocer los problemas en los países por medio del estudio cercano de los mismos. Esa es una forma, a su juicio, de persuadir a los que toman decisiones de política porque permite demostrar que las recomendaciones surgen de un verdadero conocimiento de la realidad.

En 1995, el equipo investigador de Ohio State University hizo una evaluación de varias organizaciones del sector de microfinanzas en Bolivia, en el cual se profundizó en temas de tecnología de crédito. La evaluación favoreció los créditos grupales versus los individuales, por representar el primero un "auto-seguro" contra riesgos no relacionados. Recientemente, sin embargo, la crisis macroeconómica que ha afectado a todas las organizaciones y clientes por igual (riesgo sistémico), ha mostrado una debilidad del crédito grupal. No obstante, este proceso también ha sido ilustrador de ciertas fortalezas de estas organizaciones, ya que mientras el sistema bancario tradicional ha sufrido un fuerte deterioro por la crisis, las carteras de crédito de las organizaciones de microfinanzas no se han contraído tan fuertemente y no han visto tan deteriorada su rentabilidad.

En Bolivia, Claudio González Vega también ha dirigido proyectos orientados a estudiar el impacto de las microfinanzas en la formación de capital humano. Se ha evidenciado una relación positiva entre una y otra, basada en un *consumption smoothing* que el crédito ha permitido y que ha influido en la posibilidad de mantener los gastos en la formación de capital humano. Este resultado también lo ha observado en El Salvador.

En ese último país, también dirigió un proyecto sobre pobreza rural, en el cual se utilizó como instrumento un panel de 700 hogares rurales desde 1995 hasta el 2002, para estudiar la dinámica de la pobreza en aspectos demográficos, de empleo, ingresos, uso del suelo, entre otros. Ese estudio determinó la importancia de la educación pero con diferente impacto según lo aislado o cerca que esté un lugar de las oportunidades de mercado, poniendo en evidencia la importancia de la infraestructura rural.

La participación de Claudio González Vega en temas de microfinanzas se ha evidenciado en la consolidación de una serie de esfuerzos que van más allá de la puesta en práctica de políticas en distintos países o programas. De gran relevancia ha sido la creación de un Foro internacional sobre nuevas finanzas de desarrollo en la Universidad de Frankfurt, junto con Harry Schmidt, dentro del cual se han realizado tres seminarios en el período 1998-2001, que han servido para consolidar las ideas sobre microfinanzas como un enfoque financiero y no político. También, es profesor de cursos en el Microfinance Training Program del Economic Institute adscrito a la Universidad de Colorado, el cual sirve como semillero de estudiantes de todo el mundo.

Su vida se complementa de actividades no académicas y sobre las cuales Claudio González Vega revela gran sensibilidad. Una de ellas es la música, parte central de su vida, que en ocasiones practica con el acordeón. Igualmente ocupa parte de su tiempo escribiendo poesía, cuentos y una novela actualmente en progreso. Su gran pasión es, sin embargo, viajar por el mundo. A pesar de tantos años de hacerlo, disfruta de cada viaje y siempre encuentra algo que lo sorprende. La poesía que escribe es expresión de paisajes que ha visto muchas veces en esas ocasiones, y encuentra oportunidad de satisfacer su afición por la música en las manifestaciones de ésta en los diferentes países. Los viajes también le han permitido satisfacer un genuino interés por conocer y acercarse a diferentes personas.

I. A MANERA DE EPÍLOGO

La vida de Claudio González Vega refleja una cosecha abundante de pensamiento, estudio, conocimiento de la realidad y generación de ideas para la acción. Esa abundancia se complementa con un rigor y una excelencia en el quehacer de sus actividades que no da tregua. Ha sabido sacar provecho de su formación académica, amplia por cierto, y de su gran claridad conceptual en el estudio profundo y detallado de las realidades. Eso le ha permitido no sólo efectuar análisis impecables de distintos problemas económicos sino extraer de ellos orientaciones concretas e importantes sobre acciones de política. En ese sentido, Claudio González Vega es un estudioso de la realidad que no se conforma con abstraer conceptos y dar forma a una tesis como un ejercicio meramen-

te intelectual, sino que busca siempre estudiar la realidad para crear sustento a las políticas que permitirían mejorar el bienestar de las personas. Me atrevería a afirmar que la investigación, para él, no es un oficio, sino un arte. Su influencia en Costa Rica y en muchos países se basa precisamente en esa manera de abordar sus arduas y amplias tareas de investigación. El estudio de la realidad también lo utiliza como fuente de conocimiento para renovar el pensamiento. Como científico, está en constante observación de las experiencias y de la reinterpretación del marco conceptual para entender esas realidades.

Ese es uno de sus mayores legados a la Academia de Centroamérica, que no hubiera sido una realidad de no ser por su visión y entusiasmo. Por muchos años, fue el motor de la Academia, pues logró conceptualizar y realizar una serie de proyectos de investigación y actividades de divulgación que le dieron prestigio y una gran capacidad de influencia a la institución dentro y fuera de Costa Rica. Fue, además, un maestro para muchos de nosotros en el "arte de la investigación" y, por qué no decirlo, en el "arte de escribir" ya que su sello quedó marcado en quienes tuvimos el privilegio de trabajar a su lado. En estos mismos instantes en que escribo estas líneas, no tengo duda de que su influencia está en cosas tan sencillas como la forma de ordenar las ideas, la estructuras gramaticales y otros detalles que, quienes lo conocemos, sabemos que también forman parte de su estilo riguroso.

La docencia ha sido la otra columna de su vida. Para él, es un doble ejercicio. Es el ejercicio de estar constantemente repensando los conceptos que la teoría económica da, enriquecerlos con su propia experiencia en la investigación y reutilizarlos como marco conceptual en su trabajo de campo. Pero, sin lugar a dudas, la docencia para Claudio González Vega es sobretodo el ejercicio de una gran vocación por estar en contacto directo y cercano con los estudiantes y por "desbordar" todo su conocimiento sobre jóvenes, sólo a cambio de la satisfacción de ver cosechar su semilla en futuros profesionales. Lo hace con gran rigurosidad y con un alto nivel de exigencia hacia sus estudiantes. En palabras de Álvaro Cedeño al referirse a la vocación de Claudio González Vega por la docencia: es la diferencia entre enseñar por oficio y tener la misión de enseñar con excelencia.

No es por casualidad, entonces, que sea Claudio González Vega el costarricense que más ha contribuido al proceso de formación de un grupo selecto de estudiantes en el extranjero, lo cual ha sido estratégico para la creación de una capacidad nacional en el área económica. Ha entusiasmado y apoyado en forma concreta a decenas de estudiantes para ingresar a universidades en el exterior, principalmente en los Estados Unidos. Eso explica no sólo una gran generación de estudiantes graduados de estas universidades sino una gran generación de *Ohio boys and girls*. En muchos de estos casos, sin duda, también ha quedado el sello no sólo de trabajar con rigor académico y lealtad a la evidencia, sino también de expresar las ideas en forma estructurada, clara e impecable.

No estaría completa una semblanza de Claudio González Vega si no se señalara su gran sensibilidad y genuino interés por las personas, ejemplificado en que no sólo es profesor sino también amigo de sus estudiantes; no sólo es parte de un equipo investigador, sino amigo de sus compañeros, y así sucesivamente. Esto es también cierto en relación con todas aquellas personas que intervienen en el curso de sus proyectos de investigación: no los ve como máquinas de proveer información sino como seres humanos que tienen cosas importantes que decir. Basta encontrarse un restaurante chino, su preferido, en algún lugar cercano para compartir un almuerzo con él y experimentar la cercanía con el maestro-amigo.

II. Estudiantes costarricenses en Ohio State University con conexiones con Claudio González Vega

Brenes, José Rafael, MS 1991

Impact of Promotion Variables on the Competitiveness of U.S. High Value Agricultural Products Exporters.

Camacho, Arnoldo Ricardo, PhD 1988

The Impact of Regulation on the Structure and Performance of Financial Markets in Low-Income Countries: The Case of Honduras.

Camacho M., Edna, MS 1993
Relative Efficiency in Banking: State-Owned and Private Banks in Costa Rica, 1987-1991.

Carranza, Carlos F., MS 1995
Farm Borrowers in Costa Rica.

Céspedes T., Oswald, PhD 1995
A General Equilibrium Model of International Trade Under Uncertainty: The Case of Costa Rica.

Chaves, Rodrigo Alberto, PhD 1994
The Behavior and Performance of Credit Cooperatives: An Analysis of Cooperative Governance Rules.

Franco, Alberto, MS 1989
Determinants of the Supply of Non-Traditional Agricultural Exports in Costa Rica: Case Studies.

González G., Marco Antonio, MS 1986
Farmer Borrowing Costs: The Case of Costa Rica.

Hernández, Iris, MS 1995
Costa Rica: Competitive Advantage in Agricultural Production in the Dry Pacific Region.

Krause, Stefan, PhD 2002
Macroeconomic Performance and Efficiency of Monetary Policy.

Loría S., Miguel A., MS 1984
Agricultural Credit and Marketing Linkages in Developing Countries: The Case of Basic Grains in Honduras.

Mesalles J., Luis, PhD 1991
Pressure Group Influence on Policymaking: The Case of the Costa Rican Nationalized Banking System.

Monge G., Ricardo
MS 1992, Welfare Effects of Trade Restrictions Removal: A Costa Rica Case Study.
PhD 1994, The Political Economy of Trade Reform in Costa Rica.

Muñoz G., Juan Enrique, PhD 1993
A General Equilibrium Analysis of Temporary Terms of Trade Shocks in a Developing Economy: Coffee in Costa Rica.

Quirós, Rodolfo, MS 1991
Access to Agricultural Credit in Costa Rica.

Rodríguez M., Jorge Luis, PhD 2000
Group and Individual Microcredit Contracts: A Dynamic Numerical Analysis.

Rojas H., Mariano, PhD 1993
Rivalry and the Evolution of an Industry's Structure: The Case of Costa Rican Banking System

Villalobos, Vilma, MS 1995
Microenterprise Access to Credit in Costa Rica.

Zuñiga F., Norberto, PhD 1993
Interest Rate Behavior Under Financial Liberalization in Costa Rica: Empirical Applications

Estudiantes graduados sin tesis, con disertaciones no completadas o con estudios en progreso

Alpízar, Carlos / Carnevale, Pablo / Madrigal, Roger
Inflation Targeting under Fixed and Flexible Exchange Rates

González G., Adrián
Three Essays on the Overindebtedness of Bolivian Microfinance Clients

González, Ruben / Hempell, Karl /Monge A., Francisco
Musmanni, Giancarlo / Rodríguez C., Andrés / Villaplana, Jorge

III. PUBLICACIONES

La obra de don Claudio ha sido extensa y sigue creciendo año con año. A continuación se presenta una selección de sus libros y artículos.

1. "Rural Poverty, Household Responses to Adverse Shocks, and Agricultural Land Use: Panel Results for El Salvador", con Jorge Rodríguez Meza y Douglas Southgate Jr., *Environment and Development Economics,* próximo a publicarse, 2003.

2. "Lending Technologies, Competition and Consolidation in the Market for Microfinance in Bolivia", con Sergio Navajas y Jonathan Conning, *Journal of International Development,* próximo a publicarse, 2003.

3. "Credit Counseling and Mortgage Termination by Low-Income Households: Evidence from a Multi-State Counseling Program", con Valentina Hartarska, *Real Estate Economics,* próximo a publicarse, 2003.

4. "The Influence of Microfinance on the Education Decisions of Rural Households: Evidence from Bolivia", con Jorge H. Maldonado y Vivianne Romero, documento presentado en el Annual Meeting of the American Agricultural Economics Association, Montreal, Canadá, julio, 2003.

5. "Deepening Rural Financial Markets: Macroeconomic, Policy and Political Dimensions", documento presentado en *Paving the Way Forward. An International Conference on Best Practices,* Washington, D.C., junio, 2003. [http://aede.ag.ohio-state.edu/programs/ruralfinance/woccu.pdf]

6. *Retos y oportunidades para los sectores agropecuario y agroindustrial de Centroamérica ante un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, c*on Ricardo Monge y Miguel Loría, reporte preparado para el Banco Mundial y los Gobiernos de Centroamérica, 2003.

7. "La tecnología de crédito rural de Caja Los Andes en Bolivia", con Jorge Rodríguez, *Cuaderno de SEFIR*, n.° 8, La Paz, Bolivia, 2003.

8. "La teconología de crédito rural de CRECER en Bolivia", con Rodolfo Quirós y Jorge Rodríguez, *Cuaderno de SEFIR*, n.° 9, La Paz, Bolivia, 2003.

9. "La tecnología de crédito rural de PRODEM en Bolivia", con Jorge Rodríguez y Adrián González, *Cuaderno de SEFIR,* n.° 10. La Paz, Bolivia, 2003.

10. "Dilemas en la expansión de la frontera de las finanzas rurales: oportunidades, retos y peligros para la cooperacion internacional y el FONDESIF en Bolivia", *Cuadernos de SEFIR*, n.° 6, La Paz, Bolivia, 2002.

11. "Microfinance Impact on Human Capital Formation: Evidence from Bolivia", con Jorge H. Maldonado y Vivianne Romero, documento presentado en los Seventh Annual Meetings of the Latin American and Caribbean Economics Association, Madrid, España, octubre, 2002.

12. "La situación macroeconómica y el sector de las microfinanzas en Bolivia", con Jorge Rodríguez, *Cuaderno de SEFIR*, n.° 1, La Paz, Bolivia, 2002.

13. "El entorno de los mercados financieros rurales en Costa Rica y El Salvador", con Anabella Lardé, Miguel Loría, Ronulfo Jiménez y Rodolfo Quirós, en M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, eds., *Prácticas prometedoras en finanzas rurales. Experiencias de América Latina y el Caribe,* Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Centro Peruano de Estudios Sociales y Academia de Centroamérica, 2002.

14. "Innovación en las finanzas rurales: Financiera Calpiá, de El Salvador", con Sergio Navajas, en M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, eds., *Prácticas prometedoras en finanzas rurales. Experiencias de América Latina y el Caribe*, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Centro Peruano de Estudios Sociales y Academia de Centroamérica, 2002.

15. "El entorno económico, legal y regulatorio: Hacia la profundización de los mercados financieros rurales", en M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, eds., *Prácticas prometedoras en finanzas rurales. Experiencias de América Latina y el Caribe,* Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Centro Peruano de Estudios Sociales y Academia de Centroamérica, 2002.

16. "Lecciones de la revolución de las microfinanzas para las finanzas rurales", en M. Wenner, J. Alvarado y F. Galarza, eds., *Prácticas prometedoras en finanzas rurales. Experiencias de America Latina y el Caribe*, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, Centro Peruano de Estudios Sociales y Academia de Centroamérica, 2002.

17. "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia", con Sergio Navajas, Mark Schreiner, Richard Meyer y Jorge Rodríguez, en M. Zeller y R. L. Meyer, eds., *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact,* Baltimore and London: The Johns Hopkins University Press and the International Food Policy Research Institute, 2002.

18. "Servicios financieros rurales. Un enfoque integral", *Cuaderno de SEFIR*, n.° 3, La Paz, Bolivia, 2002.

19. *Efectos potenciales de un tratado de libre comercio entre EE.UU. y Centroamérica sobre el sector agropecuario y agroindustrial de Costa Rica y El Salvador,* con Ricardo Monge y Francisco Monge, reporte para el Banco Mundial y los Gobiernos de Centroamérica, 2002.[5]

20. "¿Por qué hay que proteger a las microfinanzas bolivianas y cómo?", *Cuaderno de SEFIR*, n.° 5, La Paz, Bolivia, 2002.

21. "La movilización de depósitos", en Rodolfo Quirós, ed., *Ensayos en honor a Alberto Di Mare,* San José: Academia de Centroamérica, 2002.

22. "Corruption and Microenterprises in Russia", con Mehnaz Safavian y Douglas H. Graham, *World Development*, junio, 2001.

23. "Le Nuveau Financement du Developpement: Quand la Theorie Economique Recontra la Pratique", con Harry Schmidt, *Techniques Financieres et Developpement*, enero, 2001.

24. "Estrategia para la profundización de los mercados financieros rurales en los países andinos y del Caribe", Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarollo, 2001.

5. Ensayo 15 de la presente publicación.

25. "Reformas financieras en la década de los noventa: logros y retos inesperados", *Serie de Documentos 3*, San José: Academia de Centroamérica, 2001.

26. "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia", con Sergio Navajas, Mark Schreiner, Richard L. Meyer y Jorge Rodríguez, *World Development,* febrero,2000.

27. "The Legal and Regulatory Environment for Micro and Small Enteprises in Russia: Survey Evidence from Samara", con Mehnaz Safavian, Douglas H. Graham y Dennis Whelan, Fundación Integral Campesina (FINCA), *International Working Paper*, octubre, 2000.

28. *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*, con Fernando Prado y Tomas Miller, eds., segunda edición, Caracas, Corporación Andina de Fomento, 2000.

29. "The State of Microfinance Activity and Regulation in Russia", con Mehnaz Safavian, Douglas H. Graham y Dennis Whelan, *Small Enterprise Development*, vol. 11, n.° 4, diciembre, 2000.

30. "Dynamics of Rural Household Incomes in El Salvador: 1995-1997. Panel Results", con Margarita Beneke, presentado en la Annual Meetings of the Latin American and Caribbean Economics Association Meetings, Río de Janeiro, Brasil, 2000.

31. "Degrees of Market Integration as Determinants of Rural Incomes in El Salvador", con Anabella Lardé y Aída Arguello, presentado a la Annual Meetings of the Latin American and Caribbean Economics Association, Río de Janeiro, Brasil, 2000.

32. "Costa Rica: Mismanagement of the Coffee Boom", en Paul Collier y Jan Willen Gunning, eds., *Trade Shocks in Developing Countries*, Oxford: Oxford University Press, 1999.

33. "Servicios financieros rurales: experiencias del pasado, enfoques del presente", en Fernando Crespo, ed., *El reto de América Latina para el siglo XXI: servicios financieros en el área rural*, La Paz: FUNDAPRO, 1999.

34. "El papel del estado en la promoción de servicios financieros rurales", en Fernando Crespo, ed., *El reto de América Latina para el siglo XXI: servicios financieros en el área rural*, La Paz: FUNDA-PRO, 1999.

35. "Village Banks, Caisses Villageoises, and Credit Unions: Lessons from Client-Owned Microfinance Organizations in West Africa", con Korotoumou Ouattara y Douglas H. Graham, Bethesda: USAID Microfinance Best Practices.

36. "Innovative Approach to Rural Lending: Financiera Calpia in El Salvador", con Sergio Navajas, *BASIS Working Paper*, Columbus, Ohio, 1999.

37. "Debate on Second Tier Institutions", *Banking with the Poor Network Newsletter*, 13, julio, 1999.

38. "Rural Poverty and Land Degradation in El Salvador", con Jeffrey Hopkins y Douglas Southgate, *American Journal of Agricultural Economics*, 81, diciembre, 1999.

39. "The Financial Experience and Attitudes toward Regulation of Micro and Small Entrepreneurs in Russia: Preliminary Survey Results from Samara", con Douglas H. Graham, Valentina Hartarska, Denis Nadolnyak y Mehnaz Safavian, *Rural Finance Working Paper*, Columbus: Rural Finance Program, agosto, 1999.

40. "Bank Regulation and Supervision in Russia", *Rural Finance Working Paper*, Columbus: Rural Finance Program, agosto, 1999.

41. "Finance and Development: Evaluation of the Impact of the 1989 World Development Report", conferencia de apertura en el Third Annual Seminar on New Development Finance, Frankfurt, setiembre, 1999.

42. "What Ever Happened to Rural Finance: How to Expand the Frontier", conferencia en el Third Annual Seminar on New Development Finance, Frankfurt, setiembre, 1999.

43. "Les Enjeux de la Finance Rural au XXI Siecle dans les Pays en Developpement", Prestige Lecture en la Laval University. Quebec, Canadá, diciembre, 1999.

44. "Do Financial Institutions Have a Role in Assisting the Poor", en T. Wierand, J.D. Von Pischke y Mwangi S. Kimenyi, eds., *Strategic Issues in Microfinance*, Brookfield: Avebury, 1998.

45. "BancoSol: el reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas", *Debate Agrario*, vol. 27, marzo, pp. 155-198, 1998.

46. "Microfinance: Broader Achievements and New Challenges", conferencia de apertura en el Second Annual Seminar on New Development Finance, Frankfurt, Alemania, 21-26 setiembre, *Economics and Sociology Occasional Paper*, n.° 2518, Columbus: The Ohio State University, 1998.

47. "Microfinance Apex Mechanisms: Review of the Evidence and Policy Recommendations," reporte para el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre del Banco Mundial, Columbus: The Ohio State University, 1998.

48. "Using Village Mechanisms to Expand the Frontier of Microfinance for the Poor in Risky Environments: The Caisses Villageoises in Mali", con Genevieve Nguyen y Korotoumou Ouattara, Bethesda: USAID Microfinance Best Practices.

49. "Financial Apex Organizations: Experiences from Mexico", con Mario Villalpando, reporte para el Grupo Consultivo de Ayuda a la Población más Pobre del Banco Mundial, Columbus: The Ohio State University, 1998.

50. "Notes on Methods Used in a Survey of Rural Clients of Financiera Calpia in El Salvador", con Mark Schreiner, Margarita Beneke de Sanfeliú y Mauricio Shi, BASIS Progress Report, Madison: BASIS CRSP, 1998.

51. "The Challenge of Growth for Microfinance Organizations: The Case of Banco Solidario in Bolivia", con Mark Schreiner, Richard Meyer, Jorge Rodríguez y Sergio Navajas, en Hartmut Schneider, ed., *Microfinance for the Poor?*, Paris: OECD, 1997.

52. "Non Bank Institutions in Financial Sector Reform", en Alison Harwood y Bruce L. R. Smith, eds., *Sequencing? Financial Strategies for Developing Countries*, Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 1997.

53. *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*, con Fernando Prado y Tomás Miller, Caracas: Corporación Andina de Fomento, 1997.

54. "Microempresas y servicios financieros", en Claudio González Vega, Fernando Prado y Tomás Miller, eds., *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*, Caracas: Corporación Andina de Fomento, 1997.

55. "Dificultades de las transacciones financieras", en Claudio González Vega, Fernando Prado y Tomás Miller, eds., *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*, Caracas: Corporacion Andina de Fomento, 1997.

56. "Depósitos y microfinanzas", en Claudio González Vega, Fernando Prado y Tomás Miller, eds., *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*, Caracas: Corporación Andina de Fomento, 1997.

57. "Criterios de evaluación de las microfinanzas", en Claudio González Vega, Fernando Prado y Tomás Miller, eds., *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*, Caracas: Corporación Andina de Fomento, 1997.

58. "Microfinanzas, tecnología de crédito y diseño organizacional", en Claudio González Vega, Fernando Prado y Tomás Miller, eds., *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*, Caracas: Corporación Andina de Fomento, 1997.

59. "The Design of Successful Rural Financial Intermediaries: Evidence from Indonesia, con Rodrigo A. Chaves, *World Development*, vol. 24, n.° 1, enero, pp. 65-78, 1996.

60. *Financing Rural Microenterprises: FINCA-Costa Rica* con Ronulfo Jiménez y Rodolfo Quirós, San José: Ohio State University, Academia de Centroamérica y la Fundación Interamericana, 1996.

61. "FINCA-Costa Rica: Lessons in Financing Rural Microenterprises", en Claudio González Vega, Ronulfo Jiménez, and Rodolfo Quirós, eds., *Financing Rural Microenterprises: FINCA-Costa Rica*,

San José: Ohio State University, Academia de Centroamérica y la Fundación Interamericana, 1996.

62. "FINCA: Evolution of a Methodology", con Ronulfo Jiménez, María Marta Padilla y Rodolfo Quirós, en Claudio González Vega, Ronulfo Jiménez y Rodolfo Quirós, eds., *Financing Rural Microenterprises: FINCA-Costa Rica*, San José: Ohio State University, Academia de Centroamérica y la Fundación Interamericana, 1996.

63. "FINCA: Toward Deposit Movilization", con Tomás Miller, en Claudio González Vega, Ronulfo Jiménez y Rodolfo Quirós, eds., *Financing Rural Microenterprises: FINCA-Costa Rica*, San José: Ohio State University, Academia de Centroamérica y la Fundación Interamericana, 1996.

64. "Hacia la movilización rural de depósitos en Honduras", con Jerry Ladman y José Isaac Torrico, Tegucigalpa: Proyecto de Políticas Agrícolas de Honduras (PRODEPAH), 1996.

65. *Economía política, proteccionismo y apertura en Costa Rica*, con Ricardo Monge, San José y San Francisco: Academia de Centroamérica y Centro Internacional para el Crecimiento Económico (ICEG, por sus siglas en inglés), 1995.

66. "Strategic Options of Commercial Policy for Central America: Basic Guidelines", *Economics and Sociology Occasional Paper*, n.° 2236, mayo, 1995.

67. "State-owned Agricultural Development Banks: Lessons and Opportunities for Microfinance", con Douglas H. Graham, GEMINI Technical Report, n.° 89, Washington, D.C., *Economics and Sociology Occasional Paper*, n.° 2245, junio, 1995.

68. *Honduras: mercados financieros rurales no formales: evaluación preliminar*, con J. Isaac Torrico, Tegucigalpa: PRODEHPA, agosto, 1995.

69. "Servicios financieros para la microempresa: dificultades y soluciones posibles en El Salvador", *Economics and Sociology Occasional Paper*, n.° 2264, noviembre, 1995.

70. "Servicios financieros para la microempresa: criterios de evaluación y casos de éxito", *Economics and Sociology Occasional Paper*, n.° 2265, novoembre, 1995.

71. *Microfinanzas en El Salvador: lecciones y perspectivas*, San Salvador: Fundación Dr. Guillermo Manuel Ungo (FUNDAUNGO), diciembre, 1995.

72. "El diseño de intermediarios financieros exitosos: evidencia de Indonesia", con Rodrigo A. Chaves, *Debate Agrario*, n.° 23, diciembre, 1995.

73. "Principles of Regulation and Prudential Supervision and Their Relevance for Microenterprise Finance Organizations", con Rodrigo A. Chaves, en María Otero y Elisabeth Rhyne, eds., *The New World of Microenterprise Finance. Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, West Hartford: Kumarian Press, 1994.

74. *Política comercial, exportaciones y bienestar en Costa Rica*, con Ricardo Monge, San José: Academia de Centroamérica y Centro Internacional para el Crecimiento Económico (ICEG, por sus siglas en inglés), 1994.

75. *Regulación, competencia y eficiencia en la banca costarricense*, con Edna Camacho, eds., San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1994.

76. "Regulación, competencia y eficiencia en la banca", en Claudio González Vega y Edna Camacho, eds., *Regulación, competencia y eficiencia en la banca costarricense*, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1994.

77. "Principios de regulación y supervisión prudencial", con Rodrigo A. Chaves, en Claudio González Vega y Edna Camacho, eds., *Regulación, competencia y eficiencia en la banca costarricense*, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1994.

78. "Estructura, regulación y supervisión de la banca", con Edna Camacho, en Claudio González Vega y Edna Camacho, eds., *Regulación, competencia y eficiencia en la banca costarricense*, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1994.

79. "Supervisión bancaria en Centroamérica", con Arnoldo R. Camacho, en Claudio González Vega y Edna Camacho, eds., *Regulación, competencia y eficiencia en la banca costarricense*, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1994.

80. "Stages in the Evolution of Though on Rural Finance: A Vision from The Ohio State University", Columbus: Department of Agricultural and Applied Economics, *Economics and Sociology Occasional Paper*, n.° 2134, junio, 1994.

81. "La reforma financiera en el Ecuador: apuntes para una evaluación", San José: Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE), monografía preparada para USAID/Ecuador junio, 1994.

82. "Apoyo y servicios financieros para la microempresa: lecciones para El Salvador", Columbus: Department of Agricultural and Applied Economics, *Economics and Sociology Occasional Paper*, n.° 2187, noviembre, 1994.

83. *The Political Economy of Poverty, Equity, and Growth: Costa Rica and Uruguay*, con Simon Rottenberg, Víctor Hugo Céspedes, Edgardo Favaro y Alberto Bension, Oxford: Oxford University Press, 1993.

84. *Financiamiento y apoyo a la microempresa*, en Claudio González Vega y Tomás Miller, eds., segunda edición aumentada, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1993.

85. "Viabilidad institucional: condición de éxito de los programas de microempresa", en Claudio González Vega y Tomás Miller, eds., *Financiamiento y apoyo a la microempresa*, segunda edición aumentada, San Jose: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1993.

86. *Reforma financiera en Costa Rica: perspectivas y propuestas*, Thelmo Vargas, eds., San José: Academia de Centroamérica, 1993.

87. "Banca de desarrollo o servicios financieros para el desarrollo", en Claudio González Vega y Thelmo Vargas, eds., *Reforma financiera en Costa Rica: perspectivas y propuestas*, San José: Academia de Centroamérica, 1993.

88. "La economía política de la nacionalización bancaria: el caso de Costa Rica, 1948-1990", con Luis Mesalles, en Claudio González Vega y Thelmo Vargas, eds., *Reforma financiera en Costa Rica: perspectivas y propuestas*, San José: Academia de Centroamérica, 1993.

89. "Crecimiento, equidad y alivio de la pobreza en Costa Rica: una perspectiva de economía política", en Jorge Corrales Quesada, ed., *Raíces institucionales de la política económica costarricense*, San José y Maryland: Centro de Investigación y Adietramiento Político Administrativo (CIAPA) y IRIS, 1993.

90. "El diseño de intermediarios financieros exitosos: evidencia de Indonesia", con Rodrigo A. Chaves, en *Ahorro y crédito en poblaciones semi-urbanas y rurales: reflexiones y perspectivas*, México: Secretaría de Hacienda y Crédito Público, 1993.

91. *Financiamiento de la microempresa rural: FINCA-Costa Rica*, con Ronulfo Jiménez y Rodolfo Quirós, eds., San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1993.

92. "FINCA: lecciones en el financiamiento de la microempresa Rural", en Claudio González Vega, Ronulfo Jiménez y Rodolfo Quirós, eds., *Financiamiento de la microempresa rural: FINCA-Costa Rica*, San José: Ohio State University y Academia de Centroamérica, 1993.

93. "Finca: evolución de una metodología", con Ronulfo Jiménez, María Marta Padilla y Rodolfo Quirós, en Claudio González Vega, Ronulfo Jiménez y Rodolfo Quirós, eds., *Financiamiento de la microempresa rural: FINCA-Costa Rica*, San José: Ohio State University y Academia de Centroamérica, 1993.

94. "Finca: hacia la movilización de ahorros", con Tomás Miller, en Claudio González Vega, Ronulfo Jiménez y Rodolfo Quirós, eds., *Financiamiento de la microempresa rural: FINCA-Costa Rica*, San José: Ohio State University y Academia de Centroamérica, 1993.

95. "A Multinomial Logit Analysis of Loan Targeting and Repayment at the Agricultural Development Bank of the Dominican Republic", con Nelson Aguilera, *Agricultural Finance Review*, vol. 53, 1993.

96. "Debates sobre proteccionismo y apertura", *Acta Academica*, mayo, 1993.

97. *República Dominicana: manejo macroeconomico y reforma financiera*, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

98. "República Dominicana: reforma a sus mercados financieros", en Claudio González Vega, ed., *República Dominicana: manejo macroeconomico y reforma financiera*, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

99. "Elementos para una reforma financiera en la República Dominicana", en Claudio González Vega, ed., *República Dominicana: manejo macroeconomico y reforma financiera*, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

100. "Condiciones de éxito para una reforma financiera", en Claudio González Vega, ed., *República Dominicana: manejo macroeconomico y reforma financiera*, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

101. *República Dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depósitos*. Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

102. "Los Servicios financieros rurales como factor de desarrollo", en Claudio González Vega, ed., *República Dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depósitos*, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

103. "República Dominicana: el sistema financiero y el desarrollo regional", con Arnoldo Camacho, en Claudio González Vega, ed., *República Dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depósitos*, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

104. "La demanda por servicios de depósito en las áreas rurales de la República Dominicana", con José Alfredo Guerrero, Archivaldo Vásquez y Cameron Thraen, en Claudio González Vega, ed., *República Dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depó-*

sitos, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

105. "Banco Agrícola de la República Dominicana: estudio del comportamiento de la cartera de préstamos", con Nelson Aguilera Alfred y Douglas H. Graham, en Claudio González Vega, ed., *República Dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depósitos*, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

106. "Valoración de los subsidios en el crédito dirigido: un análisis de contratos de opción", con Nelson Aguilera, en Claudio González Vega, ed., *República Dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depósitos*, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

107. "Información, costos de transacciones y la ventaja comparativa de las cooperativas rurales de ahorro y crédito", con Jeffrey Poyo y Nelson Aguilera, en Claudio González Vega, ed., *República Dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depósitos*, Santo Domingo: Proyecto Servicios Financieros Rurales y Ohio State University, 1992.

108. *Apertura comercial y ajuste de las empresas*, con Edna Camacho, eds., San José: Academia de Centroamérica y el Centro Internacional para el Crecimiento Económico (ICEG, por sus siglas en inglés), 1992.

109. "El empresario ante la apertura comercial", con Edna Camacho, en Edna Camacho y Claudio González Vega, eds., *Apertura comercial y ajuste de las empresas*, con Edna Camacho, eds., San José: Academia de Centroamérica y el Centro Internacional para el Crecimiento Económico (ICEG, por sus siglas en inglés), 1992.

110. "Transformación de una economía: observaciones de un viaje a México", con Juan A. B. Belt, en Edna Camacho y Claudio González Vega, eds., *Apertura comercial y ajuste de las empresas*, con Edna Camacho, eds., San José: Academia de Centroamérica y el Centro Internacional para el Crecimiento Económico (ICEG, por sus siglas en inglés), 1992.

111. "Costa Rica en la década de la gran apertura comercial: la reforma del Estado para las exportaciones", en Edna Camacho y Claudio González Vega, eds., *Apertura comercial y ajuste de las empresas*, con Edna Camacho, eds., San José: Academia de Centroamérica y el Centro Internacional para el Crecimiento Económico (ICEG, por sus siglas en inglés), 1992.

112. "Apertura y desarrollo", *Acta Academica*, octubre, 1992.

113. "Proteccionismo y desarrollo", *Acta Academica*, octubre, 1992.

114. "Financial Reform and Marginal Clientele in Developing Countries", *IRU-Courier*, 2/92 y 3/92, Bonn, Alemania: International Raiffeisen Union, 1992.

115. "Costa Rica: evaluación de los mercados de granos básicos y el papel del Consejo Nacional de Producción", en Rigoberto Stewart, ed., *La comercialización de granos básicos en Costa Rica*, San José: Stewart Associates, 1991.

116. "Rural Banking in a Hostile Environment: Survival Measures", Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, 1991.

117. "Objetivos e instrumentos de política económica", *Actualidad Económica*, mayo, 1991.

118. "Costa Rica frente al reto del futuro: bases para un programa de acción", San José: Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), 1991.

119. "On the Viability of Microenterprise Credit Programs: Four Case Studies", con Rodrigo A. Chaves, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1991.

120. "Los servicios financieros rurales como factor de desarrollo", en Brian Branch, ed., *Simposio Nacional sobre la Misión Estratégica de la Empresa Cooperativa: Producción, Finanzas y Desarrollo*, Madison: World Council of Credit Unions, 1991.

121. *Financiamiento y apoyo a la microempresa*, con Tomás Miller, eds., San José: Academia de Centroamérica, 1990.

122. "El financiamiento de la pequeña empresa", en Claudio González Vega y Tomás Miller, eds., *Financiamiento y apoyo a la microempresa*, San José: Academia de Centroamérica, 1990.

123. "Marco teórico y experiencias en el financiamiento a la pequeña empresa", en Claudio González Vega y Tomás Miller, eds., *Financiamiento y apoyo a la microempresa*, San José: Academia de Centroamérica, 1990.

124. "Los programas de asistencia a la microempresa: viabilidad e integración a los mercados financieros", en Claudio González Vega y Tomás Miller, eds., *Financiamiento y apoyo a la microempresa*, San José: Academia de Centroamérica, 1990.

125. *Políticas económicas en Costa Rica*, dos volúmenes, con Edna Camacho, eds., San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1990.

126. "La importancia de las políticas", en Claudio González Vega y Edna Camacho, *Políticas económicas en Costa Rica*, volumen 1, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1990.

127. "Políticas de intermediación financiera en Costa Rica: cuatro décadas de evolución", en Claudio González Vega y Edna Camacho, *Políticas económicas en Costa Rica*, volumen 1, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University, 1990.

128. "El impacto de la regulación sobre la estructura y rendimiento de los mercados financieros: Honduras", en Félix Delgado y Juan Rafael Vargas, eds., *Estabilidad y crecimiento: las dimensiones del ajuste*, San José: Centro de Economía Aplicada, 1990.

129. *Costa Rica frente a la crisis: políticas y resultados*, con Víctor Hugo Céspedes y Ronulfo Jiménez, San José: Academia de Centroamérica, 1990.

130. "Desarrollo financiero en Centroamérica", con Jeff Poyo, en William Asher y Ann Hubbard, eds., *Recuperación y desarrollo de Centroamérica*, San José: Trejos, para la Duke University Press, 1990.

131. *Latin American Debt and Adjustment: External Shocks and Macroeconomic Policies*, con Philip Brock, Michael Connolly, eds., Nueva York: Praeger, 1989.

132. "Central American Financial Development", con Jeffrey Poyo, en William Asher y Ann Hubart, ed., *Central American Recovery and Development*, Durham: Duke University Press, 1989.

133. "Debt, Stabilization, and Liberalization in Costa Rica: Political Economy Responses to a Fiscal Crisis", en Philip Brock, Michael Connolly y Claudio González Vega, eds., *Latin American Debt and Adjustment: External Shocks and Macroeconomic Policies*, Nueva York: Praeger, 1989.

134. "Foreign Assistance and Domestic Financial Markets in developing Countries", W. I. Myers Memorial Lecture, Ithaca: Department of Agricultural Economics, Cornell University, 1989.

135. "Prestiti all'agricoltura e razionamiento del credito: la legge ferrea delle restrizioni al tasso de interesse", en A. Mauri, ed., *Problematiche dello Svilupo Rural*, Milano: Finafrica, Cariplo, Giuffre, pp. 87-106, 1989.

136. "Rural Deposit Mobilization in Developing Nations", con Richard L. Meyer, *Entwicklung und Landlicher Raum*, enero, 1988.

137. *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*, con Dale W. Adams y J. D. Von Pischke, eds., San José: Trejos Hnos. para the Ohio State University, 1987.

138. *Economic Reform and Stabilization in Latin America,* con Michael Connolly, eds., Nueva York: Praeger, 1987.

139. "Interest Rates and Factor Use Proportions in Agriculture", con Dale W. Adams, Margot Bellamy y Bruce Greenshields, eds., *Agriculture and Economic Instability*, Aldershot: Gower, para la International Association of Agricultural Economists, 1987.

140. "Comportamiento de los acreedores agropecuarios al racionar el crédito: la Ley de Hierro de las restricciones a las tasas de interés", en Dale W. Adams, J. D. Von Pischke y Claudio González Vega,

eds., *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*, San José: Ohio State University, 1987.

141. "Crédito agropecuario artificialmente barato: redistribución al reves", en Dale W. Adams, J. D. Von Pischke y Claudio González Vega, eds., *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*, San José: Ohio State University, 1987.

142. "Costos de endeudamiento, tasas de interés y distribución del crédito en Costa Rica", con Marco A. González Garita, en Dale W. Adams, J. D. Von Pischke y Claudio González Vega, eds., *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*, San José: Ohio State University, 1987.

143. "Regulated and Nonregulated Financial and Foreign Exchange Markets and Income Inequality in the Dominican Republic", con James E. Zinser, en Michael Connolly y Claudio González Vega, eds., *Economic Reform and Stabilization in Latin America*. Nueva York: Praeger, 1987.

144. *Mercados financieros y desarrollo*, Santo Domingo: Centro de Estudios Monetarios y Bancarios, 1986.

145. *Mercados financieros rurales en América Latina*, Santo Domingo: Centro de Estudios Monetarios y Bancarios, 1986.

146. *Mercados financieros y distribución del ingreso*, con James Zinser, Santo Domingo: Centro de Estudios Monetarios y Bancarios, 1986.

147. "Strengthening Agricultural Banking and Credit Systems in Latin America and the Caribbean", Roma: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, mayo, 1986.

148. "Human Capital, Technology, and Institutions: Comment", en Allen Maunder y Ulf Renborg, eds., *Agriculture in a Turbulent World Economy*, Proceedings *of the XIX International Conference of Agricultural Economists*, Aldershot: Gower, 1986.

149. "Tipos de interés y combinación de factores de producción en agricultura", con Dale W. Adams, *Agricultura y sociedad*, Madrid: Secretaria Técnica del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación, 1986.

150. "Políticas de tasas de interés, crédito agrícola y distribución del ingreso en Latinoamérica", en Bernardo Paul, ed., *El desarrollo financiero de América Latina y el Caribe, 1981*, Caracas: Instituto Interamericano de Mercados de Capital, 1986.

151. "Impacto de la crisis económica sobre la movilización de recursos internos en Centroamérica", *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centro America*, vol. 39, diciembre, 1986.

152. "Crisis y el sistema bancario costarricense", *Ciencias Económicas*, vol. V, n.° 1, junio, pp. 63-74, 1986.

153. "Foreign Exchange Speculation, Currency Substitution and Domestic Resource Mobilization: The Case of Costa Rica", con Arnoldo R. Camacho, en Michael Connolly y John McDermott, eds., *The Economics of the Caribbean Basin*, Nueva York: Praeger, 1985.

154. "Health Improvements in Costa Rica: The Socioeconomic Background", en Scott B. Halstead, Julia A. Walsh y Kenneth S. Warren, eds., *Good Health at Low Cost*, Nueva York: The Rockfeller Foundation, 1985.

155. "Estabilidad macroeconómica y el sistema financiero: el caso de Honduras", *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centro América*, n.° 32, junio, pp. 3-68, 1985.

156. "Centroamérica: asistencia económica externa, reformas a las políticas y mercados financieros nacionales en recuperación y crecimiento", *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centro América*, n.° 32, junio, pp. 119-128, 1985.

157. "Interest Rate Restrictions and Income Distribution", en Carl K. Eicher y John M. Staatz, eds., *Agricultural Development in the Third World*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, pp. 329-334, 1984.

158. *Costa Rica: estabilidad sin crecimiento*, con Víctor Hugo Céspedes, Ronulfo Jiménez y Eduardo Lizano, San José: Academia de Centroamérica y Editorial Universidad Estatal a Distancia, 1984.

159. "Fear of Adjusting: The Social Costs of Economic Policies in Costa Rica in the 1970s", en Donald Schulz y Douglas H. Graham, eds.,

Revolution and Counterrevolution in Central America and the Caribbean, Boulder: Westview Press, pp. 351-384, 1984.

160. "Credit Rationing Behavior of Agricultural Lenders: The Iron Law of Interest Rate Restrictions", en Dale W. Adams, Douglas H. Graham y J.D. Von Pischke, eds., *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, Boulder: Westview Press, pp. 78-95, 1984.

161. "Cheap Agricultural Credit: Redistribution in Reverse", en Dale W. Adams, Douglas H. Graham y J. D. Von Pischke, eds., *Undermining Rural Development with Cheap Credit*, Boulder: Westview Press, pp. 78-95, 1984.

162. *Empleo y costos de producción en una zona rural de Costa Rica*, con Víctor Hugo Céspedes, Ronulfo Jiménez y Eduardo Lizano, San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica y Editorial Universidad Estatal a Distancia, 1984.

163. *Temor al ajuste: los costos sociales de las políticas económicas en Costa Rica durante la década de los 70s*, San José: Academia de Centroamérica y Editorial Universidad Estatal a Distancia, 1984.

164. *Costa Rica: problemas económicos en la década de los 80s,* con Víctor Hugo Céspedes, Ronulfo Jiménez y Thelmo Vargas, San José: Editorial Stvdivm, 1983.

165. *Costa Rica: una economía en crisis*, con Víctor Hugo Céspedes, Ronulfo Jiménez y Eduardo Lizano, San José: Editorial Stvdivm, 1983.

166. "Arguments for Interest Rate Reform", en J. D. Von Pischke, Dale W Adams, y Gordon Donald, eds., *Rural Financial Markets in Developing Countries: Their Use and Abuse*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press, pp. 365-372, 1983.

167. "Indonesia: Financial Services for the Rural Poor", Jakarta: Resources Management International, 1982.

168. "Arguments for Interest Rates Reform", *Savings and Development*, vol. VI, n.° 3, setiembre, pp. 221-230, 1982.

169. "Las políticas de tasas de interés y la asignación del crédito agropecuario por las instituciones financieras de desarrollo en América Latina", en Eduardo Sarmiento, ed., *Políticas de tasas de interés, inflación y desarrollo en América Latina*, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1982.

170. "Restricciones sobre las tasas de interés y la asignación socialmente óptima del crédito", en Bernardo Paul, ed., *El desarrollo financiero de América Latina y el Caribe*, Caracas: Instituto Interamericano de Mercados de Capital, 1981.

171. "Las políticas de tasas de interés y la asignación del crédito agropecuario por las instituciones financieras de desarrollo en América Latina", en Bernd Breuer y Fernando Osorio, eds., *Alternativas de crédito a grupos marginados*, Bohn: Fundación Alemana para el Desarrollo Internacional, 1981.

172. "Las instituciones financieras de desarrollo y la movilización de recursos internos en los países de América Latina", en James A. Hanson, ed., *La captación y la movilización de recursos por las instituciones financieras de desarrollo*, Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo, 1980.

173. "Interest Rate Restrictions and the Socially Optimum Allocation of Credit", *Savings and Development*, vol. IV, n.° 1, enero, pp. 5-28, 1980.

174. "El seguro de cosechas en Costa Rica", con Alberto Di Mare y Thelmo Vargas, San José, Costa Rica: Instituto Interamericano de Cooperación Agrícola (IICA), 1980.

175. "El proteccionismo en la estrategia de desarrollo de Costa Rica durante la últimas décadas", en Miguel A. Rodríguez, ed., *El modelo económico costarricense*, San José, Costa Rica: Asociación Nacional de Fomento Económico, 1980.

176. "INVIERNO: An Innovative Rural Program in Nicaragua", con Ronald L. Tinnermeier, *Development Digest*, vol. XVIII, n.° 3, julio, 1980.

177. "INVIERNO: Innovation in Credit and in Rural Development", *Occasional Papers Series*, n.° 8, Washington, D.C.: Agency for International Development, 1979.

178. "Interest Rate Restrictions and Income Distribution", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. LIX, n.° 5, diciembre, 1977.

179. "A Macroeconomic System with Financial Intermediation", en Ronald I. McKinnon, ed., *Money and Finance in Economic Growth and Development*, Nueva York: Marcel Dekker, Inc, 1976.

180. "On the Iron Law of Interest Rate Restrictions. Agricultural Credit Policies in Costa Rica and Other LDCs", disertación de doctorado, Stanford University, 1976.

181. *La pobreza en Costa Rica: problemas en la determinación de algunas de sus características*, con Víctor Hugo Céspedes, Alberto Di Mare y Eduardo Lizano, San José: Academia de Centroamérica, 1976.

182. "The Rural Banking System of the Philippines", *OED Working Paper*, Washington, D.C.: Banco Mundial, 1975.

183. "Extreme Financial Repression: The Case of Uruguay", *OED Working Paper*, Washington, D.C.: Banco Mundial, 1975.

184. "The Profitability of External Funds. Models from the Mexican Experience with the Fondo de Garantía", *OED Working Paper*, Washington, D.C.: Banco Mundial, 1975.

185. "Long-Term Agricultural Credit and Private Financial Institutions", *OED Working Paper*, Washington, D.C.: Banco Mundial, 1975.

186. "Small Farmer Credit in Costa Rica: The Juntas Rurales", *AID Spring Review of Small Farmer Credit*, vol. II, Washington, D.C.: USAID, 1973.

187. "Interest Rate Policies and Small Farmer Credit Programs in Less Developed Countries", Small Farmer Credit. Analytical Papers, *AID Spring Review of Small Farmer Credit*, vol. XIX, Washington, D.C.: USAID, reimpreso en Gordon Donald, *Credit for Small Farmers in Developing Countries*, Boulder: Westview Press, 1973.

188. *The Marketing of Agricultural Products in Costa Rica*, con Robert C. Vogel y Eduardo Lizano, San José: Associated Colleges of the Midwest, Central American Field Program, 1970.

189. *Mercadeo agropecuario en Costa Rica*, con Robert C. Vogel y Eduardo Lizano, San José: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Costa Rica, 1970.

190. *Granos básicos en Centroamérica*, con Víctor Hugo Céspedes, San José: Econometrica, 1970.

191. *Costa Rica: Agricultural Sector Program*, con Víctor Hugo Céspedes, Alberto Di Mare y Eduardo Lizano, San José, Costa Rica: U.S. Agency for International Development y Academia de Centroamérica, 1970.

192. "La corporación de inversiones y la integracion economica centroamericana", con Fernando Naranjo, San José: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Costa Rica, 1969.

193. "La política económica y los granos básicos en Costa Rica", con Robert C. Vogel, XV Reunión del Programa Cooperativo Centroamericano para el Mejoramiento de los Cultivos Alimenticios, San Salvador: PCCMCA, 1969.

194. *Fondos mutuos. Intentos de evaluación*, con Robert C. Vogel y C. Hoff Stauffer, San José: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Costa Rica, 1969.

195. *Agricultural Credit in Costa Rica*, con Robert C. Vogel, San José, Costa Rica: Associated Colleges of the Midwest, Central American Field Program, 1969.

196. *Credito agrícola en Costa Rica*, con Robert C. Vogel, San José: Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Costa Rica, 1969.

PRIMERA PARTE

LAS ENSEÑANZAS DE DON CLAUDIO

2

DON CLAUDIO: MAESTRO Y EDUCADOR, MENTOR Y FORMADOR

JUAN E. MUÑOZ G.

I hope that, throughout these years, I have fulfilled the expectations that Dr. Claudio González-Vega, my friend and my mentor, placed on me.

AGRADECIMIENTO DE LA DISERTACIÓN

Corría el año 1980 cuando comencé a tener conocimiento de don Claudio por las referencias de mis amigos que estudiaban Economía y asistían al curso de Comercio Internacional. Él era decano de la Facultad de Ciencias Económicas en ese entonces. Como estudiante de Estadística y funcionario de recién ingreso al Banco Central de Costa Rica, me interesaba bastante la Economía; pero nunca tuve la oportunidad de recibir lecciones de don Claudio en la Universidad de Costa Rica. Las referencias sobre él se resumían en dos de sus características más peculiares por aquel entonces: la fascinación en la que mis amigos caían por el tema del comercio internacional y lo difícil que les era aprobar el curso. No tenía, entonces, ni la más remota idea de que aquella anecdótica figura de rápido andar y sonrisa a flor de piel, me transformaría la vida varios años después.

I. DON CLAUDIO, EL EDUCADOR

Un educador, en mi opinión, es aquella persona que transmite conocimientos y destrezas, que prepara al educando para la vida laboral y profesional, que dicta lecciones y evalúa el avance del pupilo.

Como educador, don Claudio no tiene igual. Siempre prolijo en el uso de la pizarra, con gráficos de múltiples colores y una caligrafía que no dejaba dudas de ningún tipo. Con esquemas hilvanados y múltiples

ejemplos que ilustraban los temas de estudio. Siempre pródigo en las explicaciones y tenaz en la comprensión de los términos.

No sé si mi formación estadística y mi deseo de convertirme en economista, hicieron de mí un estudiante a quien don Claudio mantenía en tensión por las frecuentes preguntas que me hacía en las clases de desarrollo económico y en el seminario de finanzas rurales en Ohio State University. Creo que me ponía a prueba ya que tenía pocas referencias de mí como estudiante. De hecho, el primer contacto que don Claudio tuvo con mis atestados académicos fue cuando, en 1987, revisaba mi certificación de notas en uno de los escritorios de la que era la Sección de Crédito y Banca del Departamento Monetario del Banco Central.

En su dimensión de educador siempre me exigía más allá de lo que yo creía razonable. Recuerdo muy bien algunos hechos que lo destacan por su excelencia. El primero de ellos, estuvo relacionado con el curso de Microeconomía que dictaba el temible profesor Miyazaki en el otoño de 1988. El susodicho profesor estaba precedido de una terrible fama por la dificultad de su curso, enfocado en mercados contestados, así como también, por la dureza de la evaluación. Aquí don Claudio, aun cuando no lo dijera expresamente, me exigía la A en la calificación. Al final del curso le cumplí y creo que, en ese momento, comencé a ganarme la credibilidad como buen estudiante.

Un segundo hecho estuvo relacionado con el curso de Desarrollo Económico en el invierno de 1989. Era un curso muy extenso, muy pesado por sus lecturas y estaba muy enfocado en el comercio internacional como motor del desarrollo. Era la primera vez que me enfrentaba a los gráficos de don Claudio y, además, tenía la expectativa de asistir a una lección donde siempre me preguntaba algo que requería de buen seso. Pues bien, resulta que tuve como compañeros en el curso a dos excelentes economistas: Mariano Rojas y Andrés Rodríguez, quienes, por sus altas calificaciones, hicieron que mi calificación fuera de A-. La diferencia de calificaciones numéricas entre ellos dos, que obtuvieron una nota de 100, y yo, que obtuve una nota de 92, no parecía tan abismal. Lo anecdótico de ese tipo de evaluación, fue que al año siguiente la nota más alta en el curso de don Claudio no superó el 90 y; sin embargo, el estudiante obtuvo una A. A pesar de eso, puedo decir que éste fue el curso que formó mi pensamiento económico.

El último de los hechos que definen a don Claudio como educador, fue el nivel de exigencia teórica y comprensiva que ejerció durante el desarrollo de mi tesis doctoral. No tengo palabras para describir mis estados de ánimo cuando don Claudio me devolvía los borradores de la tesis con más y más solicitudes de información y cambios. Me sorprendió sobremanera el profundo conocimiento matemático y de equilibrio general de don Claudio. En pocas palabras, aprendí economía.

El 11 de marzo de 1993 defendí mi disertación y luego de ser aprobada, sentí en el abrazo de don Claudio al maestro, siendo yo el discípulo, no sentí al educador y yo ya no me sentía como un educando.

II. DON CLAUDIO, EL MAESTRO

Un maestro no solamente es un educador, también enseña a razonar, intuir, dialogar y proporciona una visión de la vida. Con don Claudio, una charla puede versar de múltiples asuntos y siempre lo conduce a uno a tomar posiciones y defenderlas, o si fuera el caso, cambiarlas. Don Claudio es un verdadero maestro. Generalmente me llevaba por senderos de discernimiento inexplorados hasta ese momento y me hacía descubrir otras aristas del problema que teníamos entre manos. Cada conversación con don Claudio era un viaje de descubrimientos.

Esta peculiaridad de don Claudio la justifico por el vasto conocimiento que tiene no sólo de asuntos económicos, sino también en otras áreas del conocimiento. Tampoco están circunscritas al Derecho, su otra profesión, sino a temas de cultura general. Y aquí una reflexión personal. El ejemplo de la vasta cultura de don Claudio me hizo ver que un buen profesional, aquél que se siente a gusto con lo que aplica y practica, no debe circunscribirse al conocimiento exclusivo de su profesión. Todo lo contrario, el conocimiento de la Historia, del Derecho, de la Filosofía e incluso, del costumbrismo de determinada sociedad, enriquecen invaluablemente el análisis científico. ¡Y ni qué decir de la posibilidad de hablar varios idiomas! Han pasado 10 años desde que terminó mi odisea en Ohio State y desde entonces he procurado informarme de diversos temas, los cuales, sin lugar a duda, me han hecho sentir mejor conmigo mismo y con el desempeño de mi profesión.

Por ejemplo, ¿cuántos economistas han leído la Historia Económica de Europa editada por la Universidad de Cambridge y publicada en once tomos de aproximadamente 1.500 páginas cada uno? La colección fue adquirida por el Banco Central, por medio de una gestión de don Eduardo Lizano en 1986 y, hasta 1995 cuando comencé a leerla, nadie la había utilizado con anterioridad. Si todos tuviéramos un maestro como don Claudio, este tipo de lectura sería de sumo interés personal, no por obligación de leerla, sino por enriquecer el acervo cultural.

A manera de ejemplo puedo comentar una conversación con don Claudio sobre la solución de la pobreza. En este tema, don Claudio y yo coincidíamos en la necesidad de facilitar el ingreso al sistema educativo y al sistema de salud a los pobres; pero también había que proporcionarles la posibilidad de un empleo formal, lo cual requiere de una economía en crecimiento. La discusión con don Claudio fue teórica y radicaba en la formulación de la ecuación de producción de mi modelo de equilibrio general. Don Claudio me argumentaba que como factor de la producción tenía que incluir la variable del crédito. Yo le rebatí y le discutí el hecho de que el factor básico de la producción era la mano de obra, la cual podía aumentar su contribución a la producción por medio del capital humano y capital físico, así como de la especialización que se logre desarrollar. El crédito, recuerdo que le dije, puede contribuir a la producción si le permitiera al productor adquirir más capital físico o contratar más mano de obra. En otras palabras, era una variable, en mi opinión, de la restricción presupuestaria del productor y no, un factor propio de la producción. Fue una discusión de horas y al final de la misma, el crédito y el costo de éste, quedaron incorporados en la restricción presupuestaria.

III. DON CLAUDIO, EL MENTOR

El compartir cinco años de vida en Columbus, el leer sus escritos y el hablar con él cuando visita Costa Rica, han hecho mío el pensamiento de don Claudio. La manera de tratar a las personas, especialmente a los que han llegado a ser mis estudiantes en la Universidad de Costa Rica, la forma de abordar los temas y el pensamiento ideológico, económico y cultural que me han definido en los últimos años, están impregnados

de don Claudio. Se han moldeado a su forma de ser. A su forma de ver las cosas. Un mentor define y dirige el pensamiento del que le sigue.

Esa calidad de mentor de don Claudio me llevó a comparar profundamente el pensamiento liberal con el marxista, el clásico y el keynesiano, por citar algunos en el ámbito de la economía y la política. Me ha impulsado a leer sobre derecho romano y el *common law* anglosajón. Me ayudó a discernir los elementos correctos de los incorrectos. Me consolidó en la lógica del pensamiento liberal y me ha hecho leer con avidez tanto los argumentos con los que me identifico como con aquellos que no comparto.

Fue precisamente en el curso de Desarrollo Económico en Ohio State cuando consideré a don Claudio como mi mentor. Siempre había tenido las dudas sobre el modelo de sustitución de importaciones que había seguido Costa Rica y el resto del continente desde hacía varias décadas, pero no tenía los elementos de conocimiento suficientes para convertir esas dudas en razones. Sin embargo, las explicaciones que sobre el tema brindaba don Claudio comenzaron a calar en mi pensamiento y me empezaron a identificar como un economista liberal.

El método de enfocar los asuntos que aplica don Claudio es el que he pretendido seguir: desgranar los conceptos, las ideas, identificar las relaciones y atisbar las consecuencias. Todo un ejercicio que sólo la disciplina y el conocimiento pueden llevar de la manera correcta. Con paciencia, pero con buen paso.

IV. DON CLAUDIO, EL FORMADOR

Moldear el carácter. Ésa es la misión de un formador. ¿Nos contentamos con ser uno de tantos profesionales o queremos dejar huella? La huella que ha dejado don Claudio no solamente en mí, sino en la de muchos otros profesionales es invaluable. Y lo ha hecho sin alardes y sin ruidos. Una tarea silenciosa, inadvertida por muchos, ya sea por desconocimiento o mezquindad. ¿Nos hemos puesto a pensar en el radical cambio que don Claudio ha ejercido en los que hemos sido sus estudiantes? Al menos yo lo he hecho y, reconozco que no me sentiría tan bien conmigo mismo sin la ayuda de don Claudio. ¿Y por qué así?

La relación con don Claudio me llevó a ser más tolerante con aquellos que disienten conmigo. Me enseñó a creer más en mis propias posibilidades. Me hace sentir fortaleza en lo que hago. Me ha enseñado a ayudar a los demás, especialmente a aquellos estudiantes que, por diversos motivos, no son tan aventajados como otros, pero sin embargo tienen un futuro promisorio. No creo que don Claudio tenga el pensamiento, como algunos otros profesores, de que aquellos estudiantes que no obtienen una nota perfecta no son dignos de sentarse en sus lecciones. Al contrario, don Claudio brinda oportunidades y, como en mi caso, hace realidad los sueños.

Sólo espero que los que hemos sido beneficiarios directos del legado de don Claudio, sepamos aprovecharlo y, más importante aun, transmitirlo con nuestra manera de actuar y de pensar.

SEGUNDA PARTE

EL CAMINO RECORRIDO

3

DE ESTUDIANTES Y LIBROS A CIUDADANOS Y DECISIONES: UN VIAJE DE IDA Y VUELTA

MIGUEL ÁNGEL RODRÍGUEZ E.

I. CAMINO AL AEROPUERTO

Es un honor, un privilegio y un gran placer escribir un artículo para un libro en honor de Claudio González. Él refleja lo mejor que podemos aspirar para Costa Rica: seriedad, dedicación, esfuerzo, responsabilidad, honestidad intelectual, capacidad de análisis, búsqueda de respuestas y no de apariencias agradables, crítica profunda y dedicación a la enseñanza. Nunca transitó otros caminos que no fueran los académicos para no arriesgar ni su vocación ni su dedicación. No está de más decir que es un muy querido amigo y compañero.

Con Claudio me encontré en la terminal del aeropuerto en la que iniciamos el viaje a fines de los cincuentas, estrenando la reforma de los Estudios Generales en la Universidad de Costa Rica. Por decisión del almanaque yo iba un poco adelante en ese trayecto.

Al salir de la estación, y por mis intereses y circunstancias, viajé de la academia al mundo empresarial, y de ahí al mundo político y gubernamental, y traté más de una vez de seducir a Claudio para que fuésemos compañeros en esa travesía. Pero siempre admiré y respeté su fidelidad a sus estudios y discípulos.

Conté con la ayuda de Claudio; unas veces estudiando sus libros y artículos; otras veces participando en conferencias y seminarios a los que me invitaba para que presentara algún ensayo y me pusiera al día con los temas del desarrollo económico. Compartíamos la ilusión por el progreso de alguno de nuestros alumnos en la Universidad de Costa Rica (UCR), la Universidad Autónoma de Centro América (UACA) o en

Ohio State University (OSU). Compartíamos también las discusiones sobre políticas económicas costarricenses.

Debo confesar que cuando las presiones empresariales o las contiendas políticas lucían más arduas y tormentosas, muchas veces envidié los campos académicos que se veían más verdes al otro lado de la cerca que separaba nuestros destinos.

Por eso agradecí a la Academia de Centroamérica, que con Claudio y un grupo de amigos queridos y distinguidos formamos en 1969, la invitación a participar en este homenaje a Claudio. Agradecí aún más a Eduardo Lizano la sugerencia de escribir sobre la experiencia "De la Presidencia a la Academia" o "De Presidente a Profesor". Le tomé la indicación, sólo que lo hago reseñando un viaje de ida y vuelta.

II. La terminal de partida

El mundo de ahora es muy distinto al de aquella mañana de marzo de 1958 cuando, con timidez y lleno de aprehensiones, llegué al primer día de clases del curso de Estudios Generales de la Universidad de Costa Rica. Era el segundo año de esa reforma bajo el decanato de don José Joaquín Trejos. Era la Universidad de Láscaris, Aguado, Saumels, Heise y Santoro; los extranjeros que el rector don Rodrigo Facio, don Enrique Macaya, el artífice del cambio, y el decano Trejos habían conseguido para iniciar los Estudios Generales. Era también la Escuela de Abelardo Bonilla, Carlos Monge, Benjamín Núñez, Álvaro Hernández, Omar y María Eugenia Dengo, Manuel Iglesias, Teodoro Olarte, Jenaro Valverde, Virginia Zúñiga y tantos otros destacados profesores costarricenses. Se vivía un aire de cambio y superación en una universidad joven que maduraba rápidamente.

Era un mundo muy distinto al de ahora. ¡Ni siquiera Fidel Castro era entonces gobernante de Cuba! Claro está, lo sería pronto.

El año anterior la Unión Soviética había puesto en órbita el Sputnik, el primer satélite artificial alrededor de la Tierra; y, en un segundo vuelo ese mismo año, había enviado al espacio a la perra Laika. Un año después sucedería el famoso debate en la cocina del premier Krushchev, entre és-

te y el vicepresidente Nixon. En esa ocasión, el líder soviético, que se haría famoso por golpear con su zapato la mesa en la Asamblea General de la Naciones Unidas, había indicado al vicepresidente de los Estados Unidos que la URSS ganaría la carrera de la tecnología y el desarrollo. En abril de 1961 el ruso Yuri Gagarin sería el primer hombre en el espacio.

Ya en 1956 el ejército soviético había aplastado cruentamente un levantamiento en Hungría. Mis compañeros creían que en pocos años el comunismo dominaría la Tierra. Incluso Lorena (entonces mi novia) me comentaría, poco tiempo después, que si desdichadamente tuviésemos que exilarnos de Costa Rica, era mejor irnos de una vez a Moscú; donde me decía, se iniciaría el retorno hacia la libertad.

Había muy pocas democracias en el mundo y en Latinoamérica. Para algunos, la única respuesta efectiva al peligro comunista era la dictadura militar. Y estaban por delante la guerra de Vietnam y la revolución estudiantil del 68.

Tampoco en lo económico las ideas de libertad eran las que predominaban. El recuerdo de la gran depresión y el pensamiento keynesiano hacían parecer necesaria una acción intervencionista del Estado dirigiendo los mercados. Se recordaba la importancia de la producción estatal durante la guerra para vencer la recesión, y se creía en el espejismo de la planificación de la economía como medio para alcanzar la racionalidad económica.

Las restricciones al comercio internacional de los años treinta y la guerra mundial, habían alentado la producción industrial para el mercado interno en los países grandes de Latinoamérica. Al llegar la paz, los nuevos intereses comerciales que así habían surgido, propiciaron barreras proteccionistas para evitar la competencia internacional. De ese modo, el pensamiento cepalino de sustitución de importaciones era promovido por los nuevos industriales de la región.

Los países de Centroamérica se preparaban para el proteccionismo que, por lo pequeño de sus mercados internos, no podían imponer aisladamente. El proceso de integración se veía como el medio para establecer altas tarifas que restringieran el acceso a estas economías y, además, permitiesen el surgimiento de empresas dedicadas a producir para los cinco países.

La acumulación de capital era el camino para el desarrollo, según las más modernas teorías que imperaban en la época. Para ello se necesitaba una fuerte acción estatal planeando y ejecutando el desarrollo, fijando precios e intereses, dirigiendo el crédito, escogiendo "ganadores" y "perdedores", privilegiando inversiones específicas, atrayendo a Centroamérica empresas extranjeras que (para brincarse la barrera aduanera) viniesen a producir localmente y generar rentas con ese acceso preferencial a los mercados locales.

Los déficit fiscales y de balanza de pagos no eran vistos como problema: se resolverían con fondos externos prestados a los gobiernos. Tampoco se consideraba problema la excesiva emisión monetaria, pues la inflación se presentaba como un recurso necesario para estimular la inversión y el crecimiento. Incluso, más de una década después, el Presidente don José Figueres escribiría un libro promoviendo la creación artificial de crédito con emisión monetaria como la base para financiar el crecimiento.

Pero aquella terminal académica donde iniciaba el viaje, me traería, al igual que a Claudio González, muchos elementos distintos a los que he descrito para recordar el mundo de esos años. Al igual que él, estudié economía y derecho. De esta manera, tuve la oportunidad de aprender la rigurosidad de la teoría económica con Alberto Di Mare, Álvaro Hernández, Eduardo Lizano, Víctor Hugo Céspedes, Alexis Orozco y Omar Dengo; así como también, la belleza de las estructuras jurídicas con Rogelio Sotela, Eduardo Ortiz, Fabio Fournier, Rodolfo Piza, Ulises Odio, Miguel Blanco, Fernando Fournier, Alfonso Carro, Gonzalo Ortiz, Gonzalo Facio y tantos más. Fue una época que me reafirmó la convicción del enorme poder creativo de la libertad, de la radicalidad de nuestra ignorancia y de la necesidad de la seriedad y la honestidad intelectual en la búsqueda siempre inacabada de soluciones. Fue una época en la cual la guía de Alberto Di Mare dejó huella imborrable en mi formación. Su cultura enciclopédica, la profundidad de sus convicciones, su capacidad analítica y su recurso a las experiencias históricas, fueron labrando en mi mente un afán por poder entender la acción humana y poder usar los conocimientos para despejar los caminos del progreso en Costa Rica.

Fue también en ese tiempo, con mi estadía en el antiguo Colegio Seminario, que tuve la oportunidad de fortalecer las bases de la doctrina so-

cial de la Iglesia que me habían enseñado los Hermanos Cristianos en La Salle. En el Seminario fui aplicado oyente y, ocasionalmente, debatía en las exposiciones sobre las encíclicas *Rerum Novarum* y *Quadragesimo Anno* y las obras del cardenal Mercier que hacían amigos algunos años mayores, como Alberto Di Mare, Eduardo Lizano, Guillermo Malavassi, Bernardo Monge, Claudio Gutiérrez y Oscar Más Herrera, entre otros; y que luego llegarían a tener en sus respectivos campos una marcada influencia en la vida nacional.

Después me llegó la ocasión de hacer escala en una terminal internacional de extraordinaria calidad. Llegué, recién casado, a la Universidad de California en Berkeley con el propósito de aprender cómo realizar las transformaciones necesarias para mejorar la economía costarricense. Desde entonces tuve la convicción de que con inversión en capital humano, políticas fiscales y monetarias responsables, mercados libres y competitivos, un sistema universalizado de seguridad social y un estado de derecho, nuestro país podría avanzar por la senda del desarrollo.

Berkeley era entonces, como ahora, una de las mejores escuelas de economía. Buscaba encontrar en la microeconomía y la macroeconomía, así como en la teoría de equilibrio general, teoría monetaria y de intercambio comercial, el significado del desarrollo y las políticas que deberían ponerse en práctica para alcanzarlo.

Además tuve la suerte de contar con los mejores profesores en esa área: McFadden, Debreu, Scitovsky, Laidler, Jorgenson, Vind, Soderstern, Diamond, Radner, Fishlow y muchos más. ¡Con semejantes profesores, dos de ellos –McFadeen y Debreu– posteriores premios Nóbel en Economía, cuánto se podía aprender!

Cuando en 1966 don José Joaquín Trejos ganó las elecciones presidenciales, la mayoría de mis profesores en el Departamento de Economía se integraron al nuevo Gobierno, y me llamaron para que trabajara y participara con ellos en las reuniones del Gabinete en la Oficina de Planificación de la Presidencia. Había planeado pasar un año más terminando mi tesis, pero la propuesta de Costa Rica era muy tentadora y me hizo buscar la forma de terminarla antes. Así, les propuse a Daniel McFadden y a David Laidler, mis directores de investigación, escribir mi tesis con lo que había avanzado. Recuerdo muy bien lo que el Profesor

Laidler me dijo entonces: "Me recuerdas a un estudiante de Kenia en la Escuela de Economía de Londres, quien me preguntó lo que debía hacer en el verano: trabajar en la cafetería o regresar a casa para convertirse en el Director General de Correos".

III. Viaje a la Política y el Gobierno

Empezó así el viaje hacia el mundo de la política y el Gobierno y regresé a Costa Rica. Hago este recuento para compartir mi experiencia como un economista que ha participado activamente en la vida pública de su país; además porque creo que mi experiencia puede ilustrar lo difícil, pero al mismo tiempo, lo maravilloso que es el reto enfrentado por un economista al tratar de poner en práctica lo que ha aprendido.

En el grupo de economistas del Gobierno del profesor Trejos compartíamos las mismas ideas económicas: la necesidad de abrir nuestra economía al comercio internacional; de introducir la competencia en los mercados nacionales; de reducir substancialmente las distorsiones y de mantener la estabilidad macroeconómica con políticas fiscales y monetarias responsables. De esta manera, queríamos cambiar el modelo de desarrollo en el que Costa Rica se había enrumbado unos años antes, principalmente el de sustitución de importaciones que estaba ya en plena vigencia en Latinoamérica. Desgraciadamente, no pudimos alejar a nuestra economía de ese modelo.

Además de las oportunidades para la producción industrial dirigida a los mercados internos que propició el modelo de sustitución de importaciones, sus defensores lo justificaban bajo la creencia de que el país no podría crecer gracias a las exportaciones, debido a que no estaríamos en condiciones de producir competitivamente nada distinto de nuestras exportaciones tradicionales: café y banano. Estos bienes tenían un potencial de crecimiento muy pequeño en los mercados internacionales; por lo tanto, la única forma de crecer era mediante la industrialización. No obstante, ésta sólo se podría dar, según los defensores del modelo, por medio de la protección.

En ese tiempo señalamos que esas premisas eran incorrectas. Indicamos también que si existía una economía competitiva, con menos dis-

torsiones y con elevada inversión en infraestructura y capital humano, no sólo podíamos expandir, diversificar y darles mayor valor agregado a nuestras exportaciones agrícolas, sino que también podíamos desarrollar algunos bienes manufacturados para la exportación. Podíamos además, contar con un rápido crecimiento sostenido si simplemente manteníamos un equilibrio macroeconómico. Más tarde, la experiencia de los países del este asiático comprobaría nuestra tesis.

Años después, la crisis latinoamericana de inicios de los años ochenta demostró que el modelo proteccionista era inadecuado y que no podía continuar siendo nuestra base del crecimiento. Pero esto era muy difícil de aceptar en los sesenta, cuando la economía funcionaba bien en términos de crecimiento e inflación. El país que adopta el modelo proteccionista se caracteriza porque experimenta, en un inicio, un crecimiento rápido debido a la gran cantidad de inversión que emerge para aprovechar las oportunidades artificiales de negocios que se generan. Además, los sesenta fueron años muy buenos para la mayoría de los países, puesto que la economía mundial disfrutaba años dorados de alto crecimiento y baja inflación, lo que hacía más fácil a los países pequeños disfrutar de un rápido crecimiento.

¡Qué difícil era convencer a la gente que esa estrategia de desarrollo iba a fallar! Era como tratar de convencer a un amigo o amiga para que deje de beber cuando él o ella se encuentra en lo mejor de la fiesta. ¿Cómo puede estar mal lo que está haciendo, si es tan feliz?

Estando la gente satisfecha con el sistema, ¿cómo llevar a cabo una reforma radical que estaría en contra de los intereses de fuertes grupos de presión, que disfrutaban de las rentas creadas por el modelo de sustitución de importaciones? Esto no se puede hacer en una democracia. A pesar de la fortaleza de los argumentos de las teorías económicas para mostrar las inconveniencias de las políticas proteccionistas acentuadas, los electores no iban a aceptar un cambio en el modelo. Los grupos de presión de empresarios, trabajadores de los sectores privilegiados, sindicatos públicos, las fuerzas políticas y la opinión pública estaban a favor de los esquemas de sustitución de importaciones que daban en ese momento altos beneficios a muchos y generaban una rápida expansión económica.

Una de las luchas más importantes que se dieron para lograr cambios estructurales y hacer más competitiva la economía, fue la apertura del monopolio estatal de la banca comercial, que hacía casi 20 años se había introducido con la nacionalización bancaria. Desdichadamente, la opinión pública no estaba lista y se perdió esta iniciativa en el debate legislativo. No fue suficiente explicar las ineficiencias del sistema para la asignación del crédito y su negativo impacto sobre la calidad y cantidad de la inversión. Triunfó el argumento fácil de que con bancos privados aumentaría el costo del crédito y sólo estaría disponible para los ricos. Faltaban casi 20 años para que los argumentos que demostraban la concentración del crédito, el alto costo de intermediación y los efectos negativos para préstamos a pequeña empresa pudiesen ser comprendidos. Ciertamente los trabajos de Claudio González fueron de gran importancia también en este campo.

El gobierno del profesor Trejos Fernández tuvo éxito en eliminar los desbalances fiscales y monetarios que heredamos de la Administración previa, pero no tuvimos éxito en implementar las reformas profundas que queríamos. Eso fue frustrante, pero estábamos satisfechos de que un buen manejo de las políticas macroeconómicas mediante la aplicación de los fundamentos de la teoría económica, había hecho posible que la economía nacional creciera al ritmo más elevado entre las economías de Latinoamérica, a pesar de no haber contado con el apoyo de la mayor parte de los organismos internacionales, pues esos entes estaban engolosinados con la planificación gubernamental, el proteccionismo y la regulación.

Después del Gobierno del presidente Trejos, el país se adentró en un modelo proteccionista, estatizante, regulador y fijador de precios, clientelista y gremialista. Los monopolios de los servicios públicos en manos del Estado se reforzaron, la producción industrial del Gobierno se expandió y aumentó enormemente el número de empleados públicos. El mal llamado "Estado de Bienestar" siguió creciendo, y nuestra nación financió con masivos empréstitos internacionales los déficit (el fiscal y el de la balanza de pagos) producidos por esos excesos y por la crisis del petróleo en los setenta. Nuestros economistas no se sorprendieron entonces, cuando nuestro país fue uno de los primeros en sufrir los efectos de la crisis de la deuda externa que azotó a Latinoamérica a principios de los

ochenta, al tiempo que el gobierno en ejercicio se empeñaba en cerrar los ojos ante la magnitud de la crisis que se nos venía encima.

Los efectos de esa crisis fueron devastadores. De 1979 a 1981 el PIB por habitante descendió un 7,2 por ciento, el desempleo aumentó un 79,3 por ciento, la inflación fue de 94,5 por ciento. Tardamos hasta el año 1993 para recuperar el nivel de ingreso por habitante y las consecuencias en otros sectores del desarrollo humano fueron devastadoras y de largo plazo. En especial debemos señalar el deterioro en el sistema educativo, en el cual se redujeron los días efectivos de clase de 211 en 1980 a 167 en 1990 y la tasa de escolaridad bruta en secundaria descendió de 60,9 a 50,5 por ciento. Éstos serían elementos que se prolongarían por toda una generación, pues tendríamos la quinta parte de la población de toda una década con menos educación y así, con menor capacidad para labrarse su propio bienestar. Claro está, que ese deterioro en el sistema educativo fue causado por la incapacidad de los gobiernos de atender los gastos del capital humano indispensables. Pero no es menos evidente que el origen del problema fue el despilfarro que los gobiernos previos (con la excepción ya citada de 1966-1970) hicieron de los recursos públicos y del crédito, a fin de pagar los privilegios otorgados a los sectores beneficiados con las políticas de sustitución de importaciones y las ventajas artificiales de la industrialización.

Entonces, por la crisis, lo que había sido imposible durante el Gobierno del profesor Trejos empezó a ser realidad. Para la década de los ochenta, muchos cambios habían ocurrido en el mundo en comparación con fines de los cincuenta.

La década de los setenta, con la cohabitación de la inflación y el desempleo, no sólo había terminado con la curva de Phillips, sino que también puso a "nadar contra corriente" las teorías keynesianas en los países industrializados. La acumulación sin crecimiento en las economías socialistas de planificación centralizada había asestado un golpe serio a la fe en la capacidad empresarial de los gobiernos. El crecimiento de los tigres asiáticos había demostrado las virtudes de la apertura económica, el equilibrio fiscal y la ortodoxia monetaria. La crisis de la deuda externa latinoamericana había señalado las dificultades inherentes al proteccionismo industrial. La planificación estatal, incluso al estilo democrá-

tico de la India, no señalaba otro resultado que un lentísimo crecimiento, de los más bajos en el mundo fuera de África.

El empobrecimiento de inicios de los ochenta hablaba más fuerte que cualquier argumento. Costa Rica empezó su cambio y fue uno de los primeros países reformadores.

Todos, o casi todos, nos pusimos rápidamente de acuerdo en la necesidad de crecer por medio de un fuerte incremento en las exportaciones. Todos, o casi todos, nos pusimos de acuerdo en la necesidad de balancear las finanzas públicas y la balanza de pagos, así como en reducir la deuda externa. Más difícil fue lograr acuerdos para tener un tipo de cambio real no sobrevaluado, para abrir el monopolio estatal de la banca comercial y liberalizar el sector financiero interno. Pero se avanzó en todos esos campos; en la apertura económica, en el control fiscal y en el establecimiento de un sistema activo de minidevaluaciones para mantener el valor real del colón, en respuesta a la comparación de la inflación nacional con la inflación de nuestros principales socios comerciales. Se acabó el monopolio estatal de la banca comercial en un proceso prolongado que se inició con el establecimiento de bancos privados que no podían tener cuentas corrientes y que, sólo una década después, pudieron administrar. Además, se eliminaron las políticas distributivas de crédito del Banco Central y su control de las tasas de interés, así como la mayor parte de las fijaciones gubernamentales de precios; se liberó el uso de las divisas internacionales y se vendieron o cerraron las empresas estatales originadas en la onda estatizante de los setenta.

En los ochenta, después de la crisis, la discusión más profunda fue sobre cómo crecer con base en exportaciones. Algunos propugnábamos por una solución neutra: un tipo de cambio que ni alentara ni desestimulara las exportaciones y las importaciones; suprimir los sesgos antiexportación con una radical disminución de aranceles y, la eliminación de los impuestos y las prohibiciones a exportar. Otros, que triunfaron, proponían un sistema de subsidios fiscales a las exportaciones de productos no tradicionales o a nuevos mercados.

A pesar de los costos fiscales del esquema, los resultados obtenidos fueron muy importantes. Costa Rica logró disminuir el déficit fiscal, las tasas marginales del impuesto de renta, la tasa de inflación hasta el orden del

10 por ciento en 1993, el desempleo a los niveles previos a la crisis y la incidencia de pobreza al 20 por ciento para 1997. También racionalizó el gasto público durante la Administración Calderón Fournier y, de 1985 a 1993, alcanzó una tasa de crecimiento promedio anual del 5,2 por ciento.

Los cambios alcanzados también fueron importantes para reducir la deuda externa con el canje de títulos de la deuda por naturaleza, para el pago de tierras de los parques nacionales, así como con la contribución del Plan Brady. Esto permitió que el saldo de esa deuda pasara del 109 por ciento del PIB (al alcanzar U$ 3.406,5 millones) a fines de 1983, a un 50 por ciento del PIB (con un monto de US$ 3.172,6 millones) a fines de 1990.

Además, y en buena medida como parte de los cambios efectuados a nivel centroamericano, los elevados aranceles proteccionistas anteriores a la crisis, disminuyeron hasta llegar al 15,9 por ciento a finales de 1990 y al 9,75 por ciento en 1997. Costa Rica logró en ese período diversificar y expandir sus exportaciones. Éstas pasaron de US$ 1.008,1 millones en 1981 a US$ 4.205,5 millones en 1997; mientras que en el primero de esos años el café, banano, azúcar y carne representaban un 57,7 por ciento del total, en el último solamente significaron un 25 por ciento. También, la economía se volvió mucho más abierta, puesto que las exportaciones más importaciones eran un 46 por ciento del PIB en 1981, para 1997 esa suma ya representaban un 72 por ciento del PIB.

Para alcanzar estos resultados, Costa Rica contó con el apoyo de los Estados Unidos y sus programas bilaterales durante los últimos años de la guerra fría, que coincidieron con los difíciles años de la década de los ochenta en Centroamérica, con dos programas de ajuste estructural con el Banco Mundial y con el concurso del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Ahora las reglas y recomendaciones eran muy diferentes a las de los sesenta.

Ya para inicios de los noventa los cambios en el mundo habían alcanzado etapas que pocos hubiesen podido imaginar sólo pocos años antes. La caída del muro de Berlín y la desintegración de la Unión Soviética habían puesto al desnudo la irracionalidad del socialismo y su planificación centralizada. Estaba ya claro, ante las diversas experiencias de distintas naciones, que la ortodoxia fiscal, los tipos de cambio no sobrevaluados y la política monetaria cuidadosa son indispensables para

que, con estabilidad, se pueda dar el desarrollo. Así, la necesidad de tipos de cambio neutros aparecía como evidente a pesar de la poca claridad sobre el sistema cambiario ideal.

Las democracias eran ahora la regla y no la excepción en América Latina y, más bien, Cuba era ahora el régimen fuera de tono. Europa, España, Portugal y Grecia eran democracias prósperas en la Unión Europea, y los países que habían estado separados por el "telón de acero", construían democracias y sistemas de mercado. Taiwán y Corea establecían gobiernos democráticos respetuosos de los derechos humanos. En el marco de las Naciones Unidas se aprobaban acciones y hasta intervenciones humanitarias para prevenir y poner fin a graves y sistemáticas violaciones de los derechos humanos en diversas partes del mundo. Al mismo tiempo, se fortalecía el nuevo derecho internacional como garantía de los derechos humanos.

En el campo de la economía, la teoría del *Public Choice*, las nuevas visiones constitucionalistas del contrato social, la introducción de modelos con limitaciones en la información y múltiples equilibrios y con análisis de las interacciones entre decisiones racionales de los agentes económicos, cambio institucional y costos de transacciones, establecían límites a las posibilidades de acierto de gobiernos y de privados, dando nuevo aliento a las ventajas de contar con múltiples alternativas y procesos de evolución parcial no dirigidos.

Los intentos de ajuste no ortodoxo que se intentaron durante los ochenta en Argentina con el Plan Austral, en Brasil con el Plan Cruzado y en Perú con el Plan Nacional de Desarrollo del presidente García para combatir la inflación y fortalecer la acción gubernamental fracasaron.

El resultado de todo ello encontró expresión en el llamado Consenso de Washington con sus 10 áreas de disciplina fiscal, redirección del gasto público, reforma tributaria, liberalización de la tasa de interés, tipo de cambio competitivo, liberalización del comercio exterior, liberalización de la inversión directa externa, privatización, desregulación y garantía de los derechos de propiedad.[1] Ese había sido el contexto en el cual Cos-

1. Ver Williamson, J. (1990).

ta Rica había llevado a cabo sus reformas después de la crisis de los ochenta, cuando el país había sido uno de los reformadores iniciales.

Sin embargo, ya en 1993, a finales de la Administración Calderón Fournier, el país había experimentado las dificultades iniciales para seguir con el proceso, cuando la oposición impidió la aprobación del tercer Programa de Ajuste Estructural y luego se interrumpió el proceso de ajuste en la Administración siguiente 1994-1998.

Ello significó el aumento del déficit del sector público y de la inflación para 1994 y 1995, lo cual provocó una política de contracción monetaria que dio por resultado la recesión del 95-96. A principios de 1998 se proyectaba un déficit del sector público superior a un 5 por ciento.

La promoción de las exportaciones, fundamentada en incentivos fiscales, llegaba a su fin cuando asumimos el Gobierno. Más que seguir promoviendo su crecimiento con recursos hacendarios, nos fue preciso perseguir jurídicamente y llevar a juicios y condenas de cárcel a quienes con todo tipo de ardides y fraudes, habían abusado del sistema. Tanto razones internas (la situación fiscal del país y la insuficiente tasa de crecimiento alcanzada) como externas (las reglas que norman el comercio internacional y el hecho de que los sectores dinámicos de la economía mundial están ligados al conocimiento y a las nuevas tecnologías) impedirían en adelante apostar al éxito en los mercados internacionales con base en incentivos fiscales.

No podíamos ya, en consecuencia, basarnos en los modelos previos de desarrollo, pero a la vez, necesitábamos seguir promoviendo la creación de nuevas empresas, atraer inversiones, generar suficientes empleos de alta calidad y remuneración para una fuerza laboral que crecía aceleradamente y elevar los niveles de desarrollo de las regiones más atrasadas. ¿Cómo lograrlo?

La respuesta que dimos en el programa de gobierno "Soluciones para el Futuro" que propusimos en campaña y en el Plan Nacional de Desarrollo Humano que elaboramos al llegar al Gobierno, se basó en generar una economía realmente competitiva en todos los órdenes, en lugar de compensar, de una u otra manera, nuestras desventajas competitivas como se había hecho en el pasado.

En este sentido, el cambio en el paradigma de desarrollo en el nivel mundial fue realmente afortunado para Costa Rica. En efecto, por su escasez de recursos minerales, la limitación en la disponibilidad de los factores de producción tradicionales y nuestra pequeñez geográfica, el país difícilmente podría superar la brecha en el desarrollo a partir de los instrumentos típicos de la vieja economía. Pero en el factor que hoy es la clave del dinamismo económico, es decir, el conocimiento, tenemos importantes ventajas competitivas, como resultado de la fuerte inversión en capital humano realizada a lo largo de casi dos siglos de vida independiente.

Basados en el café, el país no podía superar su desventaja de desarrollo. Pero basados en el *software*, es decir en la nueva economía del conocimiento, sí podemos alcanzar el desarrollo; al punto que el Informe sobre Desarrollo Humano 2001 ubicó a Costa Rica entre los líderes tecnológicos potenciales, en el mismo grupo que España, Italia, Malasia, Hong Kong o México, entre otros.[2]

No obstante, el desarrollo del país por favorables condiciones que reuniese, no sucedería automáticamente, sino que demandaba un esfuerzo consciente y sostenido a lo largo de muchos años para concretar las ventajas y aprovechar las oportunidades que se nos abrían.

Ahora bien, aunque es cierto que el capital humano constituye la mayor ventaja nacional gracias a la acción previsora de nuestros antepasados, el descuido durante dos décadas en aspectos claves de la educación y salud, constituía una de las más importantes sombras para el progreso nacional que encontramos cuando nos preparábamos para las tareas de gobierno.[3] Del mismo modo, el descuido por dos décadas en la infraestructura, no sólo había frenado su crecimiento, sino que la había deteriorado seriamente (sobre todo en el área de transportes viales, ferroviarios, portuarios y aeroportuarios); por lo tanto, habíamos perdido la

2. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2001).

3. La escolaridad bruta en secundaria, que en 1980 era del 60,9 por ciento, había disminuido tasa aproximada a 48 por ciento en 1988 y para 1997 sólo había alcanzado 59,4 por ciento. La infraestructura y el equipamiento hospitalario se habían reducido de 3.300 camas por habitante en 1980 a 1.700 camas por habitante en 1997 y las únicas bombas de cobalto tenían varios años de uso, más que lo aconsejado en este último año, eran obsoletas y ya habían provocado mortales sobreirradiaciones.

ventaja en telecomunicaciones necesaria para atraer inversión y propiciar empresas de la nueva economía.[4]

De ahí que, tanto los requerimientos generales del paradigma de la economía del conocimiento como la necesidad de solventar los problemas específicos del país, hicieran imperativo que se diese prioridad a la educación, la salud y la capacitación para el trabajo; al desarrollo de la infraestructura para transporte; a las telecomunicaciones y la energía; a la apertura de los mercados para eliminar los restos del sesgo antiexportador que ya no se podía paliar con incentivos fiscales; y a la simplificación, la desregulación y la seguridad de los trámites burocráticos. Todo eso al tiempo que se debía resolver el problema fiscal e ir gradualmente hacia una disminución de la inflación y la devaluación del colón para converger con los patrones de estabilidad de los países más desarrollados.

Para ello, el nuevo modelo de desarrollo diseñado y ejecutado durante mi Gobierno, se fijó como objetivo elevar sustancialmente la competitividad real de los sectores productivos sobre la base del desarrollo científico, tecnológico y de conocimiento y en un marco de estabilidad macroeconómica de largo plazo; de tal forma que se generen oportunidades e incentivos para crear más y mejores empleos.

Ahora bien, para consolidar un modelo de desarrollo como el propuesto, es imprescindible impulsar esfuerzos permanentes destinados a lograr un propósito central: acompañar la racionalización macroeconómica con la racionalización de la microeconomía, de modo tal que los logros de la primera se traduzcan en bienestar y desarrollo para las unidades productivas y familiares.

Ese es el principio en que se basó el Plan Económico y Social "La Solución de Todos" que presenté al país en enero de 1999 para lograr tres objetivos esenciales: reducir el costo de la vida, generar más y mejores empleos y reducir la pobreza. Para alcanzar esos objetivos, las políticas proponían disminuir el déficit fiscal, propiciar la competencia, reducir

4. En 1998 teníamos 20,9 líneas fijas, 3 celulares y 0,4 conexiones a Internet por cada cien habitantes, frente a los siguientes datos comparables para Irlanda, Chile, Singapur y Finalandia con quienes habíamos competido para atraer la inversión de Intel que se logró durante la Administración Figueres Olsen.

los impuestos, modernizar la infraestructura, aumentar la inversión en capital humano, fortalecer la integración comercial, aumentar el número y calidad de las oportunidades para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, simplificar los trámites y fortalecer las instituciones de solidaridad social, en particular, las relativas al sistema de previsión social y la cesantía.

Es evidente que esta concepción rebalsaba el Consenso de Washington, al incluir el tema de la erradicación de la pobreza y al señalar la necesidad de la construcción de instituciones que permitiesen fortalecer la competencia, desarrollar la pequeña empresa en términos competitivos y mejorar la calidad y costo de los servicios gubernamentales. Para lo primero se insistía tanto en los programas universales de salud y educación necesarios para generar las capacidades en las personas que les permitiesen utilizar las oportunidades del crecimiento, como en los programas focalizados de atención a las personas en condiciones especiales de necesidad y falta de oportunidades y derechos. Para lo segundo, se veía la necesidad de coordinar de manera especial la acción de los diversos programas públicos a fin de eliminar restricciones, facilitar procesos y difundir información, todo lo cual se organizó alrededor del Programa Impulso.[5] En esto señalábamos el camino y seguíamos las conclusiones de lo que, después de la Cumbre de las Américas en Chile, se denominó el Consenso de Santiago.

"La Solución de Todos", como ya lo había hecho el Programa de Gobierno, rompió los moldes usuales en este tipo de documentos, pues aparte de señalar objetivos y políticas, contenía medidas específicas a ejecutar y metas mensurables para los cuatro años de gestión, así como los supuestos macro y microeconómicos en que se basaban, a fin de hacer posible la evaluación y la rendición de cuentas.

Para poder alcanzar simultáneamente esos resultados era necesario buscar nuevas formas de financiar la infraestructura, las telecomunicaciones y la electricidad; a la vez que se disminuía la deuda interna con el ahorro de intereses, disminuir el déficit y financiar los mayores recursos para capital humano, así como generar mayor ahorro interno para promover la inversión privada. Para lograr esto se propuso la apertura

5. Ver Rodríguez, Miguel A. (2003), capítulo III.

de los monopolios estatales de telecomunicaciones y electricidad y la venta del Instituto Nacional de Seguros (INS), el Banco de Costa Rica (BCR), Banco Internacional de Costa Rica S.A. (BICSA) y la Fábrica Nacional de Licores (FNL). Para vender el INS proponíamos también, por supuesto, eliminar el monopolio de los seguros. Además, formaba parte de esta estrategia reformar los mecanismos de pensiones y previsión social para establecer un sistema que resolviese los problemas de viabilidad actuarial que existían, pero que además, propiciase mayor generación de ahorro y eliminase problemas sociales y labores relacionados con la estructura existente.[6]

Con la apertura de los monopolios estatales se aseguraría la colaboración de la inversión privada para el desarrollo de las telecomunicaciones y la energía y se obtendrían recursos fiscales con las licitaciones del espectro electromagnético. Éstos se aunaban a los fondos provenientes de las privatizaciones indicadas para disminuir la deuda pública. Los recursos de los nuevos sistemas de pensiones, así como las reservas de los seguros privados que sustituirían las ventas ilegales de seguros cuyas reservas no se mantienen en el país, aumentarían el ahorro disponible para la inversión productiva.

Para los planes de mantenimiento vial contábamos con nuevos recursos fiscales que habíamos ayudado a aprobar en los meses de cambio de Gobierno, y proponíamos la concesión de obra pública como el mecanismo que en esas circunstancias nos permitiera apoyarnos en ahorro privado para aumentar la infraestructura vial, portuaria, aeroportuaria, de tratamiento de aguas negras y recuperar la operación ferroviaria que se había paralizado. De esa manera, los recursos fiscales crecientes, fruto de la reactivación económica nos alcanzarían para las inversiones de infraestructura y equipamiento necesarias en educación, salud y seguridad ciudadana.

6. En relación con la reforma del sistema de pensiones y previsión social, con la Ley de Protección al Trabajador que estableció un nuevo pilar en la cuenta individual de los trabajadores, con operadoras privadas y de libre elección para los trabajadores; así como la universalización del sistema a favor de los ancianos pobres y la solución de los problemas del sistema anterior de preaviso y cesantía, ver Rodríguez, Miguel A. (*op. cit.*), capítulo II 3 y capítulo IV 2.

Todo lo anterior, unido a una aceleración de la apertura comercial del país y a la continuada atracción de inversión productiva, nos hacía prever que para el final del Gobierno podríamos llegar a niveles de inflación de un 5 por ciento y establecer una pauta de largo plazo de crecimiento del 6 por ciento anual para la economía costarricense.

Es evidente que la apertura de los monopolios estatales y las privatizaciones, a las que ya me referí, eran parte central del andamiaje propuesto. Por eso las habíamos planteado desde la campaña y, al llegar al Gobierno, convocamos un proceso de concertación nacional con las fuerzas vivas de la sociedad costarricense para lograr su apoyo a esas y otras transformaciones que planteamos y construir así, un acuerdo con las características que los actores sociales considerasen convenientes.

Durante dos años, a la par de ejecutar nuestros proyectos en educación, salud, seguridad ciudadana, infraestructura, apertura comercial y en los programas sociales, nos empeñamos en llevar adelante esas transformaciones; empezando por las correspondientes a la apertura de los monopolios de telecomunicaciones y electricidad. Al cabo de esos dos años, y después de innumerables vicisitudes, se obtuvo un voto favorable para el proyecto en el primer debate en la Asamblea Legislativa. Sólo faltaba una segunda votación, y yo creía que se abría la puerta grande para la modernización de las instituciones costarricenses. Dieron inicio una serie de manifestaciones populares en contra del proyecto basadas en mentiras respecto a la supuesta venta de los activos del ICE (que realmente nunca estuvo en juego), por lo que la oposición, cuyo voto era necesario para conformar una mayoría, le retiró su apoyo al proyecto. Ante la imposibilidad de lograr su aprobación, tuvimos que optar por impulsar en esos campos las mejores soluciones entre las que quedaron disponibles y que no implicaban nueva legislación.[7]

Al igual que lo había vivido durante el Gobierno de don José Joaquín Trejos, sólo se podía conciliar la democracia y las políticas económicas razonables con base en soluciones que no eran las óptimas, sino las mejores entre las disponibles (mejores segundas soluciones). Había que avanzar gradualmente, con cambios marginales y parciales, con progre-

7. Sobre las incidencias de este proceso ver Rodríguez, Miguel A. (*op. cit.*), capitulos II 3 y IV 3.

sos limitados en muchos frentes, mientras algunas transformaciones muy importantes iban logrando aprobación. Gracias al esfuerzo de gran cantidad de personas, y a programas bien definidos y planteados, mucho pudimos avanzar en los otros campos.

No es esta ocasión para pasar revista de los extraordinarios avances logrados en calidad y cobertura de la educación, con elevados aumentos de matrícula; en construcción, equipamiento y descentralización del sector salud con resultados de aumento significativo en expectativa de vida y detección primaria del cáncer y notable disminución de la mortalidad infantil; en recuperar la red vial, construir y concesionar aeropuerto, puertos, carreteras; en aumentar, capacitar, sacar de los cuarteles, dotar y acercar a los ciudadanos una nueva generación de policías con nuevas leyes penales y cárceles; en trasformar el sistema de pensiones y las previsiones laborales; en mejorar los sistemas registrales y de catastro de propiedad para garantizarla mejor; en negociar y aprobar nuevos tratados comerciales que nos dieron acceso a nuevos y amplios mercados; en coordinar, dirigir y evaluar programas sociales para los realmente pobres. Esa tarea ya la he cumplido.[8] Basta aquí señalar que desde el principio, mientras procurábamos la aprobación legislativa del programa de apertura de monopolios estatales y cambio de activos gubernamentales, y por supuesto después de tener que dar por terminada esa lucha, se fue avanzando en enorme medida en todos estos campos.

De esta manera, lográbamos avanzar en los diversos aspectos del cambio de modelo de desarrollo del país, al mismo tiempo que se daba la batalla política y legislativa por la apertura de monopolios estatales y el

8. En general, sobre los puntos específicos de la gestión de gobierno el rendimiento de cuentas se presentó en los cuatro informes anuales a la Asamblea Legislativa, en mis comentarios mensuales por televisión, en mis cadenas radiales de los domingos, en mis discursos y conferencias de prensa y, sobre todo, en mi presentación final a la prensa y al público intitulada "Costa Rica queda mejor preparada para seguir progresando" y en el documento digital "La Obra de Todos: Cuatro años modernizando Costa Rica". Este último documento, disponible en http://www.mideplan.go.cr/odt/default.htm incluye la rendición de cuentas, punto por punto, sobre el programa de gobierno "Soluciones para el Futuro" que presenté al electorado en la campaña de 1998, así como los resultados obtenidos o no obtenidos en cada uno de los componentes del Plan Nacional de Desarrollo Humano 1998-2002. También sobre estos temas y los avances alcanzados véase Rodríguez, Miguel A. (*op. cit.*)

cambio de activos gubernamentales. Para poder hacer esto sin haber logrado aún los ingresos adicionales de otras fuentes tuvimos que actuar, como además hay que hacer siempre, mediante un cuidadoso control del gasto y con una fuerte política para reorientarlo hacia las nuevas prioridades que he descrito, a la vez que mejorábamos los procedimientos para el cobro de los impuestos.

Necesitábamos destinar más recursos a los sectores prioritarios, pero al mismo tiempo debíamos mejorar la disciplina fiscal, lo cual, por supuesto, hacía más difícil el panorama. Por eso, teníamos planeado obtener los recursos adicionales para educación, salud, infraestructura, seguridad ciudadana y solidaridad social, en los primeros años (mientras se aprobaban los proyectos de apertura y privatización), mediante la redirección del gasto ya existente; lo cual implicaba aún mayores restricciones en otras áreas que no tenían una prioridad tan marcada, pero que seguían siendo importantes.

Por fortuna, todos mis colaboradores entendieron la importancia de mantener esa orientación y ello hizo posible redistribuir el gasto de tal modo que los recursos destinados a esos sectores prioritarios pasaron de representar el 45 por ciento del gasto presupuestado (excluyendo el servicio de la deuda) al inicio de nuestra gestión, al 55 por ciento para el 2001, con un déficit del sector público consolidado del 2,9 por ciento en ese mismo año.

Cuando a mediados del período de Gobierno tuve que aceptar que había perdido la batalla a favor de la apertura de los monopolios estatales y la privatización, resolví que no me iba a contentar con lo avanzado en otras áreas y a concentrarme en ellas, sino que además impulsaría en los campos de los servicios públicos que no había logrado trasformar y en el de los resultados fiscales, la búsqueda de las mejores alternativas entre las que aún quedaban abiertas.

En telecomunicaciones y en energía recuperamos los atrasos en que habíamos venido incurriendo y transformamos la manera de utilizar la infraestructura, utilizando las líneas de fibra óptica establecidas para telefonía como base para un gran proyecto de acceso a Internet con banda ancha. Este proyecto de Red Internet Avanzada (RIA) que el Gobierno perfiló y luego propuso al ICE, permite aprovechar los cableados tradi-

cionales de cobre, junto al cableado de fibra óptica y tecnologías como las DSL (línea digital del suscriptor, por sus siglas en inglés), para crear una muy rápida red de banda ancha a escala nacional y así, convertir a Costa Rica en el quinto país más interconectado del mundo. La RIA proporciona, a la vez, bajos costos de conexión, seguridad y confiabilidad, compatibilidad con las actuales tecnologías y una arquitectura de red diseñada para migrar hacia futuras tecnologías.

Por su parte, la capacidad de generación eléctrica nacional se incrementó 23 por ciento y la cobertura eléctrica nacional pasó de 93,9 a 97 por ciento, de acuerdo con el Censo de Hogares. Además, se dejó en curso la construcción de los Proyectos Hidroeléctricos de Peñas Blancas y Pirrís y el Geotérmico de Miravalles V, para un total de 182 MW adicionales, que equivalen a 13 por ciento de la capacidad instalada que existía en 1998.

De manera similar procedimos en el terreno fiscal. Ya no contaríamos ni con la inversión privada en campos en los cuales la inversión seguía restringida a la que pudiera realizar el sector público, ni tampoco se darían los ingresos de la concesión del espectro electromagnético y de la venta de algunos activos gubernamentales. Los recursos provenientes de la restricción del gasto los habíamos dirigido a los sectores prioritarios de acción gubernamental para promover el desarrollo humano y la infraestructura y, además, estudios del Banco Central habían venido a demostrar que el país había estado subestimando el tamaño de su producto interno bruto, con lo cual al aumentar el denominador, la proporción de impuestos, o sea el esfuerzo tributario del país, en vez de ser elevado en relación con su grado de desarrollo, era más bien bajo. Por ello, eliminada la mejor solución, es decir la apertura a la competencia de servicios gubernamentales y privatización, no quedaba más remedio que recurrir a nuevos tributos para poder financiar las actividades públicas indispensables, sin hacer caer su costo en las personas más pobres mediante el injusto e ineficiente impuesto de la inflación.

Ya habíamos dedicado nuestro trabajo a mejorar la recaudación con nuevas normas para el cobro de los impuestos. Adicionalmente, presentamos nueva legislación aduanera para atacar la corrupción y mejorar ingresos y servicio en ese campo. También habíamos eliminado los impuestos sobre las exportaciones y disminuido el nivel de los arance-

les (en especial sobre artículos en que el exceso arancelario provocaba corrupción). Continuamos una batalla legislativa que desde antes habíamos iniciado para simplificar en otros aspectos el marco tributario y eliminar impuestos al consumo altos y variables, que además eran prerrogativa discrecional del Ejecutivo e invadían así competencias que deberían estar limitadas al ámbito parlamentario. Pero todo esto no era suficiente para poder resolver definitivamente los problemas de estabilidad de la economía; por lo tanto, con ese propósito convocamos a distinguidos exministros de Hacienda, quienes elaboraron una sustancial transformación a la legislación de impuesto de renta y de ventas, para ampliar la base de recaudación, cerrar portillos a la evasión y hacer recaer el aumento de ingresos fiscales sobre las personas con mayor capacidad de pago. Esta reforma tributaria la presentamos a consideración de la Asamblea Legislativa para dejar a la nueva administración, un camino de salida al desbalance fiscal que hubiésemos querido resolver de otra forma, pues no ignorábamos que la solución propuesta significaba disminuir incentivos a invertir y a emprender, pero fue el mejor de los caminos que quedaba abierto.

Los esfuerzos que realizamos en el ámbito fiscal tuvieron una clara expresión en el éxito logrado en la reducción de la inflación. La tasa de inflación acumulada durante nuestra gestión no sólo fue la más baja de los últimos siete Gobiernos, sino que también disminuyó en casi la mitad respecto a cada uno de los cuatro períodos anteriores, con el claro beneficio que eso implica para las familias más pobres.

Al culminar el período logramos que la tasa de inflación anualizada fuese de un dígito y tendiese a la disminución.[9] Sin embargo, no logramos el propósito que originalmente nos habíamos fijado de reducirla a un 5 por ciento para el 2002; es decir, niveles más cercanos a los internacionales; precisamente porque al no lograrse la aprobación de la apertura de monopolios públicos y la venta de algunos activos no se contó, como ya señalé, con los recursos necesarios para reducir más el déficit fiscal, disminuir significativamente la deuda interna y bajar la presión inflacionaria.

9. Sobre lo alcanzado en campos de política fiscal y monetaria ver Rodríguez, Miguel A. (*op. cit.*), capitulo VI 1.

IV. EL VIAJE DE VUELTA A LA ACADEMIA

Terminado el Gobierno aproveché una invitación de la George Washington University para servir como profesor visitante en la cátedra J.B. y Maurice Shapiro en la Escuela Elliot de Asuntos Internacionales. Este viaje de vuelta a la academia me permitió ponerme al día con la teoría del comercio internacional, revisar la historia económica de Latinoamérica y reflexionar sobre la tarea de gobierno recién terminada.

Preparar el *syllabus* para un curso para estudiantes de postgrado sobre economía y desarrollo en Latinoamérica me obligó a preguntarme una vez más: ¿por qué si se da tanto acuerdo en las ventajas de los intercambios libres y en las ganancias del comercio, seguimos con tantas restricciones y tanta dificultad para eliminarlas?, ¿por qué después del Consenso de Washington para aplicar mejores políticas económicas, la tasa de crecimiento ha sido tan lenta en nuestra zona del mundo y la pobreza más bien ha aumentado en números absolutos y como proporción de la población?, ¿por qué en la más respetada y fuerte democracia de Latinoamérica, después de tantos años de preparación, no se había podido convencer a la mayoría de mis compatriotas para aplicar medidas de tan claro beneficio como la apertura de monopolios estatales en telecomunicaciones y electricidad, y la venta trasparente de actividades de seguros, banca comercial y fabricación de licores para pagar deuda pública y ahorrar gasto en intereses?

Elaborar el *syllabus* para un curso sobre derechos humanos en el hemisferio occidental me llevó a volverme a preguntar: ¿cómo hacer transformaciones económicas en una democracia?, ¿cómo respetar la opinión pública sin abrir espacios al populismo y condenar a los pobres a seguir en su pobreza?, ¿cómo trasformar los partidos políticos para estas nuevas tareas?, ¿cómo ampliar la libertad de prensa y abrir caminos a la responsabilidad en el análisis de las políticas públicas?

Estar de nuevo en la academia me llevó a comparar mi experiencia en la Presidencia de Costa Rica con los resultados experimentados por América Latina. ¿Por qué es tan difícil aplicar políticas económicas razonables en Costa Rica? ¿Será acaso que por haber obtenido mejores resultados en disminución de la pobreza y en crecimiento que los de América Latina no se justificaba más esfuerzo? ¿Era suficiente con que las exportaciones continuaran creciendo de US$ 4.205 millones en 1997 a

US$ 5.251 millones en el 2002; con bajar la contribución de las tradicionales a sólo un 13,17 por ciento; con incrementar la apertura de 72 a 77 por ciento en ese periodo; con reducir la tarifa promedio a sólo 5,86 por ciento y mantener la deuda externa en 20,6 por ciento del PIB, todo eso en época de dificultades externas de gran consideración y muy significativa perdida de los términos de intercambio? ¿No deberíamos haber tratado de hacer más?

Recordé mi presentación en la Universidad de California en Berkeley durante la graduación de economía de la primavera de 1999,[10] cuando todavía acariciaba la idea de poder triunfar en las reformas de monopolios estatales y cambio de activos gubernamentales; sin embargo ya experimentaba dificultades para convencer democráticamente a los ciudadanos sobre estas tesis. Señalé en esa ocasión que la principal desventaja de los economistas radica en el tipo de clientes que atendemos. Jugamos el papel que le corresponde a un abogado cuando lleva un caso que para su cliente no tiene el menor interés. Difícilmente puede el profesional ser exitoso en ese caso.

En efecto, nuestros clientes son los consumidores. Podemos decir que la economía, siguiendo el trabajo seminal de Lionel Robbins,[11] es la ciencia de cómo manejar la escasez a favor de los consumidores; cómo utilizar los medios de producción limitados y versátiles para satisfacer las necesidades múltiples y jerarquizables de los consumidores. O sea, trata de responder la pregunta de cómo tener más, mejores y más variados bienes y servicios para consumir, partiendo de una cantidad dada de recursos iniciales. Por ello debemos concluir que nuestros clientes son los consumidores, pero éstos por su propia naturaleza y racionalidad son "malos clientes". Son clientes poco informados, pues el costo de adquirir la información (los costos de transacción y de oportunidad) es más elevado que el beneficio que cada uno, individualmente, podría generar con esa información. Y son, además, clientes desorganizados, por los muy altos costos que representa poner de acuerdo a grupos numerosos de personas diferentes en educación y en intereses,[12] lo cual hace que adquirir la información para usarla cooperativamente no sea atractivo.

10. Ver Rodríguez, Miguel A. (1999).

11. Ver Robbins, Lionel (1952).

12. Ver Olson, Mancur (1969).

Además, quienes se enfrentan a los intereses de los consumidores son los grupos de interés, pequeños, con bajos costos de organización, bien informados y con grandes ganancias para cada uno como resultado de su actuación de promoción y defensa de rentas.

Si esta desventaja fuese poca cosa, que no lo es, el problema es mayor por la dificultad que significa usar lenguajes diferentes. No se trata simplemente de los términos técnicos de los economistas, sino de algo mucho más profundo, ligado a la lógica del pensamiento y la forma de llegar a conclusiones. Para la mayoría de las personas el primer efecto de una política es el que cuenta, mientras que los economistas están entrenados para pensar en la cadena de efectos que conlleva una política. Ludwig von Mises[13] lo demostró a principios de este siglo con un ejemplo muy claro: para que los niños pobres beban leche, quienes no son economistas propondrían establecer la disminución del precio de la leche. Parecería obvio, para los que no son economistas, que de esta forma las familias más pobres podrían obtener más leche para sus hijos. En contraste, los economistas están entrenados para pensar acerca de las consecuencias secundarias de esta política. Saben que en un caso así, los productores perderían interés en la producción, la oferta disminuiría y al final los niños pobres obtendrían menos leche.

Además, no todos los economistas piensan igual. Ni siquiera en relación con lo que significan los datos para determinar si una conclusión se debe o no rechazar. ¡Es increíble la cantidad de estudios econométricos en la década de los noventa para analizar la relación entre apertura comercial y crecimiento, para llegar a concluir que no se ha podido encontrar un modelo y unos datos que permitan llegar a conclusiones válidas! Esto hace que, a menudo, en vez de ser los economistas los que plantean las mejores políticas, sean los grupos de interés los que escojan economistas según sea de su conveniencia. ¡En estos días, en una sociedad tan rica como la de los Estados Unidos, un grupo de economistas galardonados con Premio Nóbel en nuestra ciencia apoya la propuesta de reducción de impuestos del Presidente Bush, mientras otro grupo igualmente laureado la combate!

13. Ver Von Mises, Ludwig (1961).

Claro está que estas consideraciones tienen validez en una democracia. En una dictadura, el gobernante simplemente impone su punto de vista y la experiencia nos enseña que en la mayoría de los casos, ese punto de vista tampoco refleja los intereses de los consumidores, sino el beneficio del dictador de turno.

Los cambios de las políticas públicas en los ochenta y noventa, que hemos llamado Consenso de Washington, se dieron simultáneamente con la migración hacia la democracia de los gobiernos dictatoriales que predominaron en el pasado reciente de Latinoamérica. ¡Que bueno! Con democracia, la aspiración de vivir en libertad con el respeto de los derechos humanos y de alcanzar progreso material se veía muy próxima a materializarse. ¡Que difícil! Con democracia debemos convencer sobre la bondad de los cambios y los avances necesariamente requieren tiempo; lo cual causa angustia y frustración.

Y tal vez se cayó en la trampa del encantamiento, y por ello hemos tenido que sufrir el desencanto de la democracia. Se creyó que alcanzado el instrumento para la toma de decisiones en paz, con debate inteligente y por la regla de la mayoría, se aseguraba que automáticamente se tomarían las mejores decisiones (como si en nuestra radical ignorancia las pudiésemos conocer) y que además se aplicarían de forma perfecta (como si en nuestra imperfecta naturaleza, aun cuando perfectible, cupiese la perfección).

Éste, por supuesto, no es el caso. Las sociedades hoy ricas no lo han sido por milagros o simples decisiones tomadas correctamente una sola vez en el tiempo. No. Es el trabajo continuado por generaciones el que va produciendo el incremento gradual y marginal, parcial y limitado de la producción y el consumo. Los Estados Unidos se desarrollaron al lograr que creciera su PIB por habitante a 1,5 por ciento anual durante todo el siglo XIX. Esa no parece una cifra muy impresionante vista cada año, pero su efecto acumulado fue capaz de generar la economía más poderosa del planeta. Las políticas económicas adecuadas se deben aplicar por plazos muy largos, durante los cuales las capacidades creativas de millones de personas realizan todos los días las tareas de la producción y de desarrollo. Pero hoy muchas sociedades, especialmente en

Latinoamérica, parecieran pretender que se alcance el desarrollo de la noche a la mañana, y culpan al sistema democrático por no asegurarles ese resultado mágico y, por ello mismo, imposible de alcanzar.

Adicionalmente la vida moderna complica y dificulta aún más la comunicación de gobernantes y partidos con los ciudadanos. Cuando ya no es sobre los grandes temas y valores, sino que versa sobre los mecanismos, resulta difícil estructurar y comunicar el debate político en forma sencilla y llamativa. Vivimos una época caracterizada por "el fin de la historia", "el fin de las ideologías", como Fukuyama[14] y anteriormente Bell[15] la habían caracterizado. Por lejos que hoy estemos de la prepotencia ocasionada por el término de la guerra fría. Por mucho que guerras y conculcaciones de los derechos humanos en Europa, África, Cercano Oriente, Asia y América nos hayan inculcado humildad sobre la naturaleza humana y nuestras debilidades, es también cierto que hoy el aprecio es más generalizado que nunca por la libertad, los derechos humanos, la democracia, el estado de derecho y los mercados libres. No cabe duda que hoy el debate político se da muy entre ideologías abiertas, incompletas y sin afán de ser totales, con muchos valores básicos compartidos. Hoy los temas que debemos comunicar tratan sobre instrumentos y políticas específicas para lograr los objetivos comunes de crecimiento, disminución de la pobreza, seguridad, bienestar personal en libertad, objetivos que se persiguen en el contexto de marcos de acción también comunes de gobiernos democráticos, mercados básicamente libres e instrumentos eficientes de seguridad social. Estos temas son complejos y exigen detalles y minuciosidad. No es lo mismo convencer a favor de la libertad o de la democracia, de la libre empresa o de los seguros sociales, que debatir sobre si algunos servicios deben ser prestados en forma de monopolio por el Estado, si es mejor un sistema semipresidencial que uno presidencial, si el impuesto de ventas se debe convertir en uno de valor agregado o si se debe incluir un nuevo pilar de seguros de capitalización personal con base en operadoras privadas, pues aquí las líneas que separan las posiciones son más técnicas, de mayor detalle y exigen conocimientos más especializados.

14. Ver Fukuyama, Francis (1989).

15. Ver Bell, Daniel (1962).

Además, la tecnología periodística moderna demanda pocos segundos en la televisión, pocas líneas en la prensa, pocos minutos en la radio. Explicar programas en anuncios de 15 segundos, describir las ventajas de un procedimiento en tres líneas, rendir cuentas del resultado alcanzado en el proceso educativo en cinco minutos de radio no son tareas sencillas y demandan de políticos y gobernantes, no sólo el conocimiento del tema, la preocupación por el bienestar de las ciudadanas y los ciudadanos y el compromiso con los principios, sino también el arte de la concreción. Pero la concreción, aun cuando se alcanza, implica no sólo dejar por fuera importantes elementos de las propuestas, sino que necesariamente crea flancos para críticas igualmente incompletas y parciales; por consiguiente, se llega a una relativización de la verdad que en nada contribuye a fomentar el interés ciudadano por el debate público.

La dificultad no sólo estriba en el mensaje que se debe comunicar, en las limitaciones de que el comunicador sea el político aspirante o gobernante o en los medios disponibles para hacerlo, también en recibir el mensaje. El papá y la mamá regresan a la casa cansados del trabajo diario, sofocados por el transporte, abrumados por las angustias colectivas, personales o familiares. La novela, el partido de fútbol o la película son platos mucho más apetecibles para esa velada familiar que la entrevista larga sobre los cambios en el sistema de salud. Y además, de las personas que vean dicha entrevista, sólo uno de cientos de miles o millones de votos se verán influenciados por ésta. Es más racional escoger por tradición, por el sentimiento inmediato, por la calidez de la imagen.

También hay elementos que interfieren en el ambiente de la comunicación. Ya señalamos que los grupos de interés, por supuesto, manejan en su beneficio la información y la comunicación, y esto en muchos casos distorsiona las señales. No sólo hay otros mensajes, lo cual es incluso conveniente, sino que también hay "ruido" en el ambiente, lo cual es probablemente inevitable.

La teoría económica de la política nos vino a recordar lo que clásicos, filósofos morales y enciclopedistas bien sabían, que políticos y gobernantes tienen intereses personales propios, poseen sus propias funciones de utilidad y no actúan como simples detentores de los objetivos de las instituciones públicas. Bueno, se nos había olvidado, y recordarlo nos hizo más conscientes de la creación de rentas, del desvío de los propósi-

tos institucionales, de privilegios y corrupción. Pero, qué curioso, todavía no hemos tomado conciencia que los dueños de medios, los periodistas y los analistas de prensa, también son seres humanos con interés personal y funciones de utilidad propias. A menudo representan a grupos de interés muy particulares, y si no se da una clara competencia entre medios puede darse un verdadero monopolio de puntos de vista. Esto no es un problema tan serio cuando el tamaño de la sociedad fomenta diversidad de medios, con dueños que tienen intereses encontrados y directores y periodistas que representan múltiples puntos de vista. Cuando la nación es pequeña desaparece el beneficio de la diversidad y el enfrentamiento entre medios que favorece al consumidor en su capacidad de tomar decisiones. Claro está que la única solución es más apertura y libertad, nunca regulación de contenidos ni menos alternativas. Pero se requiere que la opinión pública reconozca las limitaciones humanas y naturales de los medios, y no caiga en la trampa de ponerlos por encima del bien y del mal. Los medios y sus funcionarios son competidores de partidos políticos, de los políticos mismos y gobernantes en las tareas de mediación entre las personas individuales y sus organizaciones. Llevan a cabo una función imprescindible de información, denuncia, crítica, solicitud de cuentas y evaluación. Pero no están fuera del juego de intereses ni de las limitaciones de conocimiento y valores que son característicos de las acciones humanas. Cuando se olvida su condición humana, el público y los propios protagonistas en los medios pueden caer en la tentación de la perfección. Cuando se presume que no hay limitaciones ni ignorancia, se demandan soluciones perfectas, globales y acabadas; y como nunca son así, toda acción de gobierno o política es objeto de crítica ácida por ser (como necesariamente lo es toda acción humana) parcial, marginal, gradual.

Por supuesto que en este catálogo de dificultades (que muchas veces impiden los cambios hacia políticas económicas que permitirían mayores beneficios para los consumidores) para entendernos mutuamente gobernantes y ciudadanos, están presentes de manera muy importante las irresponsabilidades y los pecados de políticos y partidos.

Ya me referí a la búsqueda de soluciones fáciles y completas, que sin demandar ni trabajo ni tiempo, producen transformaciones instantáneas. Perseguir potosíes y fuentes de la eterna juventud ha sido parte integral

de nuestra historia. Y en campaña, y aun en gobierno, políticos y gobernantes a menudo buscan el voto con demagogia e irresponsabilidad en las ofertas; sin considerar costos de oportunidad ni limitación de recursos. Ingenuamente responde el votante a esas ofertas imposibles, para luego ir acumulando desilusiones. A lo anterior se suman las acciones ineficientes, y muchas veces incluso ineficaces, en la utilización de los siempre limitados recursos públicos y la falta de rendimiento de cuentas. Y claro está, lo peor de todo, la corrupción: el uso de los bienes públicos para beneficio y disfrute de gobernantes y funcionarios.

Todo este conjunto de elementos ha venido creando una fuerte pérdida de credibilidad en políticos y partidos políticos en el mundo entero, pero que es aún más fuerte en Latinoamérica, precisamente en la hora en que son necesarios grandes cambios en las políticas económicas, lo cual hace todavía más difícil la tarea.[16] Y sin embargo, no puede haber discusión inteligente como base para la toma de decisiones públicas en democracia sin la existencia de estas personas y organizaciones dedicadas a la actividad política.

La teoría de la lógica colectiva y la escogencia pública, la teoría económica de la política, los estudios del cambio institucional, las nuevas visiones contractuales de las bases constitucionales nos señalan caminos y apuntan objetivos para establecer adecuados incentivos para ciudadanos, políticos, gobernantes y funcionarios en el desempeño de sus acciones públicas, de modo que éstas contribuyan a que las personas, con sus acciones individuales, puedan lograr sus expectativas. Pero el problema radica en cómo hacer más trasparente y atractivo el debate público para que el consumidor pueda desentrañar sus propios intereses sin dejarse engañar por la retórica de los grupos de presión.

En campaña los aspirantes serios y los medios de comunicación deben desenmascarar a los populistas y demagogos enfrentándolos con los costos de sus propuestas, con la imposibilidad de ejecutar sus proyectos, con la contradicción de sus objetivos, con las consecuencias finales de sus programas disfrazados con las pieles de cordero del bien para los pobres.

16. Ver Rodríguez, Miguel A. (2002).

En el Gobierno el presidente debe buscar actos, ocasiones, eventos que le permitan atraer la atención de los consumidores y que, de manera entretenida, hagan posible iluminar los verdaderos intereses de los ciudadanos.

En la comunidad internacional debemos promover no sólo una prensa libre, sino también una prensa educada y conocedora de sus propios intereses y motivaciones.

La reflexión respecto a estas dificultades, fruto del retorno a la academia, me permitió escribir La Solución Costarricense y compartir con otros interesados las lecciones aprendidas con éxitos y con fracasos, y así poder contribuir a que no se pierda el impulso inicial, posterior a la crisis de la deuda externa latinoamericana de principios de los ochenta, sino más bien podamos perseverar en políticas públicas responsables y serias, sin caer en las redes destructoras de los populismos.

Los resultados económicos de los últimos 12 años en Latinoamérica han sido decepcionantes. Las tasas de crecimiento experimentadas han sido bajas y sigue abriéndose la brecha externa que nos deja atrás de las naciones del grupo. De 1984 a 1993 los países desarrollados, según cifras del Banco Mundial, crecieron su ingreso por habitante un 2,5 por ciento al año, mientras los países no desarrollados del Hemisferio Occidental lo hicieron a sólo un 1 por ciento por año. Y de nuevo, de 1994 a lo estimado para el 2003, ese crecimiento será otra vez más del doble de rápido en los países desarrollados con un 2,2 frente a un 0,9 por ciento en nuestros países. La proporción de la gente que vive en pobreza y el número de personas pobres aumentó de 1986 a 1998 en 33,75 por ciento y 137,49 millones a 35,83 por ciento y a 179,84 millones respectivamente. Desde entonces el ingreso por habitante promedio en América Latina más bien ha disminuido.

Para algunos críticos el problema ha estado en la receta. El Consenso de Washington no abarcaba inicialmente en forma adecuada, los problemas de nivel de ingreso de las personas pobres, ni el desarrollo institucional. Se dejaba de lado la necesidad de abrir mercados para los productos intensivos en el uso de trabajo y en recursos naturales, como los tejidos y los productos agrícolas que los países desarrollados han mantenido con proteccionismo y subsidios; además de la necesidad de re-

formar la arquitectura financiera internacional para evitar que los movimientos especulativos de grandes corrientes financieras hagan aún más marcadas las oscilaciones económicas.

Para otros el problema ha estado en el restaurante. El *chef* no ha tenido el liderazgo para convencer a cocineros, mozos y parroquianos de las bondades de la receta y, además, han faltado las guías adecuadas para seguir al pie de la letra las especificaciones de la receta. O bien, los cocineros son descuidados o se han comprado ingredientes inadecuados.

Para otros el problema son los clientes. No les gustan los aderezos de las recetas nuevas, consideran foráneos sus sabores y el pragmatismo, la eficiencia y la responsabilidad individual les parece un transplante cultural incompatible. Por eso se niegan a degustar los nuevos platos.

Finalmente, otros afincan el problema en elementos externos. Ya estaba el *souflé* en el horno cuando se fue la electricidad y no creció.

Por supuesto que de todo esto ha habido en la viña del Señor. Pero así somos los humanos. Y así se han desarrollado los países que hoy son ricos, con altos niveles de consumo para sus habitantes y con baja incidencia de la pobreza. Ninguno de ellos tenía esas condiciones en el pasado. Ninguno contó con recetas perfectas, ni con líderes sabios y angelicales, ni con preparación sin errores de los alimentos, ni con clientes de previo convencidos de los nuevos sabores, ni con protecciones todopoderosas contra fallas externas.

Tampoco está la solución en contar de previo con todos los elementos de políticas, capacitación, tecnología, desarrollo institucional, cultura y tradiciones, capital humano y físico con que hoy cuentan los países desarrollados para podernos desarrollar. Esta visión totalitaria es, evidentemente, una perogrullada vacía de contenido, pero no por ello deja de ser predicada.

No. No es con recetas encantadas, ni con *superchefs*, ni con alimentos mágicos, ni redecorando el comedor como se puede asegurar el éxito del banquete. Ni la democracia es garantía de buenas decisiones, ni las buenas políticas económicas nos aseguran riqueza inmediata.

V. A MANERA DE ESCALA TEMPORAL

¿Cuáles son entonces, en esta temprana hora de mis reflexiones académicas, las principales aristas del camino para el desarrollo humano de América Latina?

La solución radica en no pretender más de lo que es posible y no contentarnos con menos de lo que se puede alcanzar. Para ello debemos aceptar que son muy pocas las grandes líneas de la política económica que sabemos se deben seguir para que se establezcan y operen incentivos positivos y negativos que promuevan el crecimiento, el trabajo, la inversión y la creatividad. Sabemos que la estabilidad es indispensable para un crecimiento sostenido por períodos largos tal como lo necesitamos para progresar y salir de la pobreza. Sabemos que esa estabilidad requiere finanzas públicas equilibradas, políticas monetarias ortodoxas, regímenes de tipo de cambio que no sobrevalúen la moneda, supervisión financiera adecuada, tasas de interés que reflejen los costos del capital y que no sean negativas en términos reales eliminando el estímulo al ahorro, ni que sean tan altas que impidan que haya proyectos de inversión rentables. Pero no sabemos todos los detalles del diseño institucional para estos objetivos, por lo tanto deberemos adaptar las instituciones al recorrido histórico de cada sociedad; lo que sólo podremos hacer con reflexión seria y con cambios graduales sometidos a procesos de tanteo y error. Requerimos estudios económicos serios sobre los detalles del diseño institucional basados en la pauta histórica de nuestro propio desarrollo. Sacrificar logros institucionales adaptados a una nación y que operan adecuadamente para alcanzar sus objetivos, en pos de quiméricas ilusiones de regímenes de tipo de cambio perfectos para toda circunstancia, ha demostrado ser un serio error en muchas naciones. ¿Cómo es posible que con tan poca base técnica el Fondo Monetario se encuentre presionando a Costa Rica para poner un tipo de cambio absolutamente libre cuando las minidevaluaciones han venido funcionando bien en nuestro país? ¿Quiere el FMI para satisfacer prejuicios infundados someternos a las posibles fluctuaciones financieras que han ayudado a empobrecer a otros con economías mucho más grandes?

Sabemos que los actuales movimientos de capital nos exponen a súbitas salidas de divisas, lo cual demanda mayor atención a los resultados fis-

cales, bancarios, de balanza de pagos, y nos obliga a ser más cuidadosos y a evitar déficit y acumulación de pasivos internacionales.

Sabemos que economías pequeñas necesitan mercados externos abiertos para contar con posibilidades de especialización, utilización del conocimiento propio y ajeno, ventajas de escala y explotación de tecnologías o dotaciones diferenciadas. Y que para ello, políticas unilaterales, bilaterales, de grupos de naciones y en la propia Organización Mundial del Comercio pueden ser convenientes.

Sabemos que el ahorro, el desarrollo del capital humano y la protección efectiva de derechos de propiedad son elementos indispensables para mantener esos prolongados períodos de crecimiento. Cada día aprendemos más y debemos escudriñar las condiciones específicas de cada sociedad para determinar las alternativas más prometedoras para usar esos instrumentos.

Sabemos que necesitamos de mercados eficientes, para lo cual la tarea del Estado es indispensable. La construcción de la compleja gama institucional característica de las sociedades contemporáneas es tarea esencial del Estado y demanda permanentes cambios parciales y graduales, que con tanteo y error vayan determinado los mejores senderos. Para estos fines debemos atraer, establecer los mejores incentivos, así como promover la permanente formación de los ciudadanos y ciudadanas más capaces, para que se vean inducidos a actuar a favor del beneficio de los consumidores.

En los cincuenta, sesenta y setenta la fe estaba puesta en la capacidad reguladora del gobierno, en la planificación estatal, las fijaciones de precios, las inversiones públicas y la asistencia financiera y técnica a las administraciones públicas. Después de los ochenta se generalizó la confianza en los mercados, en la empresa privada, la inversión externa directa. Y eso está bien. Pero siempre se necesita del gobierno estableciendo las reglas del juego, aplicando justicia, definiendo políticas públicas. Para ello se necesita un gobierno bien administrado. Tal vez la más importante tarea de las organizaciones financieras internacionales públicas en el futuro, sea ayudar a las naciones a mejorar la calidad de sus administraciones gubernamentales, con asesorías, información sobre incentivos, capacitación de personal, difusión del conocimiento de

experiencias exitosas en descentralizar, fijar objetivos y medir resultados, rendir cuentas, dar a conocer políticas y programas.

No se trata de una mera tarea abstracta de imaginar la receta perfecta y vivir permanentemente refinándola. Se trata de saber que algunos pocos ingredientes son insustituibles, que algunas materias no pueden nunca contaminar los alimentos y conocer las bases generales de la receta. Está muy bien que en las universidades de alta cocina se profundice el debate para conocer más del arte culinario, pero lo esencial es que esa receta de grandes líneas generales sea aplicada por buenos cocineros. Se necesita prepararlos para que conozcan y encuentren los ingredientes propios, las contribuciones de la gastronomía nacional para afinar y aplicar la receta a las realidades específicas.

En fin, necesitamos una visión racional y pragmática de la acción humana, que deje atrás infundadas generalizaciones y pretendidas utopías, para lograr los avances pequeños que con constancia debemos mantener para lograr la acumulación de enormes progresos. La búsqueda de la solución a cada situación, y no de la gran teoría abstracta que lo solucione todo, así como la responsabilidad individual y la solidaridad personal con los semejantes son las actitudes que deben prevalecer.

Estamos llamados a analizar y volver a analizar las experiencias exitosas y los fracasos para vislumbrar mejor nuestro camino. Debemos utilizar la posibilidad que nos otorga la democracia de tomar y cambiar decisiones en paz. Debemos avanzar respecto a los cambios que empezamos a aplicar después de la crisis de la deuda externa de Latinoamérica de inicios de los ochenta, para contar con políticas económicas más eficientes. Sabemos que mucho se ha progresado en la aceptación generalizada de valores de libertad, solidaridad y eficiencia, en la aplicación de políticas económicas más racionales en la construcción del desarrollo humano. Pero no van a ser teorías mágicas, ni supermujeres o superhombres, ni ideologías cerradas o un sólo instrumento todopoderoso los que nos llevarán al progreso y el desarrollo humano.

Tanto en mi experiencia durante el gobierno del Profesor Trejos como en mi propia administración, los deseos de aplicar las transformaciones estructurales habían chocado con los deseos de los ciudadanos y ciudadanas, y se había tenido que recurrir a las mejores segundas soluciones.

Necesitamos seguir promoviendo las transformaciones más sustanciales. Pero debemos administrar con dedicación y eficiencia las tareas de todos los días y estar listos a escoger lo mejor entre lo que es posible hacer. Ese había sido el medio de conciliar democracia con buenas practicas económicas. Y claro, ese camino requiere conocimientos de detalle.

En la ruta para modernizar el sistema financiero costarricense (del cual aún nos falta mucho por recorrer), fueron los estudios concretos del financiamiento agrícola, del manejo del crédito al pequeño productor, de los costos de intermediación, de los procedimientos de supervisión, los que nos permitieron avanzar para poder abrir el monopolio gubernamental de la banca, liberar las divisas externas, eliminar el sistema de asignación de crédito y fijación de la tasa de interés. Esos estudios fueron principalmente el producto del trabajo de Claudio González y los estudiantes que él promovió en Ohio State University y, gracias a éstos, pudimos dar pasos hacia adelante con nuestros propios diseños de las instituciones y organizaciones locales.

De igual manera, será el esfuerzo respetuoso de todos, sostenido por largos períodos, con confianza en la libertad y la creatividad humanas, estudioso de nuestras realidades pero receloso del populismo, del realismo mágico, el que logrará que Latinoamérica sea finalmente el bienestar del presente y no la promesa del futuro.

Referencias

BELL, DANIEL (1962). *The End of Ideologies: On the Exhaustion of Political Ideas in the Fifties*, Nueva York: Collier Books.

FUKUYAMA, FRANCIS (1989). "The End of History?", *The National Interest*, verano, pp. 3-18

OLSON, MANCUR (1969). *The Logic of the Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge: Harvard University Press.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (2001). *Informe sobre Desarrollo Humano: Índice de Adelanto Tecnológico*, Nueva York: Oxford University Press.

ROBBINS, LIONEL (1952). "Naturaleza y significado de la ciencia económica", Fondo de Cultura Económica, México.

RODRÍGUEZ, MIGUEL ÁNGEL (1999). "Economic Theory in Practice", mayo 21, Berkeley California

_____ (2002). Renovación ideológica en el mundo en el siglo XXI, *Bien Común* (publicación mensual de la Fundación Rafael Preciado Hernández), año 8, n.° 94, octubre, México D.F.

_____ (2003). *La solución costarricense*, San José: EUNED y Fundación Popular Iberoamericana.

VON MISES, LUDWIG (1961). *El socialismo*, México D.F.: Editorial Hermes.

WILLIAMSON, JOHN (1990). "The Progress of Policy Reform in Latin America", en J. Williamson, ed., *Latin American Adjustment: How Much Has Happened*, Washington DC: Institute for International Economics.

4

JORGE CORRALES Q.

MAESTRO DE UN MAESTRO

Introducción

Claudio González es, antes que todo, un maestro como pocos. No conozco alumno suyo (desafortunadamente nunca lo fui) quien no se haya expresado acerca de la calidad, calor, cariño y bondad con que el profesor González impartió sus clases. Pero, más allá del aula, Claudio siempre ha ayudado a quien se lo solicitara, principalmente en las elaboraciones de tesis y de trabajos similares. Gracias a él muchos pudieron aprender lo que, con otras aulas y otros profesores, no habían logrado. La esperanza del maestro es siempre que algún día esos alumnos puedan mejorar lo que de él aprendieron, para que luego osen lanzarse por nuevos e inexplorados caminos que el maestro les enseñó a interpretar, mas no se los dio hechos. La paciencia (más franciscana que nada) con que Claudio siempre ha acogido a sus alumnos, no sólo en estos empeños académicos, sino en sus vidas personales ligadas al claustro, intuyo que ha tenido su germinal en un propósito igualmente noble, cual es darle la oportunidad, a quienes la han merecido, para que prosiguieran estudios superiores en el extranjero. Ese proceso generador de oportunidades le ha brindado un enorme gozo al maestro González. Conozco que así es porque Claudio, aun cuando se alejó de nuestro país (personalmente creo que debido a que desde afuera notaron que aquí el medio era muy restringido, como para que pudiera desarrollar a plenitud sus dotes intelectuales) siempre mantuvo un contacto muy estrecho con todos nosotros. Claudio, como profesor en la Universidad del Estado de Ohio, abrió ventanas y puertas en el camino del perfeccionamiento del saber de muchos estudiantes costarricenses. Este es el Claudio que conozco y celebro: luchador por sus ideales, amo-

roso con sus estudiantes y siempre dispuesto a ayudarles en sus aventuras hacia un mayor conocimiento.

Este es un *festschrift* para Claudio González Vega. En un escrito en honor a su profesor Rudy Dornbusch, Paul Krugman lo definió como el homenaje que se le hace a un profesor famoso, ya avanzada su carrera profesional. Aunque quienes escriben para tales ocasiones por lo general suelen tratar algún tema en que destaca el homenajeado, en ésta he decidido hacer algo diferente: deseo poner en el papel unas ideas acerca de quien fue un maestro de Claudio. Me refiero al inolvidable amigo don Alberto Di Mare Fuscaldo.

Presento dos argumentos que justifican mi decisión de escribir acerca de él en lo que es un homenaje a Claudio (después de todo, por definición, un *festschrift* es muy amplio en su alcance) primordialmente porque me gusta razonar sobre cosas tan importantes como son mis actos, en esta celebración tan propicia.

Uno de ellos es de algo que yace en el corazón de cada maestro: el orgullo que se tiene de saber quién nos enseñó cosas verdaderamente importantes para la vida académica propia. Eso implica, más que una deuda, un agradecimiento hacia la persona que nos transmitió sus luces. Cuando se ha tenido un gran maestro y, a la vez, se ha escogido el camino de la docencia, surge solemne una obligación de traspasar a los estudiantes propios aquellas ideas de valía que otrora nos fueron presentadas. Como creemos en la importancia de las ideas, de su transmisión a las generaciones venideras y como tenemos una noción del progreso, también resulta sacrosanta la obligación del alumno de ser siempre mejor que el maestro. Claudio puede estar tranquilo pues cumplió con ese precepto; su labor intelectual es más que meritoria por sí misma. Don Alberto, siempre perspicaz y conciente de la temporalidad de la vida, tuvo, en muy buen recaudo, la valía de uno de sus alumnos favoritos (homenajeado en esta ocasión) por allá del sesenta en el curso de Análisis Económico, el cual don Alberto impartió en la Universidad de Costa Rica. No dudo que esa admiración fue mutua, pues Claudio, asimismo, siempre ha guardado un enorme afecto por su mentor.

Un corolario de ese primer argumento queda expuesto en las siguientes reflexiones tipo pregunta: ¿acaso en un homenaje a Buchanan no se po-

dría hablar de Wicksell?, o en un *festschrift* para Krugman, ¿no habría lugar para referirse a Bhagwati o a Dornbusch o a Kindleberger? Por ello, en un reconocimiento a la vida profesional de Claudio, ¿no podría haber un sitio para hablar de su recientemente fallecido mentor, don Alberto Di Mare?

Mi segundo alegato es aún más poderoso, circunstancial es cierto, aunque si bien, al mismo tiempo, me brinda la oportunidad de darles una pincelada del retrato bondadoso de quien en vida fue don Alberto. Paso a contar la historia: Creo que fue a mediados del 2002 cuando me reuní con él, poco tiempo después de que en marzo de ese año se le rindiera un homenaje público con la presentación del libro: *Ensayos en honor a Alberto Di Mare*,[1] obra mediante la cual un grupo de amigos decidimos rendirle un merecido homenaje. En ese encuentro personal, con posterioridad a tratar otros asuntos, me dijo (como entre pregunta y aseveración) que por qué la Academia de Centroamérica (patrocinadora junto con el Stvdivm Generale Costarricense del libro en su honor) "no le hacía un homenaje a Claudio (González) con un libro como ése". De inmediato agregó que "tanta gente le debía a Claudio por las oportunidades que les brindó de educarse", aquí como en el exterior, que "más bien era a él a quien se le debía homenajear". Luego don Alberto, como solía hacerlo, se despidió de mí con un cariñoso *¡Ciao, Bambino!*

Ante la sugerencia, muestra de su talante siempre desprendido, no dudé en contactar a gente de la Academia y les manifesté esa insinuación de don Alberto, la cual fue acogida de inmediato y con similar generosidad. Es por ello que nos encontramos reunidos en esta ocasión. Ese destello del espíritu liberal de don Alberto es lo que nos agrupa en esta hora bienaventurada.

Escribir un ensayo desapasionado sobre el ideario y cosas de la vida de don Alberto me resulta algo difícil de hacer, pues en mi mente hay dos vertientes en conflicto: una de ellas, pergeñada de cariño y respeto, que emana del fondo de mi alma, y la otra, caracterizada por mi aprecio hacia el frío análisis. Esto me obliga a hacer un gran esfuerzo por ser objetivo, tratando de impedir que el cariño no obnubile mis expresiones, pero creo ser capaz de separar (en lo posible) los sentimientos de las razones. Por lo tanto, en esta ocasión, tal como lo fue en muchas otras, me

1. Ver Quirós, R. (2002).

acojo a una idea del maestro Di Mare, quien una vez escribió que "la verdad no es objetiva, sino sólo una forma de relacionarse con el mundo, una visión de la realidad que depende del observador".[2]

Es por todas estas razones que intento presentar una visión general de lo que fue la obra y el pensar de don Alberto y, en segundo e implícito término, lo hago con la pretensión de resaltar la relevancia que ambos pueden tener para el progreso y el bienestar del pueblo costarricense. Tan sólo espero que con esta tarea tan difícil, y a la vez tan auspiciosa, honre su bien apreciado nombre.

I. Don Alberto como educador

Sin temor a equivocarme, me permito aseverar que don Alberto Di Mare es el pensador liberal más importante que nuestro país tuvo durante el siglo XX. Su obra y su accionar así lo demuestran, sobre todo cuando la idea liberal, que parecía un ideario decimonónico en decadencia, mostró un resurgimiento intelectual y relevante vigencia mundial a partir de la segunda mitad de aquella centuria. En nuestro terruño eso se produjo en gran medida por la labor y el pensamiento que consistentemente nos legó don Alberto.

Si bien los actos de su vida no se concentraron tan sólo al campo de la educación, que es a lo que en este aparte quiero referirme, contribuyó notablemente (en cuerpo y pensamiento, pues era magíster innato) a la creación de la primera universidad privada de nuestro país, la Universidad Autónoma de Centro América, que abrió sus puertas el 25 de agosto de 1976, tarea en la cual coadyuvaron desde un inicio don Eduardo Lizano y don Guillermo Malavassi, esfuerzo al que luego se unieron otros valiosos ciudadanos.

Para que se diera este parto de los montes en nuestra aldea estatista, don Alberto hizo gala esplendorosa de aquel espíritu escolástico que siempre le acompañó, pues lo cierto es que toda su vida estuvo ligada al proceso de educar, de formar, de generar en la persona las inquietudes intelectuales necesarias que le permitieran ser un mejor individuo.

2. Ver "Inteligencia y verdad" en Di Mare (1993) p. 237, originalmente publicado en el periódico *La Nación* del 14 de octubre de 1988.

Eso exigía que nuestro país contara con una opción privada de educación universitaria, que compitiera con la pública y con muchas otras entidades privadas similares que habrían de surgir espontáneamente por todos los rumbos.

En una ocasión plasmó su concepción de lo que era una universidad, al escribir que "en oposición al saber cultural una Universidad persigue otro fin: existe para enseñar y transmitir un tipo de pensamiento muy distinto al de los saberes. No persigue un pensamiento (mito, ni un conocimiento) útil. Busca verdades en cuanto tales: permanentes (ahistóricas), basadas en criterios metódicos, de duda sistemática, no en complejos emocionales; se buscan *per se* pues (contrariamente a la cultura y al conocimiento-útil que tratan de ajustar el medio, de influirlo, para dominarlo) este conocimiento académico busca la verdad; no trasciende, en cuanto a la Universidad como tal corresponde, más allá del desarrollo de las potencias cognoscitivas del hombre en cuanto éstas le lleven a obtener una visión verdadera del universo".[3]

La visión que tuvo acerca de la educación en general, era manifiestamente diferente de la que suelen sostener los que él llamó burócratas de la educación. Siempre destacó el derecho que tienen los padres de educar a sus hijos según les parezca, en contraste con la imposición de criterios provenientes del César: "Existe en ciertos sectores intelectuales costarricenses un menosprecio –para el cual no hallo justificación alguna– por la educación privada... [debo] recordarles que el derecho –y la obligación– de los padres de educar a sus hijos, según el modo que a bien tengan, es muy anterior a cualquier derecho que el Estado pueda invocar, siendo en esta materia la función puramente supletoria... Parece doctrina muy poco de acuerdo con la realidad sostener que un departamento 'técnico', del Ministerio de Educación tenga mayor visión de lo que conviene a los jóvenes, y no los padres de esos mismos jóvenes".[4]

3. Ver "La educación universitaria" en Di Mare (1985) p. 493. Este ensayo había permanecido inédito y fue escrito originalmente en 1961.

4. Ver "Libertad de enseñanza" en *Estelas y Surcos, op. cit*. Publicado por primera vez en *La República* en febrero de 1953 (sic). Dudo que tal sea el año en que don Alberto dice fue publicado originalmente, porque él empezó a escribir para el público a partir de los años sesenta y en 1953 era apenas un estudiante de las Facultades de Ciencias Económicas y de Derecho en la Universidad de Costa Rica. No parecen que existan otras publicaciones suyas a edad tan temprana en algún medio de comunicación masiva.

Permanentemente hizo manifiesta su aprensión por los efectos nocivos de la burocracia estatal al introducirse en la educación; incluso ese daño lo equipara en importancia al que provoca la ausencia de globalización de la economía nacional. Así lo afirma en una entrevista que se le hizo, en la que, cuando se le preguntó que "¿Cuáles problemas se pudieron haber resuelto hace 20 años", respondió: "1. Hace 20 años teníamos igual ingreso que Singapur. Hoy es cinco veces menor. ¡Si nos hubiéramos globalizado entonces! 2. La educación, porque dejamos que los burócratas se metieran en ella".[5]

Don Alberto Di Mare es el filósofo, educador quien escribe acerca de la educación, no sólo de aquella experiencia que se recibe en un aula, sino la resultante del accionar humano, como diría su apreciado von Mises, con la cual se forjan la moral y la verdad humanas: "A pesar de tantas autoridades en su contra, la verdad es que en nuestra mente, no viene nada escrito. Son las cosas y nuestra experiencia de las cosas, las que graban. Moralidad y saber no son dones impuestos, sino auténtica obra de arte. No hay bien ni verdad recibidas, sino las que nosotros mismos creamos".[6]

Su concepción acerca de la educación la subordinó al principio de la tolerancia, por el cual siempre propugnó. Así, es enfático cuando señala que "todos tenemos sólo nuestras limitadas experiencias, nuestra provisional visión de las cosas y la divinidad, nuestra equivocada visión del mundo y la justicia. Pero por sobre todo y ante todo, tenemos la necesidad ineludible de permitir que todos los otros hombres ensayen su camino, nos expresen su fe, nos comuniquen su visión y su destino".[7]

¿De dónde deviene este afecto vital por la tolerancia? Aunque no es fácil referirlo al pensamiento de algún pensador específico, este principio rector y común en todo su pensamiento multifacético, me parece que en última instancia puede trazarse a su formación socrática, que bien la expresa en un lenguaje moderno (hayekiano): "...la propia estructura de

5. "Libertario dormilón", entrevista en la Revista Dominical de *La Nación* del 31 de agosto de 1997, página 15.

6. Ver "Los fundamentos de la moral y la verdad" en *Estelas y Surcos*, *op. cit*., p. 36 y antes publicado en *La Nación* en junio de 1968.

7. Ver "La virtud de la tolerancia" en *Estelas y Surcos*, *op. cit*., p. 39 y que previamente se publicó en *La Nación* en junio de 1968.

la mente es inescrutable para nuestro espíritu, por manera que la realidad no la comprendemos, pues no entendemos ni a la cosa en sí ni a la mente que la percibe. La mente es incapaz de conocer, de escrutar. El raciocinio que ella hace, y de aquí se sigue una perenne incertidumbre que nos constreñirá a elegir... Si la mente pudiera encontrar respuesta y certidumbre, no habría necesidad de libertad, que sería superflua en cuanto poseyéramos la verdad".[8] Es por ello que don Alberto se definió a sí mismo como un "racionalista del irracionalismo" en la Introducción a su libro *Estelas y Surcos*: racionalista en cuanto al uso de la racionalidad para entender la realidad e irracionalista porque se le hace evidente la limitación de la mente para entender esa realidad.

De don Alberto no sólo fueron importantes sus ideas sobre la educación, sino que también erigió realidades, pues, además de la Universidad Autónoma de Centro América, creó una escuela muy suya, el Stvdivm Generale Costarricense, primera entidad educativa afiliada a dicha Universidad. En esta escuela dio clases, así como lo había hecho a principios de la década de los sesenta en la Escuela de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad de Costa Rica, al regreso de sus estudios de post-grado en la Universidad de Roma y en la Pontificia Universidad Gregoriana. Y siempre supo escoger muy bien a sus alumnos, entre los cuales, gustoso, solía mencionar a sus favoritos: Alvaro Cedeño, Miguel Angel Rodríguez y Claudio González.

Otra obra notable creada por don Alberto fue la Academia de Centroamérica (como siempre, junto con su cuñado Eduardo Lizano), la cual en su momento fue el único *think tank* del país. Esta entidad agrupó a un número destacado de economistas muy ligados al pensamiento liberal en el país. Además, fue miembro prominente de la Asociación Nacional de Fomento Económico (ANFE) grupo liberal fundado en 1958 y al que don Alberto se afilió en 1964. Llegó a ser su presidente en cinco ocasiones. En lo internacional, don Alberto fue el primero de tres miembros costarricenses (los otros dos fueron sus amigos Fernando Trejos Escalante y Cecilia Valverde Barrenechea) que formaron parte de la Sociedad Mont Pèlerin, institución que desde su creación asoció a los principales intelectuales del mundo defensores de la libertad y la cual, sin du-

8. Ver Di Mare (1984) p. 89.

da, contribuyó a restaurar la fe en un ideario que se había eclipsado ante la avalancha socialista-estatista de la primera mitad del siglo XX.

II. Don Alberto como actor en el mundo de los libros

He escuchado que en dos ocasiones el fuego consumió su biblioteca personal y también que estaba profusamente nutrida de libros, los que, como ávido y buen lector que fue, devoraba una y otra vez. Sí sé que muchos de sus libros los donó a la biblioteca de la Universidad Autónoma de Centro América. Hace cierto tiempo le sugerí la lectura de algo, lo cual aprovechó para contarme que estaba muy enredado leyendo un libro sobre un tema de biología o de conocimiento artificial, que había comprado para regalárselo a su entrañable amigo, Claudio Gutiérrez Carranza, con quien le encantaba debatir. Aprovecho esta referencia para destacar su habilidad como polemista, "pero, sólo cuando valiera la pena", como me dijo una vez. Entre ellas son notables la conversación que sostuvo con don Claudio en 1995, en la casa de la familia Di Mare en la Guácima de Alajuela, titulada "Sobre la libertad –diálogo interdisciplinario–",[9] además de otra polémica más reciente en la página 15 de *La Nación*, relacionada con la decisión de la Sala Constitucional (básicamente del magistrado Piza Escalante) por la cual se prohibió cierto tipo de experimentación genética que involucrara la fertilización *in vitro*. En esta ocasión don Alberto defendió su posición contraria a dicho método reproductivo, pues, en su criterio, acababa con la vida.

No sé si, al fin y al cabo, le regaló el libro a don Claudio (libro que, según le entendí, fortalecía la posición que el doctor Gutiérrez mantuvo en el debate en mención), pero sí recuerdo bien que su lectura lo tenía profundamente animado, en aquel mundo de las ideas que en muchas ocasiones resulta ser harto complejo, pero en el cual don Alberto siempre se desenvolvió con suma facilidad, gracias a la extrema lucidez de su mente.

Empezó a escribir artículos en los medios de comunicación a partir de la mitad de los sesenta y, al fundarse la página 15 de *La Nación*, fue uno

9. Ver Di Mare, Alberto (1997). También aparece en el sitio personal del Dr. Gutiérrez Carranza.

de sus colaboradores iniciales, actividad que ejercitó casi hasta el fin de sus días terrenos: fue primero en tiempo y en estatura intelectual.

Una vez me dijo (pícaro como era) que su amigo Friedrich Hayek había publicado varias veces los mismos artículos en distintos libros[10] y que él iba a hacer algo parecido, pues (sonriendo) "allí estaba el *business*" (si tradujera *business* por negocio, la idea se podría malinterpretar, porque, si bien es posible que Hayek logró ganancias con esas publicaciones, don Alberto más bien subsidió a sus lectores). La primera de sus obras constituye una recopilación de una serie de artículos publicados principalmente en el periódico *La Nación* entre los años sesenta y principios de los ochenta, pero, además, contiene reseñas de comentarios que hizo para el programa Telenoticias de *Canal 7*, al igual que reproducciones de ensayos que aparecieron en otros periódicos y revistas, tales como *La República* y *Crónica Universitaria*; adicionalmente, en ella incorporó diversos trabajos hasta ese momento inéditos.

Esta recopilación lleva por nombre *Estelas y Surcos*[11] y fue editada en 1983 por Verbum, editorial que había fundado. En su "Introducción" nos dice por qué el nombre de estelas: porque "son *divertimenti* con perjuicio de terceros, estilo apropiado para obras de chispa y poco fuego, obras que no obstante su debilidad quizás prendan llama en el lector, si llegan a caer sobre naturalezas propicias y dadas a la combustión espontánea". Lo que para él resultó ser un simple entretenimiento, ciertamente constituyen pensamientos producto de una enorme inteligencia, que se traducen en un desafío para los lectores, pues les obliga a leerlos una y otra vez, no por ser de abigarrado estilo, sino por la profundidad y vastedad de sus meditaciones. También en dicha "Introducción" nos expresa por qué otros de sus artículos constituyen surcos: porque "son más profundos, o quizás simplemente más obscuros para dar apariencia de profundidad, y en su mayoría enfocan temas que deben ser enfrentados colectivamente y respecto de los cuales me creí obli-

10. Entre ellos me citó los siguientes libros de Friedrich A. Hayek, *The Essence of Hayek*, editado por Chiaki Nishiyama y Kurt R. Leube (Stanford, California: Hoover Institution Press, 1984); *Studies in Philosophy, Politics and Economics* (Chicago: The University of Chicago Press, 1967); e *Individualism and Economic Order* (Chicago: The University of Chicago Press, 1948). En realidad hay algunos artículos que se repiten y otros son diferentes.

11. Ver *Estelas y Surcos*, *op. cit*.

gado de concientizar a los lectores, para que apoyaran una mejor solución o para que tuvieran una postura personal".[12]

Pero, ¡debe estarse riendo de nosotros!, no son ni menos ni más profundos que sus estelas; únicamente es un artificio útil que emplea para ayudarnos a pensar. Ambos, en mi opinión, son lo mismo; las estelas son surcos y los surcos son estelas: iguales de claros, iguales de profundos e igualmente propensos a crear la luz indispensable, proveniente de las flamas de su pensamiento, para que el lector pueda navegar en los claroscuros y en los dolores en que, como Sísifo o Tántalo, se desenvuelve cuando busca asumir una posición o lograr una solución mejor a los problemas del hombre.

El siguiente libro de don Alberto fue publicado en 1993 y consiste de un compendio actualizado de sus artículos en *La Nación*. Se intitula *El Perfil de la Sensatez*: Alberto Di Mare en la Página 15.[13] Aunque en su presentación escribe que no repite los artículos antes incluidos en *Estelas y Surcos,* lo cierto es que en ambas obras incluyó a "La ideología liberal-conservadora"; pero, para "confundir" aún más la cuestión, en su primer libro también publicó otro bajo el mismo nombre y que es más amplio que los dos ensayos homónimos previamente mencionados. Destaco esto porque la lectura de cualquiera de estos tres ensayos de igual nombre es esencial para obtener una perspectiva clara de su idea de lo que es el liberalismo, que a su vez permite comprender mejor al resto de los artículos compendiados.[14]

El ensayo más reciente presentado en *El Perfil de la Sensatez* fue escrito en 1993, lo cual significa que hay casi una década de artículos suyos sin recopilar, si bien en los últimos tiempos había disminuido su producción para la página 15, a la cual consideró una vez como "benemérita institución de la cultura nacional" y como manifestación característica de un renacimiento intelectual costarricense "por su ambiente de multiplicidad de iniciativas, de profundización de la libertad".[15] Para bien

12. *Ibíd.*, p. ix.

13. *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit.*

14. Ver "La ideología liberal conservadora" en *Estelas y Surcos*, *op. cit*., pp. 100-103 y en *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit.*, pp. 447-456. Las versiones son ligeramente diferentes. La primera (que es igual a la segunda) fue publicada originalmente en *La Nación* del 13 de noviembre de 1983, mientras que la tercera fue una conferencia que dio en la ANFE en junio de 1983.

15. *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit*., p. 19.

del pensamiento, resulta muy conveniente que se logre publicar un compendio de sus últimos escritos.

En la gentil presentación que de su persona hace Cecilia Valverde en el libro *Ensayos en honor a Alberto Di Mare*,[16] hay una bibliografía de su obra, en la cual señala como de él, *in corpus*, en papel, a "Una Crónica de la Cristiandad (del siglo I al XX)". La conozco, pero no "en duro", sino como un "libro virtual" pues, si bien lo había publicado (de nuevo, tal como lo hizo Hayek) en diez entregas entre octubre de 1989 y mayo de 1999 en la revista *Acta Académica* de la Universidad Autónoma de Centro América (la cual fue otra de sus creaciones) lo puso íntegro a disposición del público en su sitio en la red electrónica.[17]

Por mis prejuicios, nunca había leído dicho libro, pues creía que se trataría de una apología más de la Iglesia Católica, Apostólica y Romana y, enfrentado con mi viejo liberalismo decimonónico, juzgué erróneamente la lectura. Tal vez fue que saltó a mi subconsciente la formación jesuítica de don Alberto, cuando en sus años jóvenes pretendió seguir un camino eclesiástico.[18] Pero, ¡qué equivocado estuve! No era una simple obra apologética, sino más bien un estudio (hagiografía le llama él) de ese fenómeno llamado Cristiandad, que escribió para entender nuestra tradición, cultura y humanidad. Hay muchas cosas que su lectura me indujo a pensar y, soy franco, entre ellas que se iba a ganar una excomunión (como cuando escribe, recordándome a Lord Acton, que "desde el punto de vista jurídico-teológico la pretensión de la infalibilidad [papal] está desprestigiada por un hecho al menos [la condena al Papa Honorio I por haber respaldado al monotelismo], pero tan apabullante que no hay cómo soslayarlo".[19] Pero sobre todo la mayor lección que deduje fue como, para

16. Ver Valverde (2002), pp. 1-14.

17. Ver Di Mare (2001).

18. En algún momento de su vida intentó seguir una carrera religiosa y estudió con los jesuitas en El Salvador, pero cambió de rumbo. No duró ni seis meses con ellos. En cierta ocasión se declaró agnóstico: "...para poder realizar el acto de adoración que todos debemos (también nosotros los agnósticos) al 'Dios desconocido' autor y señor de esta maravillosa explosión de creatividad, belleza, justicia y santidad que es el universo que conocemos y en que, mejor todavía que conocer, vivimos". Introducción a *Estelas y Surcos*, *op. cit*., p. x. Personalmente, creo que su último libro muestra a un Alberto Di Mare creyente, enamorado (como dice él) de Cristo. Véase, Una Crónica de la Cristiandad (del siglo I al XX), *op. cit*., p. 12 del Epílogo.

19. Ver Una Crónica de la Cristiandad (del siglo I al XX), *op. cit*., nota 7, p. 13 del Epílogo en la versión electrónica.

él, lo esencial de esa fe radica en la humildad paulista y en la imitación de Cristo, para copiar el título del libro de de Kempis.[20]

Don Alberto concluye señalando que "La paradoja del cristianismo es la inmensa productividad de la levadura de sus santos, que han transformado las generaciones anteriores para crear una civilización cristiana; pero este resultado es concomitante con la profanación de lo cristiano, con el abandono de los elementos específicamente religiosos para convertirse en una concepción del mundo, en una cosmovisión derivada de una tradición que en algún momento fue religiosa, trascendente, pero que ya no lo es más, desde que Occidente, con su predominio de lo científico y lo experimental en vez de las concepciones místicas de otrora, se convirtió en la civilización ecuménica".[21]

Con dejos de misticismo nos advierte luego que "No importa qué hayamos concluido después de este repaso de las vicisitudes del Cristianismo... no más tratemos de vislumbrar qué será del Cristianismo de hoy en adelante, nos percatamos de que esta doctrina continuará, mañana como hoy y como ayer, enamorando a los hombres... y que, para todas esas almas enamoradas de Jesús, la cuestión fundamental será, como es y ha sido, **la imitación de Cristo**. Pues esto y ninguna otra cosa es la esencia del Cristianismo: ser cristos".[22]

Al leer estos capítulos de su libro me recuerda a su admirado Hayek, ambos tan enraizados en las explicaciones biológicas de la vida social producto de la evolución del hombre. El austriaco lo expresa en su última obra, *The Fatal Conceit*,[23] en tanto que don Alberto explica la supervivencia de la Cristiandad como resultado de su adaptabilidad a través

20. Me refiero al libro que con ese nombre escribió Tomás de Kempis entre 1414 y 1425, el cual puede ser obtenido en www.multimedios.org/docs/d0011289/

21. Ver p. 2 de 17 en la versión electrónica del Epílogo de Una Crónica de la Cristiandad (del siglo I al XX), *op. cit*.

22. Ver p. 11 de 17 en la versión electrónica del Epílogo de Una Crónica de la Cristiandad (del siglo I al XX), *op. cit*. Las palabras en negrita son del original.

23. "Les debemos parcialmente a las creencias religiosas y místicas, y, creo, particularmente a las principales religiones monoteístas, que tradiciones beneficiosas se hayan preservado y transmitido por al menos el tiempo suficiente, para permitir que crecieran aquellos grupos que las siguieron, y de tener la oportunidad de extenderse por la selección natural o la cultural". Hayek (1988), p. 136.

de los años, recordando el ideario de Theilard de Chardin, pues abraza su concepción evolutiva del alfa hacia el omega, de un proceso evolutivo de lo sencillo hacia lo complejo.

El mundo de los libros en el cual se desenvolvió don Alberto no se circunscribe a esas tres colecciones que he mencionado –además de otras publicaciones menores–, cuyo listado cuidadosamente efectúa Cecilia Valverde en la obra antes referida. Es que, además de dar a luz a la revista *Acta Académic*a y a la Editorial Verbum, ayudó a muchas personas a publicar sus ideas y opiniones, pues fue bondadoso con sus inhabilidades para transmitir correctamente las ideas. Decía que en la revista *Acta Académica* (de la cual fue su editor por muchos años) las publicaciones debían aceptarse aunque fueran imperfectamente escritas, pues lo importante era transmitir ideas y provocar su discusión. Con ello era consistente con su filosofía acerca de la limitación del conocimiento humano y la necesidad de la prueba y el error, del tanteo, para aprovechar los yerros propios del accionar humano en la resolución inteligente de problemas.

Gracias a su trabajo en el seno de la Universidad Autónoma de Centro América (de la cual, además, fue el autor de sus estatutos, conocidos como Ordenanzas Universitarias), don Alberto facilitó la publicación de diversas obras, algunas de ellas de destacados intelectuales costarricenses; no obstante, destaca su labor editorial en ocasión del X aniversario de la fundación de la UACA, con la impresión de una colección, a precios muy bajos, titulada Clásicos de la Democracia, la cual comprende aproximadamente unas 20 obras de notables pensadores universales.[24]

En lo personal, fue gracias a su gentileza que pude publicar dos de mis libros.[25] Tengo la impresión de que los apreció por sus aires liberales,

24. Entre ellas cito a algunas: *La Democracia en América* de Alexis de Tocqueville; *Camino de Servidumbre* de Friedrich Hayek; *Consideraciones Sobre el Gobierno Representativo y Sobre la Libertad* de John Stuart Mill; *La Riqueza de las Naciones* de Adam Smith; *Tratado Sobre la Naturaleza Humana y Ensayos Políticos* de David Hume; *Autobiografía* de Thomas Jefferson; *Los Derechos del Hombre* de Thomas Payne y varias obras de Abraham Lincoln.

25. Jorge Corrales, *De la Pobreza a la Abundancia* (San José, Costa Rica: Editorial Stvdivm, 1981) e *Inflación y Control de Precios* (San José, Costa Rica: Editorial Stvdivm, 1984). Además de Verbvm, Editorial Stvdivm fue otra institución que don Alberto creó.

pero ante todo, me imagino (o sueño) que así lo fue, porque el primero calzaba con el decir que tanto admiraba de Thomas Jefferson: *"I have sworn upon the altar of God, eternal hostility against every form of tiranny over the mind of man"* [Mi traducción: "He jurado ante el altar de Dios, hostilidad eterna contra cualquier forma de tiranía sobre la mente del hombre"] y, el segundo, con el de Milton Friedman, el autor de The Role of Monetary Policy: *"Monetary policy was a string. You could pull on it to stop inflation but you could not push on it to halt recession…"* [Mi traducción: "La política monetaria era como una cuerda. Usted podía tirar de ella para parar la inflación, pero no podía empujarla para detener la recesión]. Eternamente agradeceré a mi amigo Alberto haberme permitido que estas dos ínfimas publicaciones existieran.

En mi caso, el apoyo de don Alberto fue más allá... mucho más allá. Al escribir estos dos párrafos lo hago pensando en una pareja de anécdotas, que reflejan sus grandes virtudes. Le molesté en innumerables ocasiones pidiéndole su opinión acerca de artículos que pensaba publicar en algún periódico o revista. Lo hacía con tres afanes en mente que sabía él me los podía satisfacer: generar mejores ideas; recibir consejo sobre asuntos de estilo (sobre lo cual poco opinó, lo que denota su magnanimidad) y evitar que cayera en algún error garrafal. Siempre atento me respondía con prontitud y, en una ocasión en que le pedí que comentara sobre uno que había titulado "Devaluación inevitable", me dijo con franqueza: "¡No seas tan lépero!" –regañada que me asustó, pues, si bien al principio no sabía el significado de esa palabra, me sonó muy fea. "Eso podrá hacerlo otro que conozco" –no diré quién– "pero vos, no". El problema no era tan sólo acerca de la arrogancia de algunos de nosotros, aprendices de economista, pretenciosos creyentes en la capacidad de predecir exactamente las cosas, sino que me explicó el daño que innecesariamente podría causar con un artículo como ese. Para empezar, cambié el título a "¿Es inevitable la devaluación?", lo cual le pareció apropiado y con ello me salvó no sólo de hacer daño, sino también de quedar como mal profeta, pues la devaluación no fue inmediata, sino que se dio hasta mucho tiempo después. Con esto aprendí varias grandes lecciones paternalmente ofrendadas por mi maestro Di Mare.

Muchísimo tiempo después escribí un artículo muy "fuerte", motivado por una persona que, erróneamente en mi opinión, a estas alturas de la

historia proponía la búsqueda de una nueva utopía, con la cual sustituir esa "cosa neoliberal", a la que tanta gente, con gran desconocimiento, gusta vilipendiar. Lo peor era que ese autor olvidaba paladinamente el enorme costo humano causado por la vigencia de las dos grandes utopías gemelas del siglo XX, el comunismo y el nacional-socialismo. Don Alberto no objetó nada de mi borrador de artículo, pero me dijo, refiriéndose al autor de la utópica propuesta, a quien yo había acometido con furia (intelectual): "Es una persona con un gran corazón; eso lo hace pensar en utopías." Ante la insinuación de mi amigo Alberto, moderé mi lenguaje y escribí algo más "decente." Tiempo después, cuando ya había fallecido, logré enterarme de que el objeto de mi diatriba era un gran amigo y confeso admirador de él. Para mi suerte, el consejo a tiempo, una vez más, me impidió causar daño. Con toda certeza les digo que don Alberto, además de buen amigo, siempre fue una persona muy sensata, en especial cuando brindó un consejo a quien se lo solicitara.

Termino esta sección refiriéndome a un excelente ensayo que escribió y el cual no aparece citado en la bibliografía de Cecilia Valverde (cuando uno empieza a leer lo escrito por don Alberto es como cavar en una mina: cada vez se encuentran más y más bienes preciosos). Se trata de una invitación que se le hizo para comentar un artículo del fallecido Mancur Olson, intelectual de muy alto fuste internacional.[26] La crítica de don Alberto a la tesis del profesor Olson (que la causa de la postración económica de América Latina era haber seguido la desafortunada herencia de las ideas españolas en vez de haberlo hecho con la afortunada herencia británica) fue demoledora, en mi humilde opinión. Señaló que la explicación de Olson padecía del problema de ser parte de la moda de la llamada Lógica de la Acción Colectiva, que es simétrica con el utilitarismo, en cuanto confunde "felicidad o placer con adecuada adaptación, con capacidad de supervivencia... mal menor que pretende que, si fuera algo congruente, sería también "sobreviviente", capaz de adaptarnos exitosamente al ambiente". Además, la acusó del pecado de logicismo, pues "su criterio de verdad es la **coherencia**, no la adaptación objetiva a la realidad externa".[27] Sin embargo, don Alberto concluye gentilmente en que, ya sea que logremos o no desarrollarnos, "deberemos proce-

26. Ver Olson (1993).

27. Comentario de Alberto Di Mare a Mancur Olson, en *Ibíd*., p. 114. La palabra en negrita es del original.

der, en primer lugar, conforme a los criterios que con tanta claridad ha señalado el Profesor Olson... a pesar de las divergencias que se pueden tener con respecto a los fundamentos de su ponencia como solución global, lo que él establece es esencial, como premisa para enfrentar con probabilidades de éxito el futuro".[28] Pude ver cómo, con toda caballerosidad, don Alberto puso en apuros intelectuales a una figura de relevancia mundial en el campo académico y eso que ambos abrazaban al credo liberal moderno. Mejor aquí lo dejo...

Don Alberto se interesó mucho por el desarrollo de la electrónica y no dudó en hacer un buen uso de ella con el propósito de lograr una mayor y mejor divulgación de ideas e intercambio de opiniones. Junto con don Eduardo Lizano, su cuñado, y con la ayuda de sus hijos, fundó Palestra Económica, proyecto conjunto del Colegio Stvdivm Generale y del Programa Asociación de Jóvenes Economistas de la Academia de Centroamérica. Este foro electrónico, después de dos años de existir (fue fundado el 12 de diciembre del 2000), a la fecha está conformado por cerca de 150 personas y en él se han enviado casi 1800 mensajes, en lo que constituye una forma muy exitosa de diálogo y debate acerca de temas de interés económico, político, legal, cultural y social. Así le gustaba a don Alberto.

III. Don Alberto como político

Frente a los políticos la posición de don Alberto no era ambigua. No se presentaba ante él una paradoja, como las de G. K. Chesterton que tanto apreciaba. Asumo que el ejercicio de puestos públicos le convierten también en un político. Fungió como Director General de Economía durante la administración Figueres, pero el cargo más notable que alguna vez desempeñó fue el de Ministro de Planificación en el gobierno de su amigo y maestro don José Joaquín Trejos Fernández, posición que en esa época llevaba por nombre Director de la Oficina de Planificación, aunque, en realidad, constituía un Ministerio pleno. Don José Joaquín y don Alberto ya habían participado conjuntamente en algunas luchas años atrás; es más, a causa de un problema bastante conocido en nuestro medio, que ocasionó el alejamiento del Profesor Trejos Fernández de

28. *Ibíd.*, p. 118.

las aulas de la Escuela de Estadística de la Universidad de Costa Rica, don Alberto presentó su renuncia a esa entidad, en donde daba clases a partir de su regreso al país tras realizar estudios en Europa.

No fue un ministro cualquiera, como tantos que van y vienen, sino muy *sui generis*, tal como lo confirma un libro que tuve la oportunidad de leer allá por los años setenta.[29] En esa época la moda era la planificación económica por los gobiernos democráticos y el libro de Wynia resulta ser un buen exponente del amor burocrático por la intervención del Estado en la vida económica. Escandalizado, ese autor critica con acritud a don Alberto por ser una especie de sujeto impresionante e increíble, pues siendo un Ministro de Planificación, públicamente había dicho que no creía en la planificación económica estatal, ni siquiera en las predicciones que hacían muchos economistas, quienes se las pasaban "entre las nubes". Yo le enseñé la cita a don Alberto, quien al verla se rió (como a menudo lo hacía) y me dijo que la referencia era cierta, aunque siempre tuvo claro que "toda acción económica es planificada... [y que] designamos... por un difundido uso verbal no muy exacto, con el mismo nombre diversas formas de planificación: la de la economía de mercado, la del intervencionismo gubernamental y la de dirección central",[30] pero en su criterio las dos últimas formas resultaban contrarias a la multiplicidad de alternativas sociales requeridas para lograr el progreso humano, ante lo cual las rechazaba como opciones viables en un orden de libertad.

Su paso ministerial fue breve y su renuncia (hecho también muy conocido) será vista como uno de los grandes ejemplos de señorío en la vida pública. El caso es que, puesto a escoger, por una declaración suya en una comparecencia ante la Asamblea Legislativa, entre su palabra y la del presidente Trejos, de inmediato, ante el dolor de los compañeros de gabinete y sin buscar excusa alguna que le pudiera mantener en el puesto, don Alberto se fue para su casa, por supuesto conservándose el enorme aprecio y amistad mutuas que había entre él y su profesor, don José Joaquín Trejos.

29. Ver Wynia (1972).

30. Ver "Las formas de planificación", en *Estelas y Surcos*, *op. cit.*, p. 112 y el cual se publicó por primera vez en *La Nación* en enero de 1983.

Nunca más volvió a ocupar un puesto público (también había sido miembro de la Junta Directiva del Banco Central; en su vida escribió numerosos artículos sobre moneda y banca), aunque en muchas ocasiones Presidentes de la República de distintas ascendencias políticas solicitaron su consejo. Además, en algún momento escribió sobre la recuperación económica de Costa Rica como parte del programa de gobierno del Partido Unidad Social Cristiana, del cual fue partidario después de abandonar las filas del socialdemócrata Liberación Nacional a mediados de los años sesentas, debido a su desencanto con las inclinaciones crecientes hacia el estatismo que ese partido exhibió en esos momentos.

A pesar de tan breve aventura por la praxis política, don Alberto siempre desconfió, como buen escéptico liberal que era, del poder del Estado y gustaba de mencionar el capítulo X, "¿Por qué los peores se colocan a la cabeza?", del libro de Hayek, *Camino de Servidumbre*,[31] como razón para temer a quienes llegaban al poder. Si bien se ha dicho que Hayek escribió para el caso de gobiernos totalitarios, cuando en verdad no es así, don Alberto pensaba que tales propensiones eran propias de cualquier gobernante, por lo que siempre ante él debería guardarse la cautela requerida. Constantemente argumentó en favor de gobiernos limitados, amarrados, esencialmente sujetos a la costumbre, en donde se establecieran reglas generales dentro de las cuales el individuo pudiera actuar, sin limitaciones adicionales. No creía que el Estado fuera innatamente bondadoso y, por el contrario, si no se le limitaba bien terminaría por convertirse en un intruso en las vidas de las personas.

No era un anarquista, a pesar de que en dos ocasiones escribió artículos que lo hacían aparecer como tal. Pero es que don Alberto definía lo que llamaba "anarquía real", como algo que más bien surgiría espontáneamente, en donde no desaparecerían instituciones tales como el "Estado, costumbre, religión, familia, ni demás conquistas de la civilización... La pretensión de arrasar instituciones sociales es propia de aquellos anarquis-

31. Friedrich A. Hayek, *Camino de Servidumbre* (San José, Costa Rica: Universidad Autónoma de Centro América, 1986). El libro contiene un breve prólogo de don Alberto y fotografías de una visita a Costa Rica de Hayek en 1965, así como las de una reunión de la Sociedad Mont Pèlerin en que ambos estuvieron y la cual se celebró en Guatemala en junio de 1977. En esa reunión, junto con Carlos Manuel Escalante, Roberto Jiménez y Fernando Trejos, tuve la oportunidad de observar el enorme aprecio que el economista austriaco tenía por don Alberto.

tas [quienes son a los que usualmente denominamos como "anarquistas"] que desean, por la anarquía, hacerse del poder..." Este concepto lo endosó en un artículo que tituló "¡Hágase la anarquía...!", que fue seguido inmediatamente por otro bajo el nombre "¡...y la anarquía se hizo!".[32]

Su concepción del Estado lo acercaba a lo que hoy se podría denominar como minimalismo; esto es, un estado mínimo necesario; él no era un ácrata. Una vez escribió: "es indispensable para el funcionamiento de la democracia moderna una burocracia apolítica, que oriente la actividad del Estado, compuesta por servidores adecuadamente capacitados (sabios, filósofos, científicos) y que sea ella misma un poder dentro del Estado. Cuando digo un poder dentro del Estado, eso quiero decir: que su consenso sea requerido para que pueda formarse la decisión política".[33] Me parece que don Alberto estaba pensando en una idea similar a la de Hayek, de disponer, además de un órgano legislativo como le conocemos, de un Senado de mayores, quienes se encargarían de la definición de reglas de conducta generalizada, al tiempo que el poder ejecutivo se encargaría de la actividad cotidiana del Estado, que se me asemeja a lo que menciona arriba como burocracia apolítica.

El pensamiento de don Alberto se dirigió más a buscar un entendimiento (*verstehen*) del *ordo* social que a resolver cómo debería ser un gobierno. De la lectura de sus obras trasciende que le interesaba explicar más cómo y por qué evolucionaban las sociedades humanas, en vez del papel que en ello podría jugar el Estado, en la figura del gobierno, posiblemente porque creía que tenía un rol que desempeñar, si bien muy restringido, el cual lo resume al escribir, recordándonos a Bruno Leoni,[34] que "la historia nos muestra que podemos alcanzar un sistema jurídico en que la ley sea instrumento de libertad y no medio de opresión. Basta para ello con que su origen esté en la costumbre, y no en un órgano político, y que, al aplicarla se sigan normas jurisprudenciales, que vengan a garantizar un análisis imparcial y racional de la costumbre, pro-

32. "¡Hágase la anarquía...!", en *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit.*, y que antes se publicó en *La Nación* del 23 de junio de 1987 y "¡...y la anarquía se hizo!", en *Ibíd.*, que de previo apareció en *La Nación* del 30 de junio de 1989. La cita en el texto principal es del primer artículo, p. 307.

33. "Liberalismo y Democracia Republicana", en *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit.*, p. 113 y por primera vez publicado en *La Nación* del 1 de febrero de 1986.

34. Ver Leoni (1961).

hibiendo, eso sí, la jurisprudencia obligatoria –por ser irresistible tentación para manipular la ley–".[35]

En una de las opiniones más afortunadas de don Alberto expone que una de las características del liberalismo era su aversión a las concepciones holistas de la sociedad, probablemente por el "origen inglés [del liberalismo], país donde la revolución global (Cromwell la última) se desprestigió y donde las *piecemeal reformations*, los remiendillos, son la fórmula aceptada, por su éxito para transformar la vida social con el mínimo de riesgo. Este método gradualista, de poco a poco y modificando sólo lo que hasta cierto punto podemos concebir, cuyas consecuencias podemos vislumbrar, corresponde en gran medida con las leyes de la vida y la evolución de ella, que aborrecen (por dañinas) tanto la variabilidad extrema como la invariación".[36]

En un correo electrónico privado que me envió su hijo Luis, señala que "por sus ataques al sector público muchos vieron en don Alberto a un enemigo del sector público, pero no creo equivocarme al decir que más bien sentía gran admiración por la función pública, a la cual veía como algo heroico"... que, además de los liberales clásicos, veía entre sus héroes a "quienes permitiendo libertades económicas o políticas llevaron paz y la prosperidad a sus pueblos, como Adenauer, Reagan, Gorbachov, Margaret Thatcher o Gandhi." En nuestro país mantuvo un gran aprecio por los ex-presidentes don José Joaquín Trejos, don José Figueres y don Miguel Angel Rodríguez. No había paradoja en don Alberto: Había políticos a quienes apreciaba, porque, de una u otra manera, promovieron la libertad. Me queda claro su parecer en el caso de los extranjeros arriba citados y, también, en los de don José Joaquín y don Miguel Ángel, pero, ¿Figueres?, si don Alberto fue siempre muy crítico del estatismo y don José Figueres fue preclara figura del pensamiento social-demócrata estatista costarricense.

Tal vez una anécdota, de la cual fui testigo, logre poner las cosas bajo mejor prisma (al escribir esta última palabra vino a mi memoria que don Alberto tuvo una columna regular bisemanal (los miércoles y los

35. "A la libertad por la costumbre, libertad y common law", en *El Perfil de la Sensatez, op. cit.*, p. 109 e inicialmente publicado en *La Nación* del 15 de febrero de 1986.

36. "La ideología liberal conservadora", en *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit.*, pp. 87-88. Las palabras en letra cursiva son del original.

viernes) bajo este mismo nombre en *La Nación* a partir de marzo de 1987 y hasta enero de 1989). En una reunión mencionó que el gran mérito de don José Figueres (y por el cual pasaría a la historia) fue su decisión, como presidente o jefe de estado, de disolver el ejército, "cuando tenía todo el poder en sus manos y fácilmente podría haberse convertido en un tirano." Ese acto de liberalidad del gobernante Figueres fue siempre aplaudido por don Alberto, a pesar de que, en ese momento, amigos cercanos le miraron con algún recelo. Pero tal era el aprecio que tenía por la libertad, que consideraba un acto casi heroico el refrenar la pasión propia ante el ejercicio del poder. Así, don Alberto me hizo comprender mejor al ex-presidente Figueres.

Esa no fue la única oportunidad en que provocó que sus amigos contertulios se cruzaran miradas, a causa de alguna opinión que expresara en el fragor de la momentánea política casera. En cierta ocasión, en que un candidato era apoyado por muchos costarricenses, entre ellos por un grupo de amigos a quienes se les podría llamar "liberales", don Alberto pareció defraudarles cuando se mostró reticente a darle apoyo público al candidato, como lo habíamos hecho los restantes compañeros en una época en que tal era la práctica común. La causa tenía su origen en experiencias sucedidas en el transcurso de su vida profesional. Sin embargo, con el paso del tiempo, las razones de inconveniencia que alegó mostraron ser bien fundadas y, por supuesto, los amigos entonces reconocimos su certero olfato político... para esa ocasión, porque en otras no lo tuvo y él bien lo sabía.

Don Alberto enfrentaba a la política, en lo grandioso, con ideas; cuando ridícula, con ironía; cuando sublime, con aprecio; pero siempre con desconfianza en el ejercicio del poder. En una oportunidad escribió que la máxima suprema de un buen gobierno era que "desde el Gobierno ha de legislarse como si se estuviera en la Oposición",[37] lo cual denota una sana concepción madisoniana acerca de la naturaleza de los gobernantes. Esa aprensión de don Alberto se refleja cuando expone que "la tendencia hoy imperante entre nosotros, la de fortalecer el régimen presidencialista, no es buena muestra de sabiduría política y puede originar numerosos males, pues hace depender más y más el buen gobierno de

37. "Un veto retirado", en *Estelas y Surcos*, *op. cit*., p. 70, el cual fue primeramente publicado en *La Nación* en abril de 1968.

la virtud y honestidad del funcionario",[38] lo que de inmediato me trae a la mente la famosa prosopopeya que Madison emplea para justificar un gobierno limitado: "*If men were angels...*".[39]

Su rechazo a los males potenciales de un poder ejecutivo ilimitado (y del Estado en general) estaba siempre presente en su pensamiento político y por eso se declaró partidario del parlamento como base práctica para que funcionara un orden político liberal. Escribió que "el sistema parlamentario... logra el perfecto equilibrio político y brinda las oportunidades mayores para matices en la obra de gobierno; rodea al Jefe de Estado de respeto absoluto y le convierte en representante auténtico de la unidad nacional. Permite, mediante la formación y caída de gabinetes, gobiernos siempre representativos de la opinión pública prevaleciente. Aherroja al Poder Legislativo, por las facultades de disolución de la Asamblea y de convocatoria a elecciones generales inherentes al Jefe de Estado, a representar fielmente y día a día a sus electores; y a representarles de manera que haga posible la continuidad de la obra de gobierno... Obliga, finalmente, a los ciudadanos a una disciplina de coherencia intelectual y política, superando los estrechos límites del personalismo y los intereses de campanario".[40]

Finalmente, para quien alguna vez ose llamarle retrógrado (una vez se le dijo públicamente que era un "mercader de la muerte" por su participación en la creación de un cementerio privado), deberá enfrentar ese consistente talante liberal que caracteriza a don Alberto en todas sus cosas, como cuando escribió acerca del sindicalismo: "toda sociedad madura, productiva y civilizada, necesita de un movimiento sindical fuerte y bien organizado. Es condición de la civilización misma que las negociaciones laborales se lleven a cabo mediante tales organizaciones",

38. "La doctrina presidencialista", en *Estelas y Surcos, op. cit*., p. 162 y originalmente escrito en *La Nación* en junio de 1968, en medio del fragor causado por el Manifiesto de Patio de Agua que fue, en sus palabras, "un programa ideológico que pretende burocratizar la vida social". Véase, "Patio de Agua: Un planteamiento equivocado," en *Ibíd*., p. 134 y por primera vez publicado en *La Nación* en agosto de 1968.

39. "Si los hombres fueran ángeles, el gobierno no sería necesario" es una frase atribuida James Madison y también a Alexander Hamilton, en *The Federalist Papers* n.° 51 (The New York Packet, viernes 8 de febrero de 1788).

40. "La doctrina presidencialista", en *Estelas y Surcos, op. cit*., p. 163.

aunque advierte que "la 'peligrosidad específica' del sindicato es la misma que inicialmente sufrió la empresa privada: la concentración del poder".[41]

IV. DON ALBERTO COMO ECONOMISTA AUSTRIACO, LIBERAL INGLÉS Y HUMANISTA ITALIANO

Austriaco: Es el parecer de un estudioso de la escuela de economía austriaca que los tres pilares fundamentales sobre los cuales se edifica su pensamiento común son el individualismo metodológico, el subjetivismo y las consecuencias no previstas de la acción humana.[42] Aun cuando es difícil clasificar dentro de una escuela de pensamiento a un hombre como don Alberto, poseedor de un ideario tan explosivo y abarcador, quien escribió tanto sobre tantas cosas, puede considerársele como un economista austriaco, incluso cuando al regresar al país, después de concluir estudios en Europa, los conceptos económicos que inicialmente expuso estaban más cerca de la escuela ordo-liberal (a la que también se le conoce en Europa como neo-liberal, de Friburgo –Alemania– y que dio lugar a lo que se conoce como "la economía social de mercado"),[43] que de su hermana intelectual, la escuela austriaca propiamente.

41. "En defensa del sindicalismo", en *Estelas y Surcos, op. cit.*, p. 171 y que en su origen se publicó en *La Nación* en diciembre de 1979. Para que se deleiten del grado de tolerancia y la coherencia que impregnó al pensamiento de don Alberto, en el debate que mantuvo con don Claudio Gutiérrez, al cual anteriormente me referí en la nota 9, en cierto momento hay una referencia al darwinismo –supuestamente la ortodoxia educativa– y a algo parecido al creacionismo, llamado puntualismo, que sería el contrapunto heterodoxo. Sobre éste dice don Alberto, el darwinista: "Creo peligroso, muy peligroso, prohibir la enseñanza de la heterodoxia: fácilmente se cae en el fanatismo". Ver, "Sobre la libertad –diálogo interdisciplinario–", en Di Mare (1997), nota 5, p. 19.

42. Ver Ebeling (1991).

43. Dos de los textos que empleó en el curso de Análisis Económico que impartió en la Universidad de Costa Rica a inicios de los años sesentas, eran de un destacado miembro de la escuela ordo-liberal, Walter Eucken, *Cuestiones Fundamentales de la Economía Política*, traducción de la tercera edición alemana (Madrid: *Revista de Occidente*, 1947) y *Fundamentos de Política Económica* (Madrid: Ediciones Rialp S. A., 1956). Además, utilizó también el libro de otro integrante de la escuela ordo-liberal, Heinrich von Stackelberg, *Principios de Teoría Económica* (Madrid: Instituto de

Al tiempo que leía y comentaba textos ordo-liberales también lo hacía con libros de economía austriaca, pero en cierto momento las obras de Menger, von Mises y Hayek fueron emergiendo en el trasfondo de su ideario, que luego destiló con entusiasmo desbordante en numerosos artículos. Se alejó paulatinamente de la escuela ordo-liberal porque formulaba planteamientos concretos conducentes al diseño social, deliberado, aunque lo que pretendiera eliminar o moderar fuera lo que algunos llamarían "fracasos del mercado".

Si hay alguien quien en mi opinión influyó en el desarrollo de su pensamiento, ese fue, sin duda alguna, Friedrich A. Hayek. En lo que don Alberto expuso en el transcurso de los años, destacan la concepción de la mente que Hayek planteó en *The Sensory Order*,[44] así como su concepción del mercado como un orden espontáneo, no previsto, no resultante del diseño humano, en donde los precios juegan un papel crucial para transmitir la información dispersa entre los múltiples participantes, al igual que su percepción evolucionista, expuesta casi al final de su vida en el libro *The Fatal Conceit*, con la cual Hayek intenta explicar la transformación y supervivencia observada de diferentes instituciones sociales.

Estudios Políticos, 1959) y el de Erich Schneider, *Teoría Económica* (Madrid: Aguilar, 1959). A menudo hablaba de las obras de otros partícipes de la Escuela de Friburgo, como eran las de Alfred Müller-Armack, Ludwig Erhard, Franz Böhm y, por supuesto, las de Wilhelm Röpke. Obviamente, también hacía referencias a los libros de Hayek y de von Mises.

44. "En el sistema clasificatorio... los diferentes acontecimientos individuales serán los impulsos recurrentes que llegan por fibras aferentes a los diversos centros del sistema nervioso... asumiremos que estos impulsos individuales no poseen propiedades individuales significativas que los distingan al uno de los otros... Inicialmente deben verse, como lo llama el lógico, como un "conjunto de marcas no interpretadas". Nuestra tarea será mostrar cómo el tipo de mecanismo que provee el sistema nervioso central [el cerebro] puede arreglar este conjunto de eventos no diferenciados en un orden que posee la misma estructura formal que el orden de las impresiones físicas sensoriales". Ver Hayek (1963), p. 51. En los escritos de don Alberto es básico el concepto de la mente como un clasificador; así, señala que "hacemos un montaje, determinado en parte por nuestra organización nerviosa y en parte adquirido antes de empezar a tener sensaciones organizadas: desde el seno materno iniciamos la creación de un orden, lo que llamamos mente, el cual nos permite clasificar las cosas y, al mismo tiempo, nos impide verlas tal cual son en realidad". Véase, "Conocimiento abstracto y conocimiento útil", en *El Perfil de la Sensatez, op. cit*., p. 91 y publicado por primera vez en *La Nación* del 14 de diciembre de 1985.

¿Por qué considero que don Alberto es un miembro de la escuela austriaca? Porque fue un proponente de algo que constituye una característica envolvente, de actitud (no sólo metodológica), de la escuela austriaca, cual es no circunscribirse a descubrir relaciones cuantitativas entre fenómenos de tipo económico, sino en lograr un entendimiento (*verstehen*) del significado de esas acciones económicas. En lo referente al individualismo metodológico, en su prólogo al libro de Miguel Angel Rodríguez, *El Mito de la Racionalidad del Socialismo*,[45] identifica al liberalismo con el individualismo, lo cual es consistente con lo que antes había escrito, cual era que "lo único que existe es el individuo",[46] para afirmar complementariamente y con posterioridad que "el conocimiento total social no existe individualmente y es por ello inaccesible al raciocinio individual".[47]

Mas nada resulta ser tan exitoso para explicar su posición metodológica individualista como cuando (burlón que era) criticó en 1968 a un ficticio antropólogo zulú Blödsinnignneckisch, por "su tesis", que a muchos en nuestro medio les podría encantar, de denominar sociedades a las asociaciones de individuos, lo cual, según el "antropólogo", en su época (1913), sólo era propio de ciertos primates superiores. Y termina citando a su imaginado Blödsinnignneckisch: "misión suprema de la Lógica es convertir no sólo la mente en máquina, lo que ya ha logrado en la sociedad humana, sino además, con el auxilio de la mitología, transformar a la misma sociedad en máquina. Sólo cuando los lógicos hayan logrado mutar la sociedad presente en aglomerado animal, podrán los individuos encontrar la paz, al haber destruido el espíritu de aventura del que derivan todas las contradicciones y los desasosiegos que aquejan a las sociedades humanas".[48]

Sarcasmos aparte, en un programa que formuló para sus estudiantes universitarios, y al cual antes me referí, indica que "una segunda manera de acercarse a los problemas económicos consiste en estudiarlos a

45. Ver Rodríguez (1984).

46. "Hombre-Masa", en *Estelas y Surcos*, *op. cit*., p. 41, el cual se publicó previamente en *La Nación* en julio de 1968.

47. "La ideología liberal conservadora", en *Estelas y Surcos, op. cit.*, p. 102.

48. "Los insectos", en *Estelas y Surcos, op. cit.*, pp. 137-138, que con anterioridad se publicó en *La Nación* en julio de 1968. Las palabras en letra cursiva son del original.

través del **plan económico individual** (individual se utiliza como adjetivo para dar énfasis al hecho de que existen únicamente planes económicos individuales, aun cuando se refieran a la actividad de entidades colectivas)".[49]

Siempre en sus escritos explicó los fenómenos que comentaba en función de la acción de los individuos, de la lógica de la acción humana, como la llamaría un misiano, lo cual se reflejó en los pocos comentarios de tipo macroeconómico que hizo y, cuando se atrevía, los planteaba con gran moderación intelectual, pues desconfiaba de las posibilidades que tenían los economistas de efectuar un análisis macroeconómico relevante, circunstancia que solía aprovechar para recordarnos que la economía es básicamente lo que se llama microeconomía.

La segunda característica austriaca (el subjetivismo) también subyace en sus artículos, como cuando señala que "un economista no puede [pre]decir mucho... sobre cuáles serían los precios, las cantidades y los artículos producidos, si se pasa de un socialismo centralista al sistema de mercado, ni si, en una etapa posterior, de mercados monopolísticos a los de concurrencia, ni en la siguiente de una economía autárquica a una abierta en competencia internacional: No puede determinar quiénes ganarán, ni quiénes perderán, ni cuánto. Pero sí puede determinar... que en cada uno de esos pasos la colectividad alcanzará, cada vez, mayores niveles de bienestar, mayor riqueza colectiva, mejores oportunidades de vida...".[50] O cuando relata que "los conocimientos humanos, además de dispersos, son contradictorios... El aprovechamiento del conocimiento social consiste primordialmente en difundir aquellas actividades de los hombres que se manifiestan mediante cosas, por la fabricación de utensilios: no tanto de las evocaciones intelectuales, pues lo que interesa comunicar y difundir no es el conocimiento abstracto, sino

49. "El syllabus de Análisis Económico", en *Estelas y Surcos*, *op. cit*., p. 396. Las palabras en letra cursiva son del original, así como las que están entre paréntesis. Inicialmente lo preparó para que lo usaran los estudiantes de la Universidad de Costa Rica, en los cursos de 1960/1961. Más recientemente, en otra publicación, Don Alberto afirmó tajantemente que "toda la economía empieza a construirse a partir del actuar individual. Las colectividades son un derivado de lo que hacen los individuos". Véase, "Sobre la libertad -diálogo interdisciplinario-", en Di Mare (1997), p. 14.

50. "¿Predicen las ciencias sociales?", en *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit*., p. 278 y por primera vez publicado en *La Nación* del 16 de julio de 1992.

el concreto, el atinente a las situaciones concretas en que cada uno se encuentra".[51]

Pero fue en un ensayo sobre la demanda del consumidor, que formaría parte de un libro que don Alberto anunció con el título *Teoría del Proceso Económico*, y que nunca llegó a concluir, cuando escribió algo ciertamente de lo más relevante para esta sección: "...en la economía de mercado, las acciones individuales son (a la vez) enteramente **peculiares**, pues elijo sólo lo que determina mi tabla o curva de indiferencia, que es asunto enteramente particular, pero al mismo tiempo socializadas, pues elijo sólo a **aquella opción compatible con la realidad social objetiva**, ya que si fuera excéntrico haría, desde el punto de vista de mis preferencias, un mal negocio. Es aquí en donde radica el inmenso poderío social y psicológico de la economía de mercado, que concilia perfectamente y sin contradicción la libertad individual y la autoridad social".[52]

La tercera característica de la escuela austriaca que señala Ebeling (las consecuencias no previstas del accionar humano) también florece a menudo en el trabajo de don Alberto. Me parece que su expresión más atinada de este concepto la formuló en un informe dirigido a los miembros de ANFE, al decir que, en el accionar de esa institución, había encontrado "...la bicentenaria verdad que dio origen a la economía como ciencia; la libre acción de los individuos tiene un poder autoequilibrante, capaz de producir un orden estable, internamente organizado en manera más alta y mejor que mente alguna sería capaz de concebir. La acción orgánica no predeterminada por un patrón previo supuestamente racional, no produce necesariamente el caos, sino a menudo un ordenamiento que en nada desmerece cuando se le compara con las más complejas organizaciones estelares".[53]

---

51. "Uso del conocimiento en la sociedad", en *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit*., pp. 89-90 e inicialmente publicado en *La Nación* del 14 de noviembre de 1985.

52. Ver Di Mare (1992). Las palabras en letra negrita son del original. Hay evidencias de que, a su desenlace, tenía dos publicaciones en progreso, una de ellas, que se cita en el texto principal, que igualmente puede ser la que podría llevar por nombre Manual de Economía Social y la otra obra en ciernes lleva por nombre La Epopeya de Occidente, que también podría llamársele Historia Económica de Europa. Ojalá el tiempo nos muestre el grado de avance que tuvieron estas dos obras inéditas de don Alberto.

53. "Mensaje del Presidente de ANFE, Lic. Alberto Di Mare, a la Asamblea Anual de Asociados el 14 de noviembre de 1975", en *Liberalismo*: 25 años de ANFE, *op. cit*., p. 55.

Considero que hay una cuarta característica del pensamiento económico austriaco, a la que Ebeling no se refiere directamente, pero que sí es destacada por Ludwig M. Lachmann,[54] cual es el papel fundamental que la dimensión tiempo juega en la teoría económica y que, en esencia, permite distinguir entre el concepto de equilibrio económico del análisis neoclásico y la visión de la economía como un proceso, que es parte central del credo austriaco. Don Alberto, al igual que Hayek, clasifica en un lugar especial dentro de su ideario al proceso evolutivo de los órdenes sociales. Así, expresa que "apenas se moderniza una sociedad, enfrenta a cada instante problemas diferentes, y la pausada, tranquila y tradicional costumbre es adecuada cada vez para menos situaciones, porque el mundo externo continuamente plantea nuevos retos... Conforme las sociedades se complican, cede la costumbre ante la contratación, es decir, aumenta el ámbito de la anarquía [ver arriba la forma en que él la definió], de lo regulado por las partes y no por los órganos sociales... [un] orden específico alcanzado gracias a la cooperación espontánea de cada quien en resolver creativamente cada situación...", idea que la complementa cuando afirma que "nada de lo que existe desaparecerá, sino que dejará de crecer y de ser hegemónico, suplantado por otras cosas que adquirirán mayor momento".[55]

En el diálogo, antes citado, que sostuvo con don Claudio Gutiérrez, es más concreto en su posición ante el evolucionismo, visión que formó parte básica de todos sus planteamientos sociales, políticos y económicos. Resalta el origen social de la teoría de la evolución, que, en su opinión, fue adaptada por Darwin (que la tomó de Malthus) a las ciencias biológicas. Dice el texto: "**Alberto:** … Consecuentemente, una ciencia individual o individualista no tiene porque renunciar al darwinismo, que es cosa imposible de hacer, ni por qué, aceptándolo, caer, por implicancia, en negar campo para el individuo." Y continúa: "…no podés

54. Ludwig M. Lachmann, "The Significance of the Austrian School of Economics in the History of Ideas", en Ludwig M. Lachmann, *Capital, Expectations, and the Market Process: Essays in the Theory of the Market Economy*, editado por W. E. Grinder (Kansas City, Missouri: Sheed, Andrew and McMeel, Inc., 1977) y reproducido en Richard M. Ebeling, Austrian Economics: A Reader, *op. cit*., Lachmann señala que "la teoría austriaca necesita la dimensión tiempo, puesto que toda acción humana es tan sólo posible en el tiempo". (p. 27).

55. "¡Hágase la anarquía...!", en *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit*., pp. 306-307 y "¡...y la anarquía se hizo!", en *Ibíd*., p. 307.

apartarte del evolucionismo. El evolucionismo ni tiene razón ni está equivocado: es el único punto de vista posible. **Claudio:** ¿es una verdad necesaria? **Alberto:** Si querés. Es el único punto de vista posible. Vos, cuando empezás a hablar de lo que existe, tenés sólo lo que existe, sólo lo que ha sobrevivido".[56]

Inglés: El liberalismo expuesto por don Alberto él mismo lo califica de inglés, porque siempre fue muy claro en establecer la diferencia fundamental que había entre el liberalismo francés, que no era de su gusto, y al cual lo llamó **liberalismo radical**, en contraposición con el inglés, que profesaba seguir, y al que denominó **liberalismo conservador**.

Para él, ese primer tipo de liberalismo está más cercano al socialismo que a lo que considera es el pensamiento liberal, pues, al sustentarse en un cartesianismo racionalista, pretende el diseño de la realidad social, si bien envuelto de las mejores intenciones, mediante el empleo de la razón, al igual que se puede hacer con una máquina o un objeto, pero eso va en contra de la eminentemente ignorante naturaleza humana.

Su cariño intelectual y político por el liberalismo conservador inglés surge de su creencia en un hombre poseedor de una innata ignorancia socrática, quien es incapaz de saberlo todo, particularmente en el campo de las leyes sociales. Así, afirma que, "puesto que mucho ignoramos no es prudente obligar conductas, pues resultarían siempre despropósitos por nuestra ignorancia, consecuentemente debe permitirse la libertad...", tras lo cual procede a definir al liberalismo conservador como "evolucionista [que] deja que las cosas crezcan como crecen, conforme a su propio impulso vital [en contraste con el liberalismo radical que todo lo define e impone]... es neo-kantiano: el orden de la realidad corresponde al de la mente, la cual ordena al percibirla" y de ello "se sigue una perenne incertidumbre que nos constreñirá a elegir, como única salida, el método de tanteo (*trial and error*) para dilucidar, y esto requerirá una experimentación generalizada, la multiplicidad de iniciativas, la libertad... El liberalismo conservador es consecuentemente pragmático:

56. "Sobre la libertad –diálogo interdisciplinario–", en Alberto Di Mare, *Premio de la Libertad*, ANFE 1995, *op. cit*., pp. 14-15. También fue directo al grano cuando expresó que "...nos percatamos de que liberalismo conservador y teoría de la evolución son una y la misma cosa". Véase, "Conocimiento abstracto y conocimiento útil", en *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit*., p. 450.

su propósito es aprovechar los conocimientos de toda la especie que se encuentran distribuidos fragmentariamente entre millones de seres, para lograr compartirlos...",[57] lo cual lo lleva a aseverar que la tolerancia es inevitable, de forma que el ser humano pueda progresar y sobrevivir en el proceso evolutivo a que están sujetos todos los órdenes vivientes, además de las instituciones sociales y culturales.

La trascendente relevancia del pensamiento liberal queda en evidencia en el prólogo al libro de Hayek, *Camino de Servidumbre*, que él editó en Costa Rica, cuando escribió: "Como el cristianismo, la libertad es piedra de escándalo, porque ella convierte a los palurdos en señores y a los insipientes en sabios: improvisadamente resulta más útil el esclavo que el amo, en el espontáneo orden social que nace, como por sortilegio, del sólo acaecer de los hechos y así, cada vez, la vida se muestra más poderosa que la mente, sin que le hagan falta designios, escuderos, achichinques, para su obra de ordenación, prodigio y maravilla".[58]

Italiano: Era admirador de quien sentía era un gran compatriota italiano, estudioso quien inspiró sobremanera su talante humanista.[59] Me refiero a Benedetto Croce, cuyo libro más conocido lleva por nombre *La*

57. "Conocimiento abstracto y conocimiento útil", en *Ibíd.*, pp. 447, 448 y 449.

58. "Prólogo" a Friedrich A. Hayek, *Camino de Servidumbre*, *op. cit.*, pp. 10-11. De acuerdo con su hermana, Teresa Di Mare, en mucho don Alberto heredó de su padre, Alberto Di Mare Marranghello, su formación liberal. Este, a pesar de haber sido un militar en Italia durante 16 y medio años, emigró a América traumatizado por el militarismo, pero amaba la libertad que el fascismo había reprimido en su país de origen, lo cual se lo inculcó a su hijo. También supongo que don Alberto tuvo algún grado de acceso al liberalismo por sus estudios religiosos, que lo pusieron en contacto con escolásticos como Vitoria, Azpiculeta, Mariana y Suárez, entre otros, a quienes se les considera precursores de la escuela austriaca y a los cuales solía referirse. Sin embargo, no tengo duda de que su educación en Europa le permitió conocer los fundamentos teóricos necesarios para que evolucionara su liberalismo que, hasta ese entonces, era tan sólo el inicio de un rumbo afortunado. A diferencia de muchos liberales, nunca fue, en su juventud, un "socialista", quien luego se transformó en liberal. A lo más, cuando joven fue un social-demócrata, un socialismo que localmente siempre ha sido relativamente moderado.

59. De él escribió su amigo, el filósofo Francisco Álvarez: "Los humanistas, los Erasmo, los Vives, los Moro fueron así, espíritus universales. No fueron ningunos especialistas. Por eso es que he osado etiquetar a don Alberto con ese calificativo, para mi honroso y digno, de humanista". Francisco Álvarez, "El humanismo de don Alberto", en *Ensayos en honor a Alberto Di Mare*, *op. cit.*, p. 35.

Historia como Hazaña de Libertad. En él, Croce escribió "que la historia es la historia de la libertad es dicho de Hegel...", que "... el dar por muerta a la libertad vale tanto como dar por muerta la vida..." y que "la moralidad no es más que la lucha contra el mal... Y el mal es la continua insidia contra la unidad de la vida y, a la vez, contra la libertad espiritual".[60] Comparte con Croce su idea de que la historia está con la libertad, puesto que la historia es "el hacerse de la libertad". Es evidente la similitud de estas ideas con la visión de progreso cósmico que mantenía don Alberto, quien consideraba que se podía lograr tan sólo (era necesario mas no suficiente) en un marco de libertad, de *laissez faire, laissez passer*, pues era lo compatible con la vida.[61] La vida es sacrosanta para don Alberto y el tema está tan en la raíz de su pensamiento, que en una ocasión nos advierte acerca del burócrata que pone trabas para "evitar las duplicidades" o "racionalizar los servicios", cuando, en realidad, "¡estamos en presencia de un enemigo de la vida!".[62]

Para don Alberto vida, libertad, *laissez faire-laissez passer*, librecambio, evolución, forman una unidad imprescindible para explicar el progreso del espíritu y de la materia y, por ello, lucha (como Croce dice hacerlo ante el mal) frente a todo lo que pretenda impedir la realización de esa visión humanista. Es por ello que lo observamos enfrentarse, a lo largo de toda su vida, a ciertos burócratas, a los "ingenieros sociales", a los racionalistas extremos, a los tiranos, a los colegios profesionales, a los em-

60. Ver Croce (1978), pp. 47, 48 y 45. La traducción es de don Alberto. Hay una versión en español, Benedetto Croce, *La Historia como Hazaña de Libertad* (México D. F.: Fondo de Cultura Económica, 1942).

61. Es parecido, pero con una importante diferencia, a lo escrito por Owen Chadwick acerca de Lord Acton: "El tenía fe en el progreso de la civilización el cual dependía a su vez del progreso de la libertad y en ciertos momentos caía en la ilusión de que este progreso en el mundo era inevitable; de manera que la libertad en Occidente está extendiendo sus brazos invencibles tan lentamente y a la vez con tal seguridad sobre el mundo civilizado"... El hizo de la libertad no sólo un expediente político, sino un derecho moral y tenía el sentido místico de que este derecho moral lentamente conquistaría al mundo." Don Alberto no creía en tal inevitabilidad, aunque sí era optimista en cuanto a que el ser humano escogería el camino de la prosperidad; esto es, porque el proceso evolutivo exige escoger la libertad a fin de asegurar la supervivencia, la mejor adaptación al medio, lo cual está lejos de ser una versión sustentada en un misticismo determinista. Owen (1995), p. 23.

62. "¿Qué nos hará progresar?", en *El Perfil de la Sensatez*, *op. cit*., p. 175, que por primera vez se publicó en *La Nación* del 12 de enero de 1990.

presarios quienes buscan al Estado para que les libere del riesgo, a los partidarios del *statu quo*, a los planificadores centrales, al comisario soviético, a los proteccionistas, a la *nomenklatura*, a los reguladores y controladores de la vida económica, a los partícipes de las teocracias militares, a aquellos quienes disfrutan del *status* y del poder que se les encomienda a "los mejores, la aristocracia de los capaces para decidir y pensar, los intelectuales, y la de los capaces para detentar el poder, los militares".[63] En síntesis, luchaba contra quienes se oponen a la vida, a su avance, al supremo valor de la libertad para todos y a la diversidad indispensable del pleno accionar del hombre, que es lo que, en ese proceso de evolución, se requiere para asegurar su supervivencia.

Don Alberto no sólo fue un economista, sino también un filósofo de la moral, pues siempre se interesó en analizar cómo era que se daba un desarrollo ordenado y positivo de la sociedad humana, en el marco de una producción eficiente (siempre destacó el absurdo de la autosuficiencia y del proteccionismo) y la distribución de bienes, que en su criterio se lograría lo mejor cuando hubiera "libertad para todos". Su humanismo siempre resaltó la importancia que para el hombre tenía la posibilidad de elegir y, por ello no concebía, desaprensiva y categóricamente, que el hombre se limitara a ser un *hommo economicus* egoísta, quien, por tanto, se comporta, a como lo juzgan algunos enemigos de la libertad, de manera inmoral. El *hommo economicus* constituye una metáfora útil en cuanto expresa que el plan económico del individuo se adecua a la realidad, mediante un proceso de adaptación al medio, de actos propios de seres que se aprestan a enfrentar el futuro, actos que no necesariamente se concentran en la satisfacción propia. Es por ello que, al referirse a lo que llama "hombre contemporáneo, individualista y anarquizante", le recuerda que el progreso verdadero del espíritu (y cita a su admirado Croce) "nada tiene que ver con la vulgar persecución del placer y de la felicidad; de tal modo que, si se quisiera, se le podría definir como un progreso en el dolor humano, cada vez más alto y complejo".[64]

63. "Meritocracia", en *Ibíd.*, p. 128, el cual apareció por primera vez en *La Nación* del 12 de junio de 1987.

64. La Storia come Pensiero e come Azione, *op. cit*., y citado en "Humana Vitae", en *Estelas y Surcos*, *op. cit*., p. 49, artículo que originalmente se publicó en *La Nación* de agosto de 1968. Las palabras en letra cursiva aparecen en el original del libro *Estelas y Surcos* y la traducción es de don Alberto Di Mare.

Para don Alberto, las acciones económicas en sí no son ni morales ni inmorales, sino que no tienen nada que ver con la moralidad. Es necesario que el individuo pueda actuar libremente porque "es *haciendo cosas* como comunicamos nuestras ideas y experiencias. Sólo así puede garantizarse el tanteo universal, única posibilidad de alcanzar no sólo la verdad abstracta, sino la más importante verdad concreta (adaptación adecuada a la situación concreta)".[65]

Termino esta sección con aquella vieja expresión latina de Terencio, que bien se le puede dedicar a don Alberto, pues creo que resume lo que fue su paso mundano en el cual siempre mostró solidaridad con todos nosotros. *Homo sum: humani nihil a me alienum puto*. (Soy hombre y nada de cuanto es humano me es extraño).

Conclusión

A su muerte, un martes 3 de diciembre del 2002, casi a los 72 años de edad, don Alberto había escrito acerca de un rango tan amplio de asuntos que resulta difícil referirse a todos ellos y, por lo tanto, me he limitado a seleccionar algunos de los temas que trató. Pero no deseo concluir sin antes destacar dos actos de su vida que dan muestra fehaciente de su espíritu de lucha por la libertad y la tolerancia: se trata de dos comentarios que su entrañable amigo y colega Álvaro Hernández Piedra calificó como valientes por "defender sus ideas públicamente aun cuando en nuestra aldea los vientos que pudieran correrles sólo auguran malas interpretaciones y funestas consecuencias",[66] para, al fin, concluir mi narrativa transmitiéndoles un buen consejo que, en algún momento virtuoso, don Alberto me concedió.

En una ocasión don Constantino Láscaris escribió un artículo periodístico en donde defendía el fumado de la marihuana. La reacción provinciana no se hizo esperar, ante la cual un disgustado don Alberto salió en defensa del derecho de don Constantino para plantear sus opiniones, y envió un artículo para que se publicara en *La Nación* (en donde Láscaris

65 "La ideología liberal conservadora", en *Estelas y Surcos, op. cit.*, p. 101. Las palabras en letra cursiva son del original.

66. "Prólogo", en *Ibíd.*, p. VII.

había escrito su ensayo), al cual tituló "Constantino Sócrates". *La Nación* no publicó el de don Alberto, por lo que permaneció inédito hasta que lo reprodujo en su libro *Estelas y Surcos*.[67] Obviamente, recomiendo leerlo, pues sólo él, por sí mismo, vale la lectura de todo ese libro.

En otra oportunidad, don Alberto dio una monumental prueba de su credo liberal cuando, en medio de una agria discusión política nacional acerca de la conveniencia de legalizar al partido político de los comunistas, entonces llamado PASO, escribió que "si nuestra sociedad pluralista y libertaria no defiende el derecho a la libertad para los comunistas, perderemos nuestra propia libertad. La pretensión de ser libre implica que quienquiera ha de serlo también. La libertad es el instrumento para que convicción y transacción imperen en la sociedad, en lugar de la violencia".[68] ¡Que un intelectual "conservador", "escribiente en *La Nación*", manifestara su apoyo a la legalización del Partido Comunista... se constituyó en una piedra para el escándalo!, excepto para don Alberto... y para aquellos amigos quienes eran en verdad liberales. El tiempo les vino a dar la razón.

Espero haber aprendido de los muchos consejos que don Alberto me brindó, pero hay uno de ellos que bien recuerdo y que en esta ocasión deseo hacérselos conocer. Por lo general, políticos y periodistas, ya sea ante un problema real o tan sólo percibido como tal, o bien cuando se expresa una crítica a alguna propuesta, de inmediato claman porque "se haga algo". Le preguntan a uno: ¿y entonces, qué es lo que usted propone? En una ocasión enfrenté tal circunstancia y, al ver mi desasosiego, don Alberto me aconsejó: "Muchas veces no hacer nada es lo mejor; las cosas se suelen resolver solas y tomar una mala medida puede tan sólo empeorar las cosas." Ojalá que quienes en alguna ocasión se vean

67. "Constantino Sócrates", en *Estelas y Surcos, op. cit*., pp. 30-31. Allí escribe don Alberto: "En el caso del Sabio y en el de Constantino la cuestión fundamental parece radicar en un temor incomprensible a las ideas... me corroe las entrañas, en el caso nuestro, la duda de si al proceder tantos en la forma adecuada a los intereses de una oligarquía del prejuicio, será señal de que ella existe; y de haber andado ciego creyendo vivir en una sociedad abierta a las ideas, en una sociedad sin hombres marcados como imbéciles natos... a los que se conceptúa capaces sólo de alimentos intelectuales asépticos, dietéticos, insípidos, pasteurizados: únicos aptos para preservar el precario equilibrio de sus inteligencias y conciencias de cretinos".

68. "¡Paso al P.A.S.O.!", en *Ibíd.*, p. 54 y originalmente publicado en *La República*, marzo de 1980.

en circunstancias similares, difíciles como la expuesta, se acuerden del consejo brindado por don Alberto y dejen que las cosas se acomoden por sí solas, sin empeorarlas con su intervención que, aunque bien intencionada, puede tener consecuencias no previstas que dan lugar a un daño mayor.

En medio del ceremonial que se efectuaba en la iglesia, el día aciago en que se realizaron sus funerales, un amigo común (muy querido por don Alberto) se acercó al asiento en que me encontraba y me murmuró tristemente al oído: "Ahora somos menos". De inmediato le respondí, con certeza inspirado en mi maestro Di Mare: "¡No! Al contrario... ahora somos más", gracias a nuestro amigo eterno, *il Dottore* Di Mare.

Referencias

CHADWICK, OWEN (1995). *Professor Lord Acton*, Grand Rapids: Acton Institute.

CROCE, BENEDETTO (1978). *La Storia come Pensiero e come Azione*, Roma-Bari: Gius. Laterza & Figli.

DI MARE, ALBERTO (1984). "Exposiciones en tres simposios sobre liberalismo", en *Liberalismo: 25 años de ANFE*, San José: Asociación Nacional de Fomento Económico.

_____ (1985). *Estelas y surcos*, San José: Editorial Verbum.

_____ (1992). "Teoría del comportamiento del consumidor", Acta Académica, Universidad Autónoma de Centro América, n.° 11, octubre, p. 74.

_____ (1993). *El perfil de la sensatez: Alberto Di Mare en la Página 15*, San José: Editorial Juricentro.

_____ (1997). "Premio de la Libertad, ANFE 1995", San José: Asociación Nacional de Fomento Económico.

_____ (2001). *Una crónica de la cristiandad (del siglo I al XX)*, San José: Editorial Verbvm, www.di-mare.com/alberto/p/xstrndad.htm

EBELING, RICHARD M. (1991). "Introduction", en Richard M. Ebeling, ed., *Austrian Economics: A Reader*, Hillsdale: Hillsdale College Press, pp. xiii-xvi.

HAYEK, FRIEDRICH A. (1963). *The Sensory Order*, Chicago: The University of Chicago Press.

_____ (1986). *Camino de Servidumbre*, San José: Universidad Autónoma de Centro América.

_____ (1988). *The Fatal Conceit*, W. W. Bartley III, ed., Chicago: The University of Chicago Press.

LEONI, BRUNO (1961). *La Libertad y la Ley*, Buenos Aires: Centro de Estudios sobre la Libertad.

OLSON, MANCUR (1993). "¿Por qué ha sido tan diferente el desempeño económico entre los países de habla hispana y los de habla inglesa?", en Jorge Corrales, ed., *Raíces institucionales de la política económica costarricense*, San José: Litografía e Imprenta LIL, S.A.

QUIRÓS, RODOLFO, ed., (2002) *Ensayos en honor a Alberto Di Mare*, San José: Academia de Centroamérica.

RODRÍGUEZ, MIGUEL ÁNGEL (1984). *El mito de la racionalidad del socialismo*, San José: Editorial Stvdivm, sin paginación.

VALVERDE, CECILIA (2002). "Semblanza", en Rodolfo Quirós, ed., *Ensayos en honor a Alberto Di Mare*, San José: Academia de Centroamérica.

WYNIA, GARY W (1972). *Politics and Planners: Economic Development Policy in Central America*, Madison: The University of Wisconsin Press.

TERCERA PARTE

EL SISTEMA FINANCIERO: EL CAMINO HACIA LA EFICIENCIA

5

TENDENCIAS Y FACTORES DE CAMBIO EN LA INDUSTRIA BANCARIA

MARIANO ROJAS*

Introducción

El cambio es la norma. Las industrias se modifican; sus estructuras evolucionan; el ámbito de sus actividades cambia; las firmas replantean sus conductas; surgen nuevos productos, nuevas tecnologías y nuevas prácticas, al igual que otras desaparecen.[1]

La industria de la provisión de servicios bancarios no es ajena a este proceso de cambio y ha experimentado grandes transformaciones durante la última década.[2]

Este trabajo tiene por objetivo estudiar algunas tendencias de cambio que se presentan en la industria bancaria. La investigación se basa en las nuevas prácticas bancarias y financieras que se utilizan en países desarrollados de Europa y en Estados Unidos y Canadá. Su propósito es proveer un marco de referencia que sea de utilidad para evaluar la posición relativa de un sistema bancario particular.

Los países se benefician de tener un sistema bancario moderno que provea los servicios bancarios que necesitan, tanto los consumidores financieros cada vez más sofisticados, como las empresas para competir en un mundo globalizado. Un sistema bancario que no se actualiza, cons-

* El autor agradece los comentarios y apoyo de Gonzalo Castañeda.

1. Para una explicación de los factores que influyen en la evolución de las industrias ver Jacquemin (1987), Rojas (1996a) y Rojas y Rojas (1996) y Gelos y Roldós (2002).

2. Ver Berger y Mester (2001).

tituye un detente para la competitividad internacional y las posibilidades de crecimiento económico de los países.[3]

El ensayo se estructura en cuatro secciones. La primera sección estudia las principales tendencias en el negocio bancario. Se hace una revisión de tendencias financieras tales como la desintermediación, la bursatilización, la desespecialización y la ampliación del ámbito del negocio bancario. La segunda sección discute acerca del impacto de los cambios tecnológicos sobre el negocio bancario. Se analiza el impacto del cambio tecnológico sobre la administración bancaria de los medios de pago y la intermediación bancaria. También, se estudia la tendencia hacia la comercialización de productos financieros y la mayor facilidad de acercar los productos bancarios a las necesidades del cliente. La tercera sección comenta los cambios competitivos en la industria bancaria. Se habla acerca del auge de las fusiones y las adquisiciones, los procesos de integración horizontal y de desintegración vertical y la segmentación de los mercados bancarios. La cuarta sección analiza los cambios en la filosofía regulatoria y en el entorno en el cual los bancos se desempeñan.

I. LAS TENDENCIAS BANCARIAS

1. Desintermediación y bursatilización

La función bancaria tradicional ha sido la de intermediar entre unidades superavitarias y unidades deficitarias. Los bancos reducen el costo de transacción respecto al financiamiento directo mediante la transformación de los plazos, montos y calidad de los activos financieros.[4] En este proceso de transformación los bancos acumulan tanto pasivos como activos.

Recientemente, algunos autores observan un proceso de desintermediación financiera a nivel mundial.[5] La teoría menciona que la creciente importancia de los mercados financieros abiertos ha generado una doble presión: por un lado, las empresas tienen nuevas alternativas de fi-

3. Ver Levine (1997), Levine *et al* (2000), King y Levine (1993) y Loayza y Ranciere (2002).

4. Ver Gorton y Winton (2002) y Dermine (1990).

5. Ver Allen y Gale (2000a y 2001) y Arestis *et. al.* (2001).

nanciamiento mediante la emisión de papel comercial y bonos corporativos o acciones; por otro lado, los inversionistas han visto ampliado su abanico de oportunidades de inversión, al conformar sus carteras con instrumentos emitidos en los mercados de dinero y de capitales.

Schmidt *et. al.* (1998), hacen uso de estadísticas de flujos de fondos para realizar un análisis comparativo de la evolución de los sistemas financieros de tres países europeos: Francia, Alemania, y Gran Bretaña, para el período que va de 1981 a 1996. Si bien la muestra es reducida y se trata de países industrializados, tiene la ventaja de incluir una diversidad de sistemas financieros.[6] Castañeda (1999) realiza un estudio similar para España.

Con base en los resultados de Schmidt *et. al.* y de Castañeda puede concluirse lo siguiente:

a) **Hay desintermediación bancaria, pero no desintermediación financiera**. No se observa un patrón generalizado de desintermediación financiera, en el cual las unidades deficitarias se vinculan directamente con las superavitarias; más bien, lo que ocurre es un proceso de desintermediación de las operaciones bancarias tradicionales,[7] en el cual la intermediación con instrumentos tradicionales se ve sustituida por una cadena que pasa a través de intermediarios financieros no bancarios.[8]

b) **Tendencia generalizada hacia la bursatilización**. Los sectores no financieros de la economía acuden cada vez menos a los interme-

6. Gran Bretaña tiene un sistema financiero basado en el mercado, mientras que Alemania tiene su sistema financiero basado en los bancos, y Francia es un caso intermedio.

7. Un proceso de desintermediación financiera ocurre cuando los flujos financieros se canalizan directamente de unidades superavitarias a unidades deficitarias; mientras que un proceso de desintermediación bancaria se da cuando los flujos financieros se canalizan a través de instituciones especializadas, en vez de los bancos.

8. Los intermediarios financieros no bancarios realizan la labor de intermediación únicamente de manera parcial. Se especializan en la captación de depósitos para colocar en inversiones valores; o bien, en la captación mediante inversiones valores para realizar préstamos. De esta forma, pueden considerarse como especialistas en las labores de captación o de colocación, y su buen desempeño depende de la existencia de un sistema bursátil desarrollado.

diarios bancarios para colocar sus superávit.[9] En otras palabras, las unidades superavitarias hacen un mayor uso de los instrumentos bursátiles en vez de los instrumentos bancarios.[10] La tendencia es aún más marcada en el caso de los pasivos del sector no financiero de la economía, ya que se observa que las unidades deficitarias acuden cada vez más a la colocación de títulos bursátiles para financiar sus déficit, en vez de acudir al crédito bancario.[11]

c) **Declive asimétrico de la actividad bancaria.** La reducción de la actividad bancaria es mayor por el lado de sus captaciones, que por el lado de sus colocaciones. Se concluye entonces que los bancos se están especializando en la colocación de créditos, mientras que una mayor parte de sus captaciones las hacen en el mercado bursátil y no directamente de los depositantes. Además, están surgiendo instituciones financieras no bancarias que se especializan en la captación de fondos públicos para colocarlos en bolsa. Así, los intermediarios financieros no bancarios se han convertido en una fuente importante de financiamiento de la banca, sustituyendo a los instrumentos tradicionales de captación bancaria.

d) **Declive del alargamiento del proceso de intermediación.** Se está dando una tendencia hacia el alargamiento en la cadena de intermediación. Los ahorros de las unidades superavitarias llegan a las unidades deficitarias por medio de una cadena que involucra a entidades especializadas de captación, a entidades especializadas de colocación, y a mercados bursátiles formales. De esta forma, se genera un cambio en la naturaleza de los instrumentos financieros y los pasivos bancarios tienden a concentrarse en títulos bursátiles y no en depósitos.

9. Hay un fuerte incremento en bursatilización para Francia, un moderado crecimiento para Alemania, y ningún cambio significativo para Gran Bretaña, país que ya tiene altos índices de bursatilización.

10. Castañeda (1999) encuentra para España que los empresarios grandes acuden fácilmente a los mercados bursátiles para colocar y captar recursos. Los empresarios medianos y pequeños tienen menos oportunidad de hacerlo.

11. Puede distinguirse entonces desde el extremo de un sistema financiero basado en bancos (e.g.: Alemania) hasta el extremo de un sistema financiero basado en mercados bursátiles (e.g.: Inglaterra). El predominio de un sistema u otro depende en parte de la regulación financiera, del entorno macroeconómico y de la política financiera del sector público. Ver Allen y Gale (2001).

En consecuencia, la función de la banca tiende a cambiar; ésta adquiere un mayor papel en la colocación de fondos y deja la captación de depósitos en manos de instituciones especializadas.[12] Asociada a esta transformación, existe también una modificación en las estructuras de costo, monto, plazo y riesgo del fondeo bancario.

En resumen, no se observa un declive generalizado de la actividad bancaria. Pero el negocio bancario se está transformando, perdiendo su importancia como movilizador de ahorros.

2. La estructura de la firma financiera: ¿Banca universal o banca especializada?

A. *Las alternativas corporativas*

A grandes rasgos, las opciones corporativas para la firma financiera se ubican entre el esquema de banca especializada y el de banca universal. En el sistema de banca especializada, la empresa financiera se concentra en pocas actividades del negocio, entre ellas: banca de inversión, banca corporativa, banca de consumo, administración de riesgos, gestión de carteras, banca hipotecaria, y otras. Un banco universal, por su parte, agrupa actividades financieras que van más allá de las de un banco especializado; incorporando puestos bursátiles, aseguradoras, arrendadoras, afianzadoras, administradoras de fondos de pensión y otras. En particular, la banca universal suele adoptar una de las siguientes tres formas de organización: estructura de integración parcial, estructura centrada en un banco y estructura de compañía consolidadora.[13]

En ocasiones un banco universal toma posiciones accionarias en empresas no financieras, con ello adquiere los derechos de control necesarios para influir en la toma de decisiones de la empresa. A este tipo de estructura corporativa se le conoce como grupo bancario-industrial. Algunas veces la relación no es formal, pero existen vínculos muy estre-

12. Esta tendencia ha venido acompañada de un proceso de desregulación. La desregulación ha promovido la conformación de bancos universales y de grupos financieros. Los grandes conglomerados financieros poseen no solo bancos sino también otras instituciones financieras.

13. Walter (1996).

chos entre los directivos y accionistas del banco y los directivos y accionistas de empresas no financieras.[14]

B. *Las ventajas de la banca universal*

La literatura menciona varias ventajas potenciales de la banca universal;[15] sin embargo, la existencia de estas ventajas es objeto de estudio empírico. Los siguientes son los principales argumentos:

a) **Economías de escala y economías de alcance.** Se argumenta que los bancos universales pueden producir a costos unitarios menores debido a sus mayores volúmenes de operación (economías de escala) y al uso conjunto de muchos insumos de producción (economías de alcance).[16] Sin embargo, estudios empíricos sobre la tecnología de producción bancaria realizados con bancos de países desarrollados muestran que las economías de escala son importantes para volúmenes de depósitos inferiores a unos US$ 100 millones, cifra que es relativamente pequeña en la industria bancaria.[17] Wheelock y Wilson (2001) encuentran que las economías de escala se agotan en niveles de activos cercanos a los US$ 500 millones. Rojas (1996b) realiza un estudio empírico con bancos latinoamericanos y encuentra que las economías de escala son significativas para volúmenes de activos inferiores a los US$ 500 millones, y que el tamaño bancario óptimo gira alrededor de los US$ 1600 millones. También encuentra que es la ineficiencia X,[18] y no las deseconomías de escala, el factor que explica en mayor parte el alto costo operativo de los bancos latinoamericanos.

14. Ver Castañeda (1998) para un estudio de los grupos bancarios-industriales en México. La formación de grupos bancario-industriales incrementa el riesgo moral por parte del banco, el cual podría tender a favorecer a su grupo cercano de empresas a costas del interés de los depositantes. Otro estudio que plantea el mismo problema es el de Kroszner y Strahan (2001).

15. Ver Llewellyn (1996) y Steinherr (1996).

16. Ver Wheelock y Wilson (2001) y Huang y Wang (2001).

17. Ver Berger, Hanweck y Humphrey (1987) y Clark (1988).

18. Ver Huang (2000), Sathye (2001) y Berger, Hunter, y Timme (1993).

La evidencia empírica sobre economías de alcance es muy escasa. Canals (1993) señala que algunos bancos europeos mejoraron sus ingresos luego de expandir sus líneas de negocios. Sin embargo, la complejidad de las operaciones financieras dificulta la coordinación de las diversas actividades, con lo que es difícil materializar las economías de alcance potenciales. Por su parte, Saunders y Walter (1994) encontraron con una muestra de los 200 bancos más grandes del mundo que existen deseconomías de alcance por el lado de la oferta;[19] es decir, los costos unitarios se incrementan conforme la línea de actividades y de servicios financieros se amplía.

En consecuencia, pareciera que el tema de economías de escala y de alcance no es relevante para discutir las bondades de una estructura corporativa de banca universal sobre una de banca especializada.

b) **Las ventajas de tener un proveedor único de servicios financieros**. También pueden existir economías de alcance por el lado de la demanda. Los demandantes de servicios financieros enfrentan costos unitarios promedio menores al adquirir los servicios de un único proveedor, que al hacerlo de proveedores diferentes. Estos costos no sólo reflejan el precio del servicio, sino también los costos de información, búsqueda, monitoreo, contratación y cualquier otro costo de transacción. Estudios empíricos[20] detectaron que las economías de escala por el lado de la demanda existen, pero son triviales y dependen del tipo de compra cruzada que se haga.

c) **Los beneficios del poder de mercado y la reputación**. Se argumenta que un banco universal envía una señal de solidez al participar en muchos negocios y tener un gran tamaño, lo cual le facilitaría atraer y retener clientes. Sin embargo, este beneficio depende de la capacidad del banco de proveer un excelente servicio en todas sus divisiones. Un banco universal que descuide alguna de sus divisiones podría generar un problema de reputación que afecte al resto de sus líneas del negocio. Por el contrario, un banco especializado, al focalizar su actividad, tiene la ventaja de que tiene mayores econo-

19. Las economías de alcance por el lado de la oferta se refieren a la reducción potencial en el costo unitario de producción que se obtiene de compartir los insumos productivos y los gastos de operación y de desarrollo tecnológico.

20. Ver Walter (1996).

mías de aprendizaje al acumular una gran experiencia en su línea de negocio tradicional.[21]

d) **Las ventajas de la diversificación y la flexibilización**. Se dice que los bancos universales tienen una mayor capacidad de ajustarse a los cambios de la demanda, ya que acumulan experiencia en diversas actividades financieras. Además, su diversificación por actividades les permite obtener ingresos menos volátiles.[22] Se argumenta que los beneficios provenientes de la diversificación (menor riesgo, mayor flexibilidad) se ven opacados por los costos de la conglomeración (mayor discreción gerencial, subsidios cruzados ineficientes, conflictos entre las gerencias divisionales y el corporativo).

   Canals (1996), en su estudio sobre bancos universales y diversificación empresarial, sostiene que la rentabilidad de un banco se relaciona más con su organización interna y con la capacidad de gestión de sus directivos, que con su naturaleza especializada o universal. Este hecho indica, tal y como lo muestra Rojas (1996b), que el tema de la ineficiencia *X* (manejo de insumos, esquemas e incentivos internos, uso de la tecnología, contratación de proveedores, coordinación gerencial) es más importante que el tema de estructura corporativa.[23]

En el mundo actual existen bancos universales exitosos (e.g.: Banco de Santander, Deutsche Bank, ABN-Amro Bank, BBV), pero también los hay especializados (e.g.: Bankers Trust, Crédit Suisse, J. P. Morgan, Banco Sabadell). En otras palabras, no puede afirmarse que una estructura bancaria domina claramente a la otra.

21. Ver Walter (1996).

22. Berger y Ofek (1995) realizan estudios para conglomerados no financieros y encuentran que los precios accionarios de conglomerados tienden a ser, en muchos casos, menores al precio de mercado de los portafolios formados con empresas especializadas equivalentes.

23. Por ejemplo, para el caso de los Estados Unidos se afirma que el costo unitario promedio en la industria bancaria se encuentra 20 por ciento por encima de lo que sería el costo correspondiente a la mejor práctica en la operación del banco.

3. Ámbito de las actividades bancarias: El caso de los seguros

La mezcla de actividades bancarias y de seguros refleja una importante tendencia hacia la expansión del alcance de las actividades bancarias. Esta tendencia se inicia en Europa a mediados de la década de los ochenta. Su aparición en Estados Unidos es más reciente.[24]

La exitosa experiencia europea en la fusión de actividades bancarias y de seguros se basa en una visión integrada del negocio, donde el seguro es visto como un servicio financiero más y se vende en los mismos puestos de atención al cliente por medio de una relación consultiva y personal. Los bancos europeos han integrado satisfactoriamente el negocio de los seguros con base en la utilización de una cultura de venta personalizada de servicios financieros, cambios en la tecnología y canales de distribución, un buen uso de las sucursales bancarias y la aplicación de estrategias de segmentación de mercado y ventas de paquetes financieros. Por lo tanto, la estrategia requiere que el negocio de seguros sea visto como un negocio central de la actividad del conglomerado financiero, con el apoyo administrativo y la inversión necesarias, en vez de ser visto como un negocio marginal.[25]

24. Ver Claessens y Klingebiel (2001) y Eisenbeis (1996).

25. Las experiencias europeas exitosas (e.g.: Lloyds TSB, Credit Agricole y Banco Bilbao Vizcaya) muestran que el uso de los canales de distribución bancaria ha permitido reducir entre un 30 y un 50 por ciento de los costos de distribución y de administración que enfrentarían las compañías de seguros. El caso europeo muestra que las ganancias provenientes de la venta de seguros (en especial seguros de vida y personales) representan entre un 20 y un 30 por ciento de las ganancias provenientes de la actividad bancaria de menudeo, y que aproximadamente un 25 por ciento de los clientes bancarios también son compradores de seguros (personales y de vida, básicamente). Los resultados obtenidos en Estados Unidos no han sido tan exitosos debido a que el negocio de los seguros no ha sido completamente integrado al negocio bancario, y se lleva a cabo por asociación entre compañías de seguros y bancos, compartiendo listas de clientes y trabajando por referencia de clientes.

II. FACTORES DE CAMBIO: CAMBIOS TECNOLÓGICOS

1. Cambios en el sistema de pagos: hacia los pagos electrónicos

El manejo del sistema de pagos ha sido un negocio tradicional de la actividad bancaria, ya que la administración de cuentas de cheques constituye uno de los principales servicios bancarios. El papel dinero ha permitido a los bancos administrar por mucho tiempo los medios de pago y así tener acceso a una fuente barata de fondeo. Sin embargo, el surgimiento del comercio electrónico representa una transformación importante en el sistema de pagos, y con ello el fondeo mediante cuentas corrientes tiende a perder importancia.[25]

Con el surgimiento del comercio electrónico, la administración del sistema de pagos adquiere relevancia como negocio en sí mismo, asociado al manejo de la información y a la transferencia de pagos.[26]

Con esta transformación del sistema de pagos se espera que hayan modificaciones importantes en el negocio bancario. La tradicional lealtad de los cuentacorrentistas para con sus bancos se verá aminorada, creando opciones favorables para la entrada de instituciones financieras no bancarias.

Existen tres posibles funciones para las instituciones bancarias en el nuevo mundo de los pagos electrónicos:

a) **Proveedor de medios de pago para empresas y consumidores (para compradores)**. En este caso la institución bancaria se concentra en administrar las transacciones hechas por sus clientes con tarjetas de crédito, de débito e inteligentes. En los pagos electrónicos se presenta una separación entre el manejo de las cuentas y el procesamiento de las transacciones electrónicas. La competencia entre bancos por la administración de los pagos electrónicos de sus clientes ha hecho que adquieran relevancia servicios adicionales como se-

25. De 1990 a la fecha, la proporción de los pagos familiares hechos con cheque en los Estados Unidos ha caído de 87 a 79 por ciento, y el Bank Administration Institute espera que la caída continúe, incluso a tasas crecientes.

26. Ver Altunbas, Goddard y Molyneux (1999) y Berger (2003).

guros de compra, premios, provisión de balances consolidados e individualizados para corporaciones, etcétera.

b) **Facilitador de cobros (para vendedores)**. Con los pagos electrónicos es necesario administrar la información y los recursos de los receptores de pagos. El mercado del manejo de los cobros es un mercado natural para las instituciones bancarias.

c) **Procesador de información**. Los pagos electrónicos involucran el flujo de información entre los proveedores de medios de pago y los facilitadores de cobros. Este sector del negocio de la administración de los medios de pago requiere del uso de poderosos sistemas y redes de información, de una gran precisión y confiabilidad en el manejo de la información, del servicio permanente a las redes de información y del aprovechamiento de economías de tamaño. Es común que este sector del negocio no sea atendido por las entidades financieras; sin embargo, los bancos pueden aprovechar la confianza de sus clientes, su infraestructura, sus bases de información y la existencia de economías de alcance con otros servicios bancarios para dominar este negocio.

Los bancos están bien posicionados para participar en el negocio del manejo de los medios de pago electrónicos.[28] Sin embargo, como lo ilustra el caso de las tarjetas de crédito, algunos proveedores especializados han logrado capturar una parte importante del negocio de la administración de pagos y cobros, así como del procesamiento de la información de las transacciones.

28. La importancia que debe darse a la revolución en el sistema de pagos es ilustrada por la reciente decisión de uno de los grandes bancos de Estados Unidos, BancOne Corp., de adquirir First USA Paymentech. El objetivo de BancOne Corp. es fortalecer su presencia en el mercado de tarjetas de crédito y en el negocio de procesamiento de pagos. Además, BancOne Corp. ha decidido alejarse del negocio de pagos por cheque, subcontratando estos servicios con compañías financieras no bancarias como Merrill Lynch y Checkfree. También, BanOne Corp. se ha asociado con compañías productoras de software (en especial con Microsoft Corp.) para participar más agresivamente en el negocio de pagos electrónicos por medio de la administración de recibos electrónicos de cobro (agua, electricidad, teléfonos, pagos de intereses por préstamos, y muchos otros tipos de cobros).

2. El negocio ciberbancario

El incremento en el uso de computadoras personales y de la internet ha generado el espacio para el surgimiento de un nuevo tipo de banco: el banco cibernético. Un ejemplo de banco cibernético es el Net.B@nk Inc., en Atlanta, Estados Unidos. En su local no existen ni cajeros ni bóvedas y la infraestructura del edificio no incorpora las costosas inversiones típicas de un edificio bancario. Todas sus operaciones de intermediación y de comercialización se realizan por medio de la internet.

En el presente, la banca cibernética no es más que un nicho de mercado; sin embargo, su potencial de crecimiento podría ser enorme. La banca cibernética va más allá del simple uso de la internet para proveer un mejor servicio al cliente (proveer información de tasas de interés, de cuentas y demás), ya que implica el uso de la tecnología de internet para realizar los principales negocios bancarios, como venta de depósitos y colocaciones de crédito.[29]

Entre las ventajas que presenta el negocio ciberbancario se mencionan:

i. La poca inversión requerida en infraestructura, en sucursales y en locales céntricos.

ii. La facilidad de combinar la venta de servicios bancarios con otros servicios financieros mediante internet.

iii. La posibilidad de ofrecer rendimientos más atractivos al tener costos de transacción menores.

Sin embargo, el negocio bancario cibernético también presenta muchas desventajas:

i. Se requiere de una alta inversión en equipo de cómputo y sistemas de información. Los bancos cibernéticos también deben realizar una alta inversión en publicidad y mercadeo.

ii. Aunque el costo de transacción es bajo, el costo de fondeo para el banco puede ser alto dada la mayor inclinación de los clientes a desplazarse hacia otras opciones financieras. Un banco cibernético in-

29. Ver Clemons y Hitt (2000).

teractúa con clientes muy bien informados y poco leales, por lo que se ve obligado a pagar altos rendimientos.

iii. Los bancos cibernéticos tienen serios problemas en la colocación de préstamos, negocio donde la veracidad de la información sobre el cliente es más importante que en el caso de la captación de depósitos. Por ello, estos bancos deben canalizar sus fondos a inversiones financieras, las cuales son, por lo general, menos rentables que los préstamos.

iv. Aceptación por parte de los clientes bancarios. Aunque existe un segmento de clientes (sobre todo en el mercado de depósitos) propenso a utilizar la tecnología de internet, es cuestionable que esta pauta se extienda fácilmente al resto de los clientes, quienes están acostumbrados a trabajar directamente con agencias y cajeros automáticos y a tener sus depósitos a disposición en cualquier parte y en cualquier momento.

La evolución de la tecnología y de la cultura cibernética determinará la importancia que adquirirá este segmento de mercado. Por lo tanto, en el presente, es difícil pronosticar si la banca cibernética representa una tendencia importante a futuro o constituye más bien un nicho de mercado orientado hacia aquellos depositantes ávidos de información, familiarizados con la cultura cibernética y muy sensibles a las tasas de interés.

3. Menor importancia de las fronteras

Las unidades superavitarias tienen cada día mayor facilidad de mover sus recursos financieros a muy bajo costo tanto dentro como fuera del país, lo cual genera una pérdida de poder de mercado de los bancos.[30] Por lo tanto, los bancos se verán en la necesidad de darle mayor valor a su nombre (marca), con el fin de explotar las asimetrías de información que respecto a los bancos foráneos tiene el cliente. En consecuencia, los bancos están obligados a construir relaciones duraderas con sus clientes basadas en la excelente reputación de su nombre.

30. Para un estudio de la delimitación geográfica de la industria y de la definición del mercado ver Amel y Starr-McCluer (2001).

Para el segmento de mercado con cultura cibernética las distancias geográficas se reducen sustancialmente. Por lo tanto, este segmento puede realizar transacciones financieras directamente en los centros financieros nacionales e internacionales donde las opciones son más amplias y hay más competencia. En consecuencia, muchos depositantes dejan de ser un mercado cautivo de las sucursales bancarias; lo cual reduce el poder de mercado de monopolios regionales.[31]

En lo que se refiere al mercado de préstamos, aún no se vislumbra un impacto importante de la internet. Los problemas de información asimétrica (riesgo moral y selección adversa) presentes en el otorgamiento de crédito hacen que los canales y procedimientos tradicionales sean preferidos por la inmensa mayoría de los bancos. En este segmento, la internet ha sido usada como apoyo para mantener la relación con el prestatario, pero la venta de préstamos a través de internet no es una actividad en expansión.

4. Mayor acercamiento a las necesidades del cliente

La nueva tecnología de sistemas de información y la automatización de muchos procesos productivos, han permitido un retorno al servicio personalizado (al menos para algunos clientes).[32] Los desarrollos tecnológicos recientes permiten un retorno al servicio "hecho a la medida", sin que ello implique un incremento significativo en el costo de producción. Por lo tanto, la nueva tecnología se orienta a permitir una mezcla de los dos enfoques; esto es, un servicio personalizado de calidad "hecho a la medida" y al costo muy bajo de producción en masa.

En la industria bancaria esta tendencia empieza a madurar. Algunos bancos y compañías financieras han basado su estrategia de expansión

31. Nótese que esta tendencia tiende a reducir el valor estratégico de las sucursales en la labor de intermediación financiera del banco.

32. En un momento histórico la evolución de la tecnología productiva generó ventajas de costo en la estandarización y la producción en masa. Los productos y servicios estándar se generalizaron y el cliente aceptó el sacrificio de no obtener un servicio "hecho a la medida" a cambio de una reducción significativa en el precio del servicio. Ver Boot y Thakor (1996).

en el servicio masivo; para ello hacen uso del diseño de paquetes estándar y de la venta masiva de bajo costo.[33]

Sin embargo, el servicio personalizado empieza a ser, una vez más, rentable para ciertos segmentos de mercado. En estos segmentos, la tecnología ha permitido establecer una relación cercana y personal con el cliente. Se diseñan y proveen paquetes de servicios financieros (captación, colocación, administración de medios de pago y otros servicios financieros), de acuerdo a las necesidades de los clientes, y la relación con el cliente se basa en el apoyo y adecuación del banco a las necesidades del cliente.

Estudios del Bank Analysis Center para Estados Unidos muestran que la gran mayoría de los pequeños y medianos empresarios quieren una relación cercana con el banco. La nueva tecnología de sistemas permite que muchos clientes puedan obtener lo que quieren a un costo no muy elevado. Para que el acercamiento a las necesidades del cliente sea costo eficiente para un banco, es necesario que la estrategia se combine con una adecuada segmentación del mercado.[34]

Las sucursales bancarias, unidas a un poderoso sistema de manejo de información, juegan un papel estratégico muy importante en el mayor acercamiento a los clientes y en la provisión de servicios "hechos a la medida". Las sucursales bancarias facilitan el conocimiento que el banco tiene del negocio del pequeño y mediano empresario; sin embargo, es necesario establecer los canales para que toda la información recopilada pueda utilizarse adecuada y oportunamente, tanto en la segmentación como en el diseño de servicios personalizados. Las sucursales y el trato personalizado, también permiten establecer una relación de confianza que genera la lealtad del cliente hacia el banco.

En conclusión, el servicio "hecho a la medida" ha sido una característica del segmento corporativo de la industria. Con los nuevos desarrollos tecnológicos el segmento de pequeña y mediana empresa, al igual que

33. Tal es el caso de Wells Fargo & Co., y de compañías financieras como General Electric Capital Corp., Fidelity Investments, Merrill Lynch & Co., y American Express Co. Estas instituciones usan paquetes automatizados de evaluación de crédito y canales de distribución masivos (correo, teléfono).

34. Ver Cardim de Carvalho (2000).

algunos segmentos personales, también pueden recibir un trato parecido. La estrategia requiere de una apropiada segmentación del mercado, de un uso eficiente de la red de sucursales bancarias, de un poderoso sistema de manejo de la información y del diseño de reglas de decisión automatizadas pero flexibles para ajustarse a los requerimientos específicos del cliente de forma correcta y expedita.

5. Surgimiento de nuevos productos. El Banco como comercializador de productos financieros

La desregulación financiera ha borrado las fronteras tradicionales del negocio bancario; y la mayor rivalidad intra e inter-sistema financiero ha obligado a los bancos a emplear nuevas estrategias para competir. La introducción de nuevos productos financieros responde a estas presiones competitivas y a las nuevas posibilidades regulatorias.[35]

La ampliación del abanico de productos bancarios ha traído un cambio en la concepción de la función de un banco: un banco ya no se ve simplemente como un intermediario financiero, sino como un comercializador de productos financieros. Por ello, la función tradicional de los bancos como intermediarios financieros ha perdido relevancia, y la medición del desempeño en términos de cuotas en los mercados de captaciones y colocaciones ha dejado de ser correcta.

La relevancia que ha adquirido el enfoque de banco como comercializador financiero se refleja en la creciente importancia de las cuentas fuera del balance, y sobre todo en el incremento de los ingresos no financieros dentro de los ingresos totales.

El listado de servicios financieros que puede hacer un banco es enorme y crece rápidamente. Además de los servicios tradicionales de intermediación (depósitos a la vista y a plazo, préstamos e inversiones), hay nuevos servicios bancarios, tales como:

i. Comercialización de instrumentos de ahorro e inversión, destacando los fondos de inversión y los fondos y planes de pensiones.

35. Ver Laderman (1999), Rojas (1994, 1996a, 1997a y 1997b), Rojas y Rojas (1996) y Boot y Thakor (1996).

ii. Productos alternativos de financiamiento, entre ellos: arrendamiento, factoraje.

iii. Comercialización de seguros y pensiones: todo tipo de seguros (vida, hipotecarios, accidente, automóvil) y administración de planes de pensiones.

iv. Servicios de asesoramiento: financiero, fiscal, de oferta pública de valores e incluso de consultoría financiera.

v. Servicios inmobiliarios: tasaciones inmobiliarias, compraventa y manejo de bases de datos.

vi. Otros servicios: fideicomisos, agencias de viaje, recaudación y cobros de servicios.

Gran parte del éxito de la estrategia, depende de la capacidad del banco para adoptar y adaptar al sector financiero técnicas de mercadeo originadas en otros mercados. Específicamente, la adecuada aplicación de técnicas de segmentación de mercados (para reducir el costo de venta) y de diseño de producto (paquetes financieros) son fundamentales para el éxito de la estrategia. También es necesario modificar el esquema de organización interna, ya que se requiere combinar las ventajas de la descentralización, en el caso de las decisiones de venta, con las ventajas de la centralización estratégica, para el caso de los diseños de los productos y manejo de información de los clientes.

La red de sucursales de un banco adquiere gran importancia estratégica dentro de la estrategia de comercialización de productos financieros. Las sucursales se convierten en puestos de venta, aprovechando su cercanía al cliente y su trato personalizado, mientras se hace uso de potentes sistema de información para segmentar los mercados y diseñar paquetes de servicios financieros adecuados para cada segmento.

Además, la función del personal del banco se modifica con la estrategia de comercialización. Un banco dedicado a la intermediación financiera tiene un porcentaje relativamente bajo de su personal en labores de atención al público, pues la mayoría del personal está en labores de evaluación de crédito, análisis de riesgo, estudio de oportunidades de inversión y movilización de medios de pago. Únicamente el personal de ventanillas de captación y el personal de recepción de solicitudes de cré-

dito atiende al público. Sin embargo, con la comercialización de productos financieros, es necesario tener una mayor parte del personal en labores de venta. Por lo tanto, esta tendencia implica un cambio sustancial en las políticas de recursos humanos de un banco.

III. FACTORES DE CAMBIO: CAMBIOS COMPETITIVOS

La industria bancaria muestra una tendencia hacia una mayor competitividad. Los orígenes de esta tendencia son tanto internos como externos.[36] A continuación se estudian algunas de las tendencias competitivas más importantes en la industria bancaria.

1. Economías de ámbito y de escala: fusiones y adquisiciones

La desregulación financiera, la privatización de ciertas actividades y los cambios en la legislación acerca de la conformación de entidades financieras han permitido a los bancos extender su ámbito de actividad y, de esta forma, hacer un uso más eficiente de los recursos disponibles. Las economías de ámbito han permitido a los bancos obtener ventajas competitivas tanto en la esfera parabancaria como en la esfera bancaria. Por una razón de reducción de costos, los bancos se han movido hacia la conformación de conglomerados financieros. Además, la conformación de conglomerados financieros permite a los grupos obtener mayores ganancias mediante la aplicación de estrategias de venta multiproducto, tales como: ventas cruzadas, diseño de paquetes y discriminación de precios.

Las economías de escala también han jugado un papel importante. La tecnología de producción bancaria establece una penalización de costo para bancos muy pequeños, lo cual ha obligado a éstos a buscar una expansión de su tamaño.[37]

36. Dentro de los cambios internos pueden mencionarse las modificaciones en los horizontes temporales y la mayor preparación y experiencia de los cuadros de gestión. Como cambios externos cabe mencionar a las modificaciones en la regulación bancaria y del sistema financiero en general, los procesos de globalización y los desarrollos tecnológicos.

37. Ver Berger, Hanweck y Humphrey (1987), Clark (1988), Gelos y Roldós (2002), y Hawawini (1990).

El proceso de fusiones y de adquisiciones es la consecuencia lógica de la necesidad de aprovechar las economías de ámbito y de escala para mantener competitividad en la industria. Sin embargo, no debe esperarse que una fusión traiga necesariamente ganancias en la eficiencia. Los altos costos del acoplamiento de las capas gerenciales y de las culturas de dos empresas distintas han sido señalados como un factor que mengua los beneficios esperados de una fusión. Cabe señalar, además, que cuando el proceso de fusiones es generalizado, no se espera que el desempeño de un banco mejore como resultado de una fusión, ya que en este caso las fusiones tienen un objetivo defensivo, es decir, no quedar en desventaja ante bancos de mayor tamaño y ámbito.[38]

Como resultado de las fusiones y adquisiciones, se observa una tendencia generalizada hacia la concentración en las industrias bancarias y hacia el surgimiento de sistemas financieros dominados por pocos conglomerados grandes.[39]

Cabe hacer notar que una estrategia alternativa consiste en convertirse en un banco especializado o banco nicho, enfocado a un segmento pequeño del mercado y con pocas líneas de actividad. Los bancos nicho sirven a un segmento de clientes muy conocido y con requerimientos particulares, lo que les permite ganar mucha experiencia en su mercado y reducir los costos de riesgo moral; de esta manera, se compensan los mayores costos de su especialización. Las posibilidades de expansión de estos bancos son muy limitadas, pues más allá de su segmento conocido, enfrentan altos costos de riesgo moral y desventajas de ámbito.

38. Lewis y Pescetto (1996) presentan una revisión de la literatura empírica que analiza los posibles beneficios provenientes de fusiones, adquisiciones y estrategias de diversificación en empresas de países industrializados; incluyendo el caso de bancos y otras instituciones financieras no-bancarias. Los resultados de estos estudios son extremadamente ambiguos, por lo que no parece existir una evidencia clara que indique que este tipo de estrategias producen reducciones de costos, ya sea por economías de alcance o escala o bien, por medio de mejoras en el manejo gerencial y operativo (eficiencia X).

39. A manera de ejemplo, en España el proceso inicia con la fusión entre el Banco Bilbao y el de Vizcaya. A esta fusión siguió en 1991 la del Banco Central y el Banco Hispano Americano. En ese mismo año surge Argentaria, como resultado de la fusión de varias entidades de crédito públicas. En 1994 Banco de Santander compra Banesto. Más recientemente se fusionaron el Banco de Santander y el Central Hispano, y el Bilbao Vizcaya y Argentaria. La misma tendencia se observa en muchos países, tanto desarrollados como subdesarrollados.

Por ello, la participación de mercado de un banco nicho es pequeña; sin embargo, su tasa de ganancia no tiene por qué serlo.

2. Desintegración horizontal y vertical

Una práctica reciente y aún poco desarrollada en la industria bancaria es el *outsourcing* o provisión externa de ciertos productos. Mediante esta práctica el banco no vende únicamente sus productos, sino que también se convierte en vendedor de productos (por lo general complementarios) de otras empresas financieras. La estrategia está muy ligada a la práctica de *one-stop financial shopping* o de supermercado financiero para algunos segmentos de mercado. La práctica es conocida como una estrategia de **banco portal**. En este caso, el banco está vendiendo su mostrador o vitrina, pues el banco se asocia con otros proveedores para poder vender al cliente un paquete con productos financieros ofrecidos por especialistas confiables en el área. De esta forma, el banco puede ofrecer a sus clientes una amplia gama de servicios financieros sin tener que incurrir en la complejidad de producirlos todos. El negocio bancario va más allá de la intermediación financiera, ya que se venden productos financieros tanto del banco como de otras compañías, e incluso se diseñan paquetes que sean atractivos para el cliente.

Las ventajas del supermercado financiero en cuanto a la reducción de costos de transacción para el cliente son obvias, ya que le da al cliente la posibilidad de comprar paquetes financieros a bajo costo. Además, es de esperar que los clientes perciban al banco como un asesor financiero, preocupado ante todo por la calidad del servicio y de los productos que brinda a sus clientes. Sin embargo, el Banking Institute Association ha encontrado que en Estados Unidos los clientes se muestran reticentes a vincularse con únicamente un proveedor financiero. El cliente asume que una búsqueda por medio de los distintos proveedores le permitirá obtener servicios mejores a un costo total menor; además, el cliente desconfía de que si se vincula con un sólo proveedor, éste trate de extraerle altas rentas. Bajo estas condiciones, la práctica de *outsourcing* ha sido aplicada con éxito moderado por algunos bancos.

3. Identificación y segmentación de mercados

La amplia heterogeneidad en las necesidades financieras de los consumidores, unida al desarrollo de los sistemas de información, ha permitido aplicar estrategias de segmentación de mercados en la industria bancaria. De esta forma, los bancos se acercan más a las necesidades de sus clientes; pueden abastecer mejor a algunos clientes rentables y excluir segmentos de mercado poco rentables y; además, pueden hacer un mejor uso de sus recursos de ventas y de promoción. Las estrategias de segmentación se han popularizado en la industria bancaria y, en el futuro, los bancos se verán obligados a manejar grandes bases de información.[40]

La estrategia de segmentación de mercado tiene como motivación fundamental el evitar la competencia en precios. Si los bancos no segmentan sus mercados y no diseñan productos financieros específicos para cada segmento, el aumento en la competencia generado por la desregulación y los cambios tecnológicos los obligará a competir en precios para no perder clientes. La competencia en precios puede ser nefasta para una industria, y por ello las empresas la evitan.[41]

La segmentación del mercado y la diferenciación entre los tipos de clientes permite al banco ofrecer un servicio más acorde a las necesidades de sus clientes, creando así, la lealtad del cliente con el banco. Además, genera la posibilidad de aplicar técnicas de ventas más sofisticadas. También, permite hacer un uso más eficiente de los recursos, al punto de que incluso algunos segmentos del mercado pueden dejarse por fuera. Se logran de esta manera, mejores resultados a un menor costo.

Por mucho tiempo, los segmentos tradicionales del mercado bancario fueron el corporativo y el consumidor. Más recientemente el mercado corporativo ha sido objeto de una mayor segmentación (corporaciones exportadoras, importadoras, servicios, conglomerados tecnológicos, multinacionales, etc.). Además, ha surgido un segmento de banca e instituciones públicas, así como también varios segmentos de banca empresarial (pequeña y mediana empresa, e incluso microempresa). El mercado de consumo también ha sido segmentado (familias con altos

40. Ver Hauswald y Marquez (2000).

41. Ver Martín (2001) y Shy (1995).

ingresos y riqueza, familias de ingresos medios y familias asalariadas) y se ha empezado a distinguir por grupo demográfico (familias en edad de pensionarse, familias en edad de acumulación, familias recién formadas, individuos sólos, etcétera).

Es importante destacar que los desarrollos en el manejo de bases de información han facilitado el estudio del grado de vinculación de cada cliente con el banco; así como también han definido segmentos de clientes de acuerdo a su vinculación con determinados productos. El alto costo fijo de los sistemas de información, hace que los bancos grandes tengan una ventaja de costo en la aplicación de esta estrategia, debido a que éstos aprovechan las economías de escala.

IV. FACTORES DE CAMBIO: CAMBIOS REGULATORIOS Y DE ENTORNO ECONÓMICO

1. Liberalización y apertura

Dentro de los cambios más importantes en el entorno económico cabe destacar la liberalización financiera y la apertura económica.

La liberalización financiera y la libre movilidad de capitales que ella acompaña, generan cambios importantes en el negocio bancario. Castañeda (1999), en un estudio para muchos países, encuentra que los acuerdos implícitos sobre tasas de interés se ven afectados por la liberalización financiera. La liberalización financiera no reduce abruptamente los márgenes de intermediación financiera, pero sí aumenta la probabilidad de una guerra de tasas de interés. En otras palabras, los acuerdos tácitos de colusión en la industria bancaria se vuelven más inestables en un entorno financiero liberalizado. Las guerras de tasas de interés se reflejan en caídas abruptas y temporales en los márgenes de intermediación financiera. Castañeda concluye que la ausencia de regulación en tasas no siempre garantiza un equilibrio de competencia. También cabe agregar que las crisis bancarias son más probables luego de un proceso de reforma financiera.[42] Pareciera que el cambio en las reglas del juego hace más frágil a todo el sistema bancario. Por ello, es re-

42. Ver Demirgüc-Kunt y Detragiache (1998).

comendable que la apertura financiera esté acompañada de esquemas que den estabilidad financiera, tales como los seguros bancarios y una mejor supervisión.

Los procesos de apertura e integración económica se dan también en la arena comercial. Los cambios en los flujos comerciales modifican la demanda de productos y servicios financieros, las empresas transnacionales requieren de la provisión de servicios financieros en todos los países donde operan, y valoran que éstos sean ofrecidos por un mismo banco. De esta forma, se generan dos fuerzas de expansión geográfica: la apertura obliga a los bancos a seguir a sus clientes corporativos al exterior para ofrecerles los servicios financieros, mientras que la integración los obliga a tener una perspectiva y una presencia regional. Aquellos bancos que no salgan de las fronteras del país madre, no sólo estarán prestando un servicio ineficiente a sus clientes (y por lo tanto, afectando negativamente la competitividad comercial de sus países), sino que también quedan en una situación de desventaja competitiva ante los nuevos bancos regionales que surgen como consecuencia de la integración económica.[43]

La libre movilidad de capitales y la apertura financiera también han generado el fenómeno de la internacionalización de algunos bancos. Bancos grandes, como los españoles, han seguido una estrategia de entrada en muchos mercados bancarios de América Latina. Esta estrategia involucra la instalación de bancos subsidiarios, la inversión extranjera en bancos locales y el establecimiento de alianzas estratégicas.[44] El concepto de bancos nacionales pierde importancia como consecuencia de esta tendencia, lo cual hace que el enfoque localista de supervisión bancaria deje de ser relevante.

2. Filosofía de las entidades supervisoras

La mayoría de las instituciones de supervisión bancaria estuvieron impregnadas de una cultura de supervisión controladora y paternalista en el pasado. La regulación, el monitoreo, los controles y las directrices bancarias eran los instrumentos favorecidos por los entes supervisores

43. Ver Berger, Dai, Ongena y Smith, (2002), Johnson (1994 y 1995) y Claessens *et. al.* (1998).

44. Ver Guillén y Tschoegl (1999).

para realizar su labor. Las entidades supervisoras se convirtieron en feudos que ocultaban celosamente la información bancaria, y que se veían obligadas a asignar muchos recursos a la labor de monitoreo de los bancos. Esta labor de monitoreo genera un estrecho vínculo entre el ente supervisor y los entes supervisados y facilita la captura del primero por los segundos.

El desarrollo de la teoría de incentivos ha generado un cambio en la concepción de la labor que un ente de supervisión debe jugar.[45] Se recomienda hacer una revisión de las justificaciones para supervisar, dándose mayor importancia a la capacidad del cliente bancario para evaluar sus opciones. Además, se recomienda que la supervisión se oriente al diseño de esquemas de incentivos que reduzcan la necesidad de realizar labores de monitoreo. De esta manera, la supervisión deja de ser controladora y paternalista, y pasa a ser preventiva y subsidiaria.[46]

El cambio en la filosofía de supervisión de una entidad suele ser un proceso lento. Por lo general, requiere cambios en las capas de dirección y la rotación y entrenamiento del personal. De lograrse un cambio en la filosofía bancaria, se replantearían temas como: la necesidad de continuar con requerimientos de encajes legales; la importancia de que la superintendencia clasifique a los bancos de acuerdo a su riesgo y de que esta información se dé oportuna y directa a los consumidores; la instauración de un seguro bancario donde los consumidores y operadores bancarios enfrenten los costos de sus decisiones y; una discusión de las fronteras de la actividad bancaria.

Por otro lado, existe una tendencia hacia la armonización internacional de los indicadores y criterios de supervisión. La tendencia se justifica por la globalización comercial y financiera; así como por la conveniencia de tener indicadores y criterios estándar, que permitan a los entes supervisores comparar y coordinar decisiones de carácter internacional. Es por esta razón que la mayoría de las instituciones de supervisión están adoptando los criterios de supervisión de Basilea.[47]

45. Ver Tirole y Fudenberg (1995) y Dewatripont y Tirole (1994).

46. Ver Freixas, X. y A. Santomero (2002), Godhart *et. al.* (1998), Eisenbeis, Furlong y Kwan (1999), Benston y Kaufman (1996), y Barth, Caprio y Levine (1998).

47. Ver Karacadag y Taylor (2000).

3. Demarcación de la actividad bancaria

La demarcación de la actividad bancaria constituye un tema importante. La historia reciente muestra que han ocurrido grandes cambios en la concepción de lo que un banco puede hacer.[48] Es así como surgen los grupos financieros, que además de la actividad bancaria incorporan otras actividades como puestos bursátiles, compañías de seguros, administradoras de fondos de inversión, compañías financieras, administradoras de pensiones, arrendadoras, afianzadoras, etc. El concepto de grupo financiero es ampliamente aceptado por los marcos regulatorios de casi todos los países. En el ámbito mundial, el debate se centra en dos temas distintos: las bondades y peligros de un régimen de banca de inversión y; el papel de la actividad financiera de compañías comerciales.

Por banca de inversión se entiende la facultad que tiene un banco de invertir (convertirse en propietario) en empresas comerciales.[49] Los defensores del esquema de banca de inversión resaltan las mejores posibilidades de inversión que tienen estos bancos y que se deberían reflejar en mejores rendimientos para los depositantes. Por otro lado, los críticos del sistema argumentan que el esquema hace más compleja la evaluación del riesgo bancario; que genera conflictos de intereses que pueden perjudicar a los depositantes; que aumenta la posibilidad de riesgo moral por parte de los banqueros en el uso de la información que poseen y; que debe contemplarse el riesgo que se genere una alta concentración de poder económico y político en el país.[50]

Cabe destacar que en muchos países de América Latina, la alta concentración de poder económico y político ya existe, y que de manera infor-

48. Ver Litan (1987).

49. Ver Benston (1990) y White (1986).

50. En el mundo desarrollado la banca de inversión está permitida en casi todos los países. En Austria, Suiza, Reino Unido, Francia, Holanda, Finlandia, Alemania, Irlanda y Grecia no existe ninguna restricción a la banca de inversión. En España, Dinamarca, Portugal, Luxemburgo y Bélgica las restricciones existentes son muy laxas. En Canadá, Suecia, Italia y Japón la banca de inversión se permite pero con fuertes restricciones, mientras que en Estados Unidos las restricciones son casi prohibitivas. La normativa general dentro de la Unión Europea permite a un banco invertir hasta un 60 por ciento de su capital en firmas comerciales, y hasta un 15 por ciento de su capital en una sola firma. Además, no hay restricciones para que una firma comercial posea un banco.

mal opera un esquema de banca de inversión. Así, los bancos comerciales son propiedad de importantes grupos empresariales, por lo que los primeros son utilizados por los segundos para canalizar recursos hacia sus empresas.[51]

La actividad financiera que realizan empresas comerciales, es otro tema que concierne a la regulación sobre la extensión de la actividad bancaria. Es común que grandes empresas comerciales incursionen en el negocio financiero sin ser objeto de regulación.[52]

Por lo tanto, la innovación hace que el negocio financiero se vuelva complejo y que sea difícil para los reguladores y supervisores delimitar las fronteras de la industria. Dentro de este entorno complejo y cambiante, los reguladores y supervisores deberán revisar con mayor cuidado los factores que justifican su existencia.

Referencias

ALLEN, F. y D. GALE (2000). *Comparing Financial Systems*, Cambridge: MIT Press.

_____ (2001). "Banking and markets," *Working Paper*, n.° 00-44, The Wharton Financial Institutions Center.

ALTUNBAS, Y., J. GODDARD, Y P. MOLYNEUX (1999). "Technical change in banking," *Economics Letters,* vol. 64, n.° 2, agosto, pp. 215-21.

AMEL, D. Y M. STARR-MCCLUER (2001). "Market definition in banking: Recent evidence," Working paper, Board of Governors of the Federal Reserve System.

ARESTIS, PHILIP, P. DEMETRIADES y K. LUINTEL (2001). "Financial development and economic growth: The role of stock markets," *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 33, no.1, febrero, pp. 16-41.

BANK ADMINISTRATION INSTITUTE (1999). *Banking Strategies Magazine.*

51. Ver Castañeda (1998).

52. Por ejemplo, Ford, una de las compañías productoras de autos más grandes del mundo, recibe menos de un 40 por ciento de sus ingresos de la actividad automotriz; mientras que aproximadamente un 60 por ciento de sus ingresos provienen de actividades financieras. Otro caso similar es General Electric, con casi un 40 por ciento de sus ingresos obtenidos de operaciones financieras.

BARTH, J., G. CAPRIO y R. LEVINE (1998). "Financial regulation and performance: cross-country evidence," mimeo.

BENSTON, G. (1990). *The separation of commercial and investment banking*, Londres: MacMillan.

BENSTON, G. Y G. KAUFMAN (1996). "The appropriate role of bank regulation," *Economic Journal*, vol. 106, pp. 688-97.

BERGER, A. (2003). "The economic effects of technological progress: Evidence from the banking industry", en *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 35.

BERGER, A., Q. DAI, S. ONGENA y D. SMITH (2002). "To what extend will the banking industry be globalized? A study of bank nationality and reach in 20 European nations," *Working paper*, n.° 725, Board of Governors of the Federal Reserve System.

BERGER, A., G. HANWECK y D. HUMPHREY (1987). "Competitive viability in banking: Scale, scope and product mix economics," *Research Paper, Federal Reserve Bank*, Washington.

BERGER, P. y E. OFEK (1995). "Diversification's effect on firm value," *Journal of Financial Economics*, vol. 37, n.° 1, pp. 39-66.

BERGER, A. y L. MESTER (2001). "Explaining the dramatic changes in performance of U.S. banks: Technological change, deregulation and dynamic changes in competition," *Working Paper*, n.° 01-6, The Wharton Financial Institutions Center.

BERGER, A., W. HUNTER y S. TIMME (1993). "The efficiency of financial institutions: a review of research past, present and future," *Journal of Banking and Finance*, abril.

BOOT, A. y A. THAKOR (1996). "Banking structure and financial innovation", en Saunders y Walter, eds., *Universal banking. Financial system design reconsidered*, Chicago: Irwin pp. 420-430.

CANALS, J. (1993) *Competitive strategies in European banking*, Oxford: Clarendon.

CARDIM DE CARVALHO, F. (2000). "New competitive strategies of foreign banks in large emerging economies: The case of brazil," *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 53, n.° 213, junio, pp. 135-69.

CASTAÑEDA, G. (1998). *La empresa mexicana y su gobierno corporativo. Antecedentes y desafíos para el siglo XXI*, Universidad de las Américas-Puebla y Alter Ego Editores.

_____ (1999). "Tendencias bancarias mundiales y la experiencia española," mimeo.

CLAESSENS, S. Y D. KLINGEBIEL (2001). "Competition and scope of activities in financial services," *World Bank Research Observer*, vol. 16, n.° 1, pp. 19-40.

CLAESSENS, S., A. DEMIRGÜC-KUNT y H. HUIZINGA (1998). "How does foreign entry affect the domestic banking market?," *Working paper*, The World Bank, Development Research Group, mayo.

CLARK, C. (1988). "Economies of scale and scope at depository financial institutions: a review of the literature," *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, septiembre.

CLEMONS, E. y L. HITT (2000). "The internet and the future of financial services: Transparency, differential pricing and disintermediation," *Working Paper*, n.° 00-35, The Wharton Financial Institutions Center.

DEMIRGÜC-KUNT, A. y E. DETRAGIACHE (1998). "Financial liberalization and financial fragility," *Working Paper*, Development Research Group, The World Bank, marzo.

DERMINE, J. (1990). *European Banking in the 1990's*, Oxford: Basil Blackwell.

DEWATRIPONT, N. y J. TIROLE (1994). *Banking regulation*, Cambridge: MIT Press.

EISENBEIS, R. A. (1996). "Banks and insurance activities", en Saunders y Walter, eds., *Universal Banking: Financial System Design Reconsidered*, Chicago: Irwin, pp. 387-412.

EISENBEIS, R., F. FURLONG, y S. KWAN (1999). "Financial modernization and regulation," *Journal of Financial Services Research*, vol. 16, n.° 2/3, septiembre/diciembre.

FREIXAS, X. y A. SANTOMERO (2002). "An overall perspective on banking regulation", en A. Boot, S. Bhattacharya y A. Thakor, eds., *Financial Regulation*, Nueva York: Oxford University Press.

GELOS, R. G. y J. ROLDÓS (2002). "Consolidation and market structure in emerging market banking systems," *Working Paper*, WP/02/186, International Monetary Fund.

GOODHART, C., P. HARTMANN, D. LLEWELLYN, L. ROJAS-SUÁREZ, y S. WEISBROD (1998). *Financial Regulation: Why, How, and Where Now?*, New York: Routledge.

GORTON, G. y A. WINTON (2002). "Financial intermediation", en Constantinides, Harris y Stulz, eds., *Handbook of the Economics of Finance*, Nueva York: North Holland.

GUILLÉN, M. y A. TSCHOEGL (1999). "At last the internalization of retail banking? The case of the Spanish banks in Latin America," *Working Paper*, n.° 99-41, The Wharton Financial Institutions Center.

HAUSWALD, R. y R. MARQUEZ (2000). "Relationship banking, loan specialization and competition," *Working Paper*, n.° 02-12, The Wharton Financial Institutions Center.

HAWAWINI, G. (1990). *Mergers and Acquisitions in the US Banking Industry*, Nueva York: North-Holland.

HUANG, T. (2000). "Estimating X-efficiency in taiwanese banking using a translog shadow profit function," *Journal of Productivity Analysis,* vol. 14, n.° 3, noviembre, pp. 225-45.

HUANG, T. y M. WANG (2001). "Measuring scale and scope economies in multiproduct banking? A stochastic frontier cost function approach," *Applied Economics Letters*, vol. 8, n.° 3, marzo, pp. 159-62.

JACQUEMIN, A. (1987). *The New Industrial Organization*, Cambridge: MIT Press.

JOHNSON, H. (1994). *The New Global Banker*, Chicago: Probus.

_____ (1995). *Banking without Borders*, Chicago: Probus.

KARACADAG, C., y M. TAYLOR (2000). "Toward a new global banking standard: The Basel Committee's proposals," *Finance and Development,* vol. 37, n.° 4, diciembre, pp. 50-53.

KING, B. y R. LEVINE (1993). "Financial intermediation and economic development", en Mayer y Vives, eds., *Capital Markets and Financial Intermediation*, Cambridge: Cambridge University Press, pp. 156-189.

KROSZNER, R. y P. STRAHAN (2001). "Throwing good money after bad? Board connections and conflicts in bank lending," *Working Paper*, n.° 02-12, The Wharton Financial Institutions Center.

LADERMAN, E. (1999). "The potential diversification and failure reduction benefits of bank expansion into nonbanking activities," *Working paper*, Federal Reserve Bank of San Francisco.

LEVINE, R., (1997). "Financial development and economic growth: Views and agenda," *Journal of Economic Literature*, vol. 35, pp. 688-726.

LEVINE, R., N. LOAYZA, y T. BECK (2000). "Financial intermediation and growth: Causality and causes," *Journal of Monetary Economics,* vol. 46, pp. 31-77.

LEWIS, A. y G. PESCETTO (1996). *EU and US banking in the 1990s*, Academic Press: Londres.

LITAN, R. (1987). *What should Banks do?*, Washington D.C.: Brookings.

LLEWELLYN, D. (1996). "Universal banking and the public interest: A British perspective", en Saunders y Walter, eds., *Universal banking. Financial system design reconsidered*, Chicago: Irwin, pp. 161-204.

LOAYZA, N. y R. RANCIERE (2002). "Financial development, financial fragility and growth," *Documento de Trabajo*, n.° 145, Banco Central de Chile.

MARTIN, S. (2001). *Advanced Industrial Economics*, Oxford: Blackwell.

ROJAS, M. (1994). "Competencia por clientes en la industria bancaria costarricense", en González y Camacho, eds., *Eficiencia y Competencia en la Industria Bancaria Costarricense*, The Ohio State University Press y Academia de Centroamérica. pp. 189-219.

_____ (1996a). "Rivalry and evolution of an industry's structure: The case of the Costa Rican banking system", en Ghosh y Ortiz, eds., *Studies in Global Structure of Financial Markets*, Nueva York: Routledge, pp. 259-273.

_____ (1996b). "Apertura del sistema bancario costarricense", mimeo.

_____ (1997a). "Comportamiento estratégico en la industria bancaria de Costa Rica", en *Revista de Ciencias Económicas*, julio-diciembre, pp. 215-252.

_____ (1997b). "Competencia por clientes en la industria bancaria de México," *El Trimestre Económico*, enero-marzo, pp. 47-73.

ROJAS, M., y J. L. ROJAS (1996). "Comportamiento estratégico en la industria bancaria de México," *Revista Inversión y Finanzas*, junio, pp. 5-23.

_____ (1997). "Transaction costs in Mexico's preferential credit," *Development Policy Review*, pp. 1-24.

_____ (1999). "Costo de transacción y discrecionalidad en la asignación del crédito preferencial en México," *El Trimestre Económico*, octubre-diciembre.

SATHYE, M. (2001). "X-efficiency in Australian banking: An empirical investigation," *Journal of Banking and Finance*, vol. 25, n.° 3, marzo, pp. 613-30.

SAUNDERS, A. y I. WALTER (1994). *Universal banking in the United States*, Nueva York: Oxford University Press.

SCHMIDT, R., A. HACKETHAL y M. TYRELL (1998). "Disintermediation and the role of banks in Europe: An international comparison," *Working Paper*, Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt.

SHY, O. (1995). *Industrial Organization*, Cambridge: MIT Press.

STEINHERR, A. (1996). "Performance of universal banks. Historical review and appraisal", en Saunders y Walter, eds., *Universal banking. Financial system design reconsidered*, Chicago: Irwin, pp. 2-30.

TIROLE, J. y J. FUDENBERG (1995). *Theory of incentives and procurement*, Cambridge: MIT Press.

WALTER, I. (1996). "Universal banking: A shareholder value perspective," *Working paper*, S-96-49, New York University, Leonard Stern School of Business.

WHEELOCK, D. y P. WILSON (2001). "New evidence on returns to scale and product mix among U.S. commercial banks," *Journal of Monetary Economics*, junio.

WHITE, E. N. (1986). "Before the Glass-Steagall Act: an analysis of the investment banking activities in national banks," *Exploration In Economic History*, vol. 23, pp. 33-55.

6

SOBRE LA EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS EN CENTROAMÉRICA

ARNOLDO CAMACHO

Introducción

En este ensayo se presentan los resultados de una evaluación de la eficiencia y la competitividad con las que operan los sistemas financieros centroamericanos. Ese estudio permitió establecer el grado de avance en el desarrollo y la profundización de los sistemas financieros, y también permitió identificar el efecto o las restricciones que derivan de las distorsiones y *shocks* a los que ha estado sujeta la economía de la región. Asimismo, se realizó una evaluación en el nivel microeconómico de la eficiencia de operación de los intermediarios financieros, para identificar restricciones o fuentes de ineficiencia que aún prevalecen en la región. Finalmente, se evaluó el grado de competitividad y eficiencia de los mercados financieros de Centroamérica, además, se identificaron áreas y acciones críticas que deberían conformar la agenda regional de los próximos años.

Los sistemas financieros y el desarrollo económico

Entre las principales contribuciones del sistema financiero al desarrollo económico se pueden citar las siguientes:

- La reducción en el costo de las transacciones que deriva de la función del dinero como medio universal de pagos.
- La mejora en la asignación del costo de los recursos asociado con los procesos de intermediación financiera.
- La reducción del costo de la intermediación financiera.

- La reducción de los riesgos que resultan de la diversificación de los servicios financieros.

No sorprende, entonces, que las reformas financieras tengan alta prioridad dentro de los programas de modernización económica en los países en desarrollo. Existe además, una preocupación permanente por la solvencia y estabilidad de los sistemas financieros en estos países.

Aunque el tamaño, la estructura y la eficiencia de los sistemas financieros parecen estar asociados con el nivel de desarrollo de cada país; la evidencia reciente ha demostrado que la inestabilidad macroeconómica, las deficiencias en el marco regulatorio, la incapacidad técnica de los entes supervisores y las debilidades propias de los intermediarios financieros, son los cuatro factores que más influyen en la generación de crisis financieras. A pesar de que la existencia y la influencia de estos factores dependen en buena medida del grado de desarrollo económico de las naciones, no debe perderse de vista que los países en desarrollo tienen un amplio margen de acción para evitar o amortiguar efectos negativos en los sistemas financieros. Al actuar en tal sentido, estos países estarían creando condiciones más favorables para avanzar hacia estados superiores de desarrollo.

La década de los noventa en Centroamérica, ha estado marcada por grandes transformaciones estructurales, las cuales parecen haber promovido un crecimiento acelerado de los sistemas financieros de la región. El desarrollo de los sistemas financieros ha sido el resultado de los siguientes aspectos:

- Las oportunidades para el crecimiento y el desarrollo de los intermediarios financieros, las cuales derivan del compromiso con la estabilidad y la reactivación económica.

- La eliminación de distorsiones y la mejora en la eficiencia que promueven los procesos de liberalización financiera.

- La intensificación de la competencia y la búsqueda de la eficiencia en el nivel de los intermediarios particulares, que es promovida por el regreso de la banca extranjera y la conformación de grupos regionales.

- La mejora, al menos parcial, en la solidez y solvencia de los sistemas, que ha sido producto del fortalecimiento de la supervisión.

Sin embargo, todavía existen algunas condiciones desfavorables para la operación de los sistemas financieros. Por un lado, aún subsisten distorsiones internas. El déficit fiscal, el excesivo endeudamiento externo y los recientes *shocks* externos, han introducido efectos desestabilizadores en el sistema financiero y han reducido el ritmo de crecimiento económico. Todo esto influye adversamente sobre la eficiencia, la competitividad y estabilidad de los mercados financieros.

Por otro lado, en algunos países la reforma financiera ha sido incompleta y la capacidad efectiva de implantar esquemas de supervisión modernos es aún limitada.

Finalmente, las crisis financieras recientes en otros países en desarrollo, han puesto en evidencia la marcada fragilidad de los sistemas bancarios ante los denominados riesgos de mercado, de los cuales no están exentos los mercados centroamericanos.

I. UN MARCO CONCEPTUAL PARA EVALUAR LA EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD EN LOS MERCADOS FINANCIEROS

1. Sobre la eficiencia en los mercados financieros

La evaluación de la eficiencia y competitividad de los sistemas financieros se puede realizar tanto en el nivel global o macroeconómico, como en el nivel de empresa o microeconómico. La evaluación macroeconómica se centra en el concepto de la eficiencia funcional asociada con las labores principales del sistema en cuanto a la administración del sistema de pagos, la promoción del ahorro y la inversión, y el manejo y cobertura de riesgos. El análisis global contempla cinco dimensiones críticas:

- El papel de la liquidez interna y la administración del sistema de pagos.
- El nivel de ahorro y el aporte del financiamiento tradicional.
- La opciones de financiamiento bancario y el desarrollo de mercados de capitales.
- La distribución del crédito interno y el efecto fiscal.

El análisis global permite establecer el potencial de desarrollo de los sistemas financieros, así como el grado en que las distorsiones macroeconómicas o las restricciones de escala influyen sobre la eficiencia y la competitividad global de la industria financiera.

El análisis microeconómico o a nivel de empresa, se orienta a la evaluación de la eficiencia técnica y de fijación de precios, asociadas con las características de operación y la competitividad de la industria financiera. La eficiencia operativa y la competitividad se miden aplicando conceptos de organización industrial, los cuales se complementan con el análisis de indicadores financieros seleccionados. Este análisis se utiliza no sólo para evaluar la eficiencia operativa, sino también para analizar el grado de rivalidad e intensidad de la competencia dentro de la industria bancaria. Entre los principales indicadores usados se encuentran los siguientes:

- La estructura y grado de concentración de la industria financiera.
- El nivel y manejo de los componentes del margen de intermediación.
- El uso de la capacidad instalada, el endeudamiento y la rentabilidad.
- El manejo de riesgos y grado de cobertura de las instituciones que participan en el mercado.

El análisis en el nivel de la empresa permite establecer el grado de competitividad de la industria, e identificar las restricciones para lograr una mejora en la eficiencia operativa de los intermediarios financieros.

2. La competitividad en la industria financiera

Desde la perspectiva del análisis industrial, las fuerzas que influyen en la competitividad de los entes financieros desde la dimensión microeconómica, también incluyen a aquéllas que actúan en el nivel industrial. Entre estas fuerzas se pueden nombrar las siguientes: la existencia de productos sustitutos, la capacidad de negociación de proveedores o usuarios del sistema, la amenaza de entrada de nuevos participantes en

el mercado y los niveles de rivalidad entre los entes financieros del sistema.[1] Sin desconocer que la evaluación de estos factores permite caracterizar el nivel de competitividad y eficiencia de la industria financiera, en el estudio que aquí se expone se optó por el enfoque cuantitativo. Éste considera una combinación de indicadores asociados con la concentración, rentabilidad y profundización de los sistemas financieros para establecer la competitividad y eficiencia de estos mercados en la región. La combinación particular de estos indicadores se utilizará para tipificar cada sistema, identificar las restricciones a la operación de los mismos, así como para formular recomendaciones que permitan maximizar su desarrollo futuro y la contribución que éstos hacen al crecimiento sostenido. La tipificación se hará con base en la combinación de indicadores que se presenta en el Cuadro 6.1.

Cuadro 6.1

CRITERIOS PARA EVALUACIÓN DE EFICIENCIA Y COMPETITIVIDAD

PROFUNDIZACIÓN	CONCENTRACIÓN	RENTABILIDAD	TIPO DE MERCADO
Alta	Alta	Alta	Monopolio natural
Alta	Alta	Baja	Competencia madura y eficiencia
Alta	Baja	Alta	Mercado maduro y competitivo
Alta	Baja	Baja	Mercado altamente competitivo y eficiente
Baja	Alta	Alta	Monopolio con restricciones de entrada
Baja	Alta	Baja	Distorsiones o problemas estructurales
Baja	Baja	Alta	Factores exógenos limitan competencia
Baja	Baja	Baja	Competencia vía desarrollo económico

FUENTE: Salomon Brothers.

II. LA EFICIENCIA GLOBAL

1. La dimensión macroeconómica: la profundización financiera

El análisis macroeconómico de eficiencia financiera se centra en la evolución de indicadores de profundización y de progreso financiero. La profundización financiera está relacionada con el aumento en la impor-

1. Este enfoque de análisis de la ventaja competitiva a nivel industrial fue desarrollado por Michael Porter. Véase Porter (1985), p. 5.

tancia relativa de los agregados monetarios, compuestos por los diversos productos y servicios financieros ofrecidos en el mercado. El progreso financiero se asocia con la reducción en el margen de intermediación, que es la diferencia entre el nivel de las tasas activas y pasivas de referencia; siempre y cuando, esta reducción sea resultado de (a) un aumento en la tasa pasiva para estimular el ahorro, y de (b) una reducción en la tasa activa para promover la inversión.

2. La liquidez interna, el ahorro financiero y los mercados de valores

El indicador básico de liquidez en la economía, se relaciona con el uso del dinero como medio de pago y facilitador de transacciones. La liquidez o grado de monetización generalmente se mide con base en la importancia relativa del dinero en el sentido amplio, definido como M1 o medios de pago (dinero y depósitos a la vista), con respecto al producto interno bruto (PIB). Este indicador, en particular, tiende a ser relativamente bajo, y a decaer en importancia relativa en la medida en que otros instrumentos financieros, como tarjetas de débito sobre cuentas de ahorro y certificados de corto plazo comienzan a ser aceptados como medios de pago. En Centroamérica, como se observa en el Cuadro 6.2, los niveles de liquidez interna tienden a ser bajos y las fluctuaciones de esos niveles tienden a ser relativamente pequeñas. Sin embargo, cabe destacar el hecho de que este indicador es relativamente más bajo en el caso de El Salvador, país en donde el crecimiento de los agregados monetarios y la diversificación de los instrumentos financieros han tenido más dinamismo durante la década de los noventa.

El ahorro financiero, medido como la suma de los medios de pago más el cuasi dinero, o M2 (ahorro y certificados a plazo), representa la contribución que el sistema financiero tradicional hace a la mejora en la asignación de recursos por medio de la intermediación financiera. Generalmente, este indicador presenta un crecimiento acelerado a partir de procesos de reforma financiera cuando éstos están acompañados de una mejora en la eficiencia de los intermediarios del mercado. Sin embargo, el indicador tiende a estabilizarse cuando el sistema financiero tradicional alcanza niveles adecuados de eficiencia y competitividad y,

Cuadro 6.2

INDICADORES DE MONETIZACIÓN Y LIQUIDEZ INTERNA EN CENTROAMÉRICA, 1994-2000
(en porcentajes)

	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA
	M1 /PIB: Medio circulante en relación con el PIB				
1994	9,70	9,41	n.d.	8,94	n.d.
1995	9,47	8,37	11,94	8,98	7,97
1996	9,53	9,05	11,91	9,74	8,01
1997	11,07	8,23	12,39	11,09	9,44
1998	10,94	8,30	12,21	11,13	8,73
1999	11,46	9,18	13,65	11,45	8,54
2000	12,62	8,03	12,43	9,29	9,25
	M2/PIB: Medios de pago en moneda nacional en relación con el PIB				
1994	22,90	35,69	n.d.	19,48	n.d.
1995	23,01	32,78	23,86	19,80	19,96
1996	23,07	40,33	24,39	21,21	21,80
1997	25,54	40,88	28,75	26,33	20,69
1998	25,00	41,56	30,37	26,16	20,07
1999	24,74	43,64	34,56	27,35	18,96
2000	26,72	41,86	34,73	24,08	21,21
	M3/PIB: M2 + Depósitos en moneda extranjera en relación con el PIB				
1994	n.d.	37,69	n.d.	23,35	n.d.
1995	n.d.	35,15	29,05	33,65	29,62
996	n.d.	38,89	33,25	39,37	32,80
1997	n.d.	44,13	37,49	47,68	31,79
1998	n.d.	45,87	39,89	63,70	32,83
1999	n.d.	49,39	45,58	69,33	31,59
2000	n.d.	48,13	46,58	71,83	35,75

FUENTE: Elaboración del autor con base en cifras oficiales.

cuando las reducciones en el costo de los recursos o los aumentos en el rendimiento de la inversión sólo son posibles mediante el desarrollo de los mercados de valores y capitales. En la región, el desarrollo más favorable en términos de la promoción del ahorro se ha dado en El Salvador y Nicaragua, países que han alcanzado niveles elevados de monetización. En ambas naciones, el sistema financiero parece haber generado una importante contribución en la reactivación económica.

Cabe destacar el papel del ahorro en moneda extranjera, el cual se evalúa con base en el indicador de medios de pago ampliados o M3 (M2 + depósitos denominados o indexados en moneda extranjera). En el análisis de este indicador, destaca la importancia que los rubros mencionados han alcanzado en Costa Rica y en Nicaragua. En el primer país, las operaciones en moneda extranjera han estado autorizadas desde hace varios años, mientras que en el segundo, la economía está relativamente dolarizada y existen incentivos específicos al ahorro en dólares o en instrumentos indexados. En estas naciones, la participación significativa del ahorro en moneda extranjera, podría hacer que el sistema financiero sea sensible a fluctuaciones cambiarias importantes o a la fuga de capitales de corto plazo.

Finalmente, el desarrollo más relevante en los sistemas financieros está asociado con la activación de los mercados de valores y de capital. Éste se mide a partir del M4, el cual incluye los instrumentos de ahorro de emisores privados (M3 + certificados de inversión de empresas). Por lo general, el desarrollo de los mercados de valores conduce a que las empresas reduzcan sus costos de financiamiento y aumenten sus plazos de endeudamiento, en comparación con las alternativas de financiamiento bancario. La emisión de obligaciones permite, además, ofrecer un mayor rendimiento, aumentar el incentivo para el ahorro financiero y elevar la capacidad de ahorro financiero. Sin embargo, en Centroamérica, los mercados de valores son incipientes o están dominados por títulos del Estado o de empresas estatales. La emisión de obligaciones de mediano y largo plazo por empresas o agentes privados es aún muy limitada, por lo que el nivel de profundización todavía no es el adecuado en la mayoría de los países de la región.

3. La distribución del crédito interno y la influencia del déficit fiscal

Al analizar el financiamiento de la inversión productiva, se toman en cuenta la distribución de los recursos y su disponibilidad. En particular, se pone especial énfasis en la persistencia de los déficit fiscales financiados con recursos internos, puesto que reduce la disponibilidad y aumenta el costo de los fondos para el sector privado. Esto incide negativamente en el nivel de inversión productiva y el ritmo de crecimiento económico.

Cuadro 6.3

CRÉDITO INTERNO EN CENTROAMÉRICA, 1995-2000
(en porcentajes)

	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA
			Crédito interno neto (porcentaje del PIB)		
1995	14,29	37,70	22,62	188,59	19,02
1996	14,77	39,81	21,90	136,52	25,34
1997	14,19	44,27	25,59	145,07	27,02
1998	12,67	41,33	28,34	142,99	30,44
1999	14,25	42,62	26,32	140,84	25,89
2000	14,69	41,42	26,18	128,23	29,51
			Crédito interno neto sector público (porcentaje del PIB)		
1995	0,14	2,77	-0,35	151,36	5,88
1996	-0,14	2,79	-1,94	107,08	11,69
1997	-0,95	2,49	-4,32	109,45	12,72
1998	-3,44	-1,82	-9,14	99,27	12,63
1999	-2,65	-1,16	-14,92	89,46	8,24
2000	-2,05	-1,54	-13,99	76,75	8,33

FUENTE: Elaboración del autor con base en cifras oficiales.

Generalmente, el nivel de crédito interno con respecto al PIB tiende a tener una evolución paralela a los indicadores de monetización. Sin embargo, es motivo de preocupación observar una participación significativa del sector público en el crédito interno; lo que limita la disponibilidad de recursos para el sector privado. También, debe preocupar una

significativa participación de títulos de deuda pública en el mercado de valores, lo que eleva el costo de los recursos. Dentro de la región, Guatemala, El Salvador y Nicaragua han hecho esfuerzos importantes para reducir el déficit fiscal y el nivel de la deuda pública. Sin embargo, las situaciones coyunturales que ocurrieron en Costa Rica a mediados de los noventa, y en Honduras y Nicaragua durante 1998 y 1999, han influido o influirán adversamente en esas economías, en el sentido de aumentar la participación del sector público en el crédito total y de elevar el nivel de las tasas de interés, como se observa en el Cuadro 6.3.

4. Las tasas de interés y los márgenes de intermediación

El progreso financiero ha estado asociado con la reducción en los márgenes de intermediación de referencia, medidos como la diferencia entre tasas activas y pasivas promedio en el sistema financiero. Cabe destacar que el análisis del margen con base en tasas de referencia, en algunos casos, dista mucho de los niveles efectivos de rendimiento y costo financieros que caracterizan a la operación de los intermediarios financieros. Sin embargo, ese tipo de cálculo permite establecer el vínculo entre las condiciones macroeconómicas y las fuentes potenciales de inestabilidad de los sistemas financieros. En particular, la volatilidad en el nivel de las tasas de interés conduce a un mayor nivel de riesgo crediticio, reduce la eficiencia y eleva el margen de intermediación.

Como se observa en el Cuadro 6.4, en la región parece haber diferencias importantes en cuanto a tasas de referencia y márgenes de intermediación. Especialmente, se ha dado una tendencia a la baja en el nivel de las tasas en El Salvador y Guatemala. Sin embargo, mientras en El Salvador los márgenes son bajos y se han mantenido estables, en Guatemala la reducción en tasas pasivas ha sido más drástica y parece ser la causa de una elevación de los márgenes de intermediación.

En Nicaragua, las tasas activas han sido estables. No obstante, los márgenes parecen mostrar una tendencia al alza debido a una mayor disponibilidad de recursos producto de la reactivación económica y de una mayor confianza en la economía, provocando a su vez, la reducción de las tasas pasivas. En Costa Rica y Honduras se observa mayor volatilidad en el nivel de las tasas de interés, como consecuencia de los dese-

Cuadro 6.4

TASAS DE INTERÉS Y MÁRGENES EN CENTROAMÉRICA, 1992-2000
(en porcentajes)

	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA
			Tasas activas a corto plazo		
1992	21,20	17,20	20,70	20,20	28,80
1993	25,70	18,70	23,40	20,20	36,50
1994	20,20	19,30	26,10	19,30	39,20
1995	22,20	18,70	28,40	20,20	40,90
1996	22,50	18,60	29,50	20,70	31,80
1997	16,40	16,10	32,10	21,50	28-22,00
1998	18,10	15,10	30,60	21,93	26,40
1999	20,80	15,10	29,50	21,34	27,40
2000	20,10	12,20	24,57	21,96	26,10
			Tasas pasivas 6 meses		
1992	11,30	13,50	13,60	13,8	19,00
1993	13,70	14,00	14,00	14,6	25,00
1994	7,60	12,90	16,00	14,5	27,80
1995	10,60	14,20	17,10	15,2	28,50
1996	11,00	14,00	19,90	15,1	24,60
1997	6,40	11,80	21,70	13,7	18,50
1998	10,80	10,70	21,70	12,44	24,50
1999	18,90	10,70	18,60	11,49	18,30
2000	15,30	7,10	14,94	11,25	15,50
			Margen de Intermediación		
1992	9,90	3,70	7,10	6,40	9,80
1993	12,00	4,70	9,40	5,60	11,50
1994	12,60	6,40	10,10	4,80	11,40
1995	11,60	4,50	11,30	5,00	12,40
1996	11,50	4,60	9,60	5,60	7,20
1997	10,00	4,30	10,40	7,80	9,50-4,4
1998	7,30	4,40	8,90	9,49	1,90
1999	1,90	4,40	10,90	9,85	9,10
2000	4,80	5,10	9,63	10,71	10,60

FUENTE: Elaboración del autor con base en cifras oficiales.

quilibrios fiscales y de las mayores fluctuaciones en precios internos y tipos de cambio que han experimentado estas economías. Sin embargo, mientras que en Costa Rica los márgenes de intermediación han mostrado una tendencia significativa a la baja, la tendencia ha sido inversa en el caso de Honduras.

III. LA ESTRUCTURA DE LA INDUSTRIA BANCARIA

1. Infraestructura financiera

En la evaluación de la competitividad de la industria financiera, siempre ha existido gran preocupación por la aparentemente elevada concentración del ahorro y del crédito en un número reducido de intermediarios, a pesar del gran número y la proliferación de éstos. En la región, además existen importantes diferencias tanto en el número como en el tamaño de los intermediarios, tal como se muestra en Cuadros 6.5 y 6.6. Destaca en particular: (a) la aparente redundancia de infraestructura bancaria en Guatemala, en donde los niveles de profundización financiera son reducidos; (b) el dominio del sistema financiero estatal en Costa Rica, aun a pesar de los esfuerzos de liberalización recientes y; (c) el tamaño de los bancos privados en El Salvador, que son entre 4 y 10 veces mayores en captación y colocación que los bancos privados de otros países. Las consideraciones de número y tamaño son relevantes en relación con la rivalidad en la industria y la eficiencia operativa, como se verá en secciones posteriores.

Cuadro 6.5

ALGUNOS INDICADORES DE INFRAESTRUCTURA BANCARIA EN CENTROAMÉRICA, 1997

	N.° BANCOS	SUCURSALES EN EL PAÍS	SUCURSALES EN EL EXTERIOR	N.° EMPLEADOS
Costa Rica	26	365	7	10,401
Guatemala	37	539	0	12,075
El Salvador	10	193	5	8,824
Honduras	20	400	0	7,026
Nicaragua	9	144	0	3,537
Total	102	1641	12	41,863

FUENTE: Elaboración del autor con base en datos oficiales.

Cuadro 6.6

INDICADORES BÁSICOS DE LOS BANCOS MÁS IMPORTANTES EN CENTROAMÉRICA, JULIO DEL 2000
(montos en millones de colones)

	BANCO	PAÍS	ACTIVOS	PATRIMONIO	UTILIDADES	PROPIEDAD
1.	Agrícola Comercial	El Salvador	2.382	204	63	Privado
2.	Nacional	Costa Rica	2.022	107	9	Estatal
3.	Cuscatlán	El Salvador	1.639	135	55	Privado
4.	Costa Rica	Costa Rica	1.404	147	23	Estatal
5.	Salvadoreño	El Salvador	1.308	109	10	Privado
6.	Comercio	El Salvador	862	78	3	Privado
7.	Industrial	Guatemala	693	49	4	Privado
8.	Grupo El Ahorro	Honduras	661	52	n.d.	Privado
9.	Atlántida	Honduras	528	45	n.d.	Privado
10.	Popular y de Desarrollo Comunal	Costa Rica	525	166	10	Estatal
11.	Café	Guatemala	523	28	2	Privado
12.	Capitalizadora Hondureña	Honduras	439	37	n.d.	Privado
13.	Bancrédito	Costa Rica	438	27	1	Estatal
14.	Granai & Thompson	Guatemala	425	32	4	Privado
15.	Ahorromet	El Salvador	410	30	22	Privado
16.	Continental	Guatemala	408	29	2	Privado
17.	Occidente	Guatemala	388	51	4	Privado
18.	Occidente	Honduras	378	35	n.d.	Privado
19.	Mercantil	Honduras	354	25	n.d.	Privado
20.	Financiera Comercial Hondureña	Honduras	352	22	n.d.	Privado
21.	Banex	Costa Rica	347	34	3	Privado
22.	Desarrollo Rural	Guatemala	329	24	5	Privado
23.	San José	Costa Rica	308	26	3	Privado
24.	Interfin	Costa Rica	307	28	4	Privado
25.	Agro	Guatemala	304	22	4	Privado

FUENTE: *Revista Panorama Internacional*, julio del 2000.

2. Concentración y eficiencia

Tradicionalmente, el análisis industrial ha utilizado indicadores de concentración para tratar de establecer la competitividad de una industria. Entre los indicadores más utilizados, se encuentran el nivel de concentración en los 3 ó 5 mayores participantes y el uso de índices como el de Herfindahl o de Sinergia.[2]

Sin embargo, los resultados que arrojan estas metodologías son limitados. Una de las críticas hechas por la teoría económica es que se deja por fuera la amenaza de entrada, la cual es considerada como un elemento importante para promover la disciplina competitiva y la eficiencia.

Recientemente, el análisis del balance en la distribución de participaciones ha recibido más atención. Este balance se mide en función del denominado número de equivalentes de instituciones financieras, el cual se define a su vez, como el número de instituciones de igual tamaño, que estarían en capacidad de realizar el mismo volumen de intermediación.[3] El supuesto básico de esta propuesta es que no es tan importante el número de participantes, sino el balance en la distribución del mercado, lo que puede utilizarse para hacer inferencias acerca del nivel de rivalidad y competitividad de una industria. Para efectos de interpretación, cuanto más cerca está el número de equivalentes del número de participantes, más balanceado es el sistema y mayor será la probabilidad de observar un comportamiento competitivo.

Los resultados sobre el número de equivalentes en el mercado bancario centroamericano se presentan en el Cuadro 6.7. Como se observa, el mayor tamaño de los bancos salvadoreños posibilita la participación efectiva de un menor número de intermediarios que los observados en otros países de la región. Se nota, además, que independientemente del número de participantes, el número de equivalentes difiere de un sistema a otro; y es relativamente bajo en todos los países, en comparación con el número efectivo de participantes.

2. *Participación de los más grandes*
   $Conc = \sum S_i$
   Índice de Herfindahl
   $HH = \sum S_i^2$
   En donde S_i: participación porcentual de cada intermediario.

3. Este número se obtiene de manera sencilla, como el inverso del índice de Herfindahl.

Cuadro 6.7

NÚMERO DE EQUIVALENTES Y NÚMERO DE PARTICIPANTES EN EL SISTEMA FINANCIERO CENTROAMERICANO, 1998

	N.° DE EQUIVALENTES		N.° EFECTIVO	
	1997	1998	1997	1998
Guatemala	17,00	18,92	30	32
El Salvador	7,09	7,05	14	14
Honduras	11,40	13,48	21	23
Nicaragua	7,87	8,73	10	10
Costa Rica	15,48	12,03	25	20

FUENTE: Elaboración del autor con base en cifras oficiales.

La coexistencia de tan diversos intermediarios sólo sería posible si las economías de escala o de sinergia fueran relevantes en la intermediación financieras. En caso contrario, el excesivo número de participantes se asociaría con un exceso y un uso ineficiente de la capacidad instalada, además de que la viabilidad de largo plazo de algunos intermediarios podría estar comprometida. Las tendencias recientes apuntan más bien hacia la segunda opción, en vista de que la tendencia marcada a la consolidación interna, vía fusiones y adquisiciones, parece haber sido activada por el regreso de la banca extranjera y la penetración de bancos de otros países de la región.

3. La consolidación interna y los grupos financieros

Una de las tendencias más importantes observadas en la industria financiera regional ha sido la diversificación de los servicios financieros que brindan las entidades bancarias, la cual ha estado relacionada con la conformación de grupos financieros. Esta tendencia ha estimulado la creación de organismos de supervisión especializados en los países de la región; sin embargo, la legislación para la autorización y la evaluación de grupos financieros continúa sin aprobarse en la mayoría de los países.

La mayor competencia interna y la creciente o potencial entrada de los grupos o bancos extranjeros, también han generado presiones competitivas en la región, y han impulsado el inicio de un proceso gradual de

consolidación de la infraestructura local y la conformación de grupos regionales. Tales son los casos de las recientes fusiones de la corporación BANEX y el Grupo Continental, la del Banco de Fomento Agropecuario y COFISA, así como la del grupo Promérica y BANCORP en El Salvador y las de los bancos Industrial, Granai y Thompson y Occidente en Guatemala, como se observa en el Cuadro 6.8.

Cuadro 6.8

ALIANZAS ESTRATÉGICAS ENTRE BANCOS EN CENTROAMÉRICA, 2000

GRUPO/ALIANZA	COSTA RICA	GUATEMALA	HONDURAS	NICARAGUA	EL SALVADOR
BAC International Corp.	San José		Ficensa	América Central	
Grupo Financiero Pacific	Pacífico	Uno	Banexpo	Banexpo	Multivalores
Grupo Bancentro	Bancentro			Bancentro	
Alianza Cheque C. A.	Metropolitano	Continental	Bancaza	Intercontinental	Cuscatlán
Red Pro	Promérica	Promérica	Fin. Promérica	Banpro	Promérica
Grupo Cuscatlán	BFA/COFISA	Centrica	Banpaís		Cuscatlán
Citibank	Citibank	Citibank	Honduras		Citibank
Scotiabank	Scotiabank				Ahorromet
Maya Holding Ltd.	Industria	Industria, G&T Occ.			
Banco Agrícola Comercial			Prodicción	Caley Dagnall	Agrícola Comercial

FUENTE: Elaborado por el autor.

La aparición y consolidación de grupos financieros a nivel regional también ha sido un fenómeno importante en años recientes. Bancos nicaragüenses, salvadoreños y guatemaltecos han realizado adquisiciones parciales (o totales) en la región, establecido instituciones afiliadas o creado alianzas estratégicas en otros países centroamericanos. Esto hace más evidente la necesidad de orientar los esfuerzos regionales hacia la armonización de la legislación y supervisión financiera, y, hacia el control de las operaciones internacionales y *offshore* de los grupos locales y regionales.

IV. EL ANÁLISIS MICROECONÓMICO: LA EFICIENCIA Y RENTABILIDAD

El análisis de eficiencia en el nivel microeconómico se centra en la evaluación de la rentabilidad de los intermediarios financieros y del manejo del riesgo que éstos realizan. El análisis de rentabilidad, por su parte, analiza los factores que explican la capacidad de un intermediario para generar excedentes en función del nivel y los componentes de los márgenes financieros. Este análisis, también considera el rendimiento que reciben los inversionistas asociado con el uso del endeudamiento, y, en la eficiencia en el empleo de los activos y la capacidad instalada. El desarrollo y el mantenimiento de las ventajas competitivas dependen, en gran medida, del manejo de estos indicadores.

1. Márgenes financieros y márgenes de intermediación

Una de las principales limitaciones del análisis de márgenes de intermediación, es que éstos no reflejan adecuadamente los rendimientos y costos financieros con los que operan los intermediarios financieros. En este sentido, el rendimiento financiero tiende a ser inferior a la tasa activa de referencia, porque éste depende de la participación de los préstamos sobre los que se devenga la tasa activa y de las inversiones financieras sobre las que se percibe una tasa pasiva.

Además, el costo financiero es generalmente inferior a la tasa pasiva de referencia (generalmente asociada con los depósitos a plazo), pues éste depende de una composición de pasivos en la que el costo de los depósitos a la vista es significativamente menor. Como resultado, el margen de intermediación es de utilidad para el análisis global; sin embargo, el margen financiero (definido como la diferencia entre rendimiento y costo financiero promedio) es más apropiado para tipificar las características financieras de operación de los sistemas.

Margen financiero = rendimiento financiero – costo financiero

2. El margen amplio, los servicios financieros y otras fuentes de ingresos

El análisis del margen a nivel de la empresa también debe ser ajustado, al reconocer que los ingresos financieros netos no son la única fuente de ingresos de los intermediarios financieros. Esto sucede porque la provisión de servicios financieros relacionados con avales, cartas de crédito, conversión de moneda y otros, generan comisiones y conllevan costos. El ingreso neto derivado de la provisión de servicios se añade al rendimiento financiero y amplía el margen con que cuentan los intermediarios para cubrir los gastos de transformación asociados con el proceso de intermediación.

Con la intensificación de la competencia en la región, el margen financiero se ha visto reducido, esto como producto de una captación más agresiva que lleva al aumenton del costo financiero, además de una colocación más competitiva que lleva a la reducción del rendimiento financiero. Como resultado, los intermediarios han puesto más énfasis en la explotación de los servicios para compensar la caída en el margen financiero.

Generalmente, los intermediarios financieros también obtienen ingresos netos adicionales producto de ganancias no anticipadas o de la recuperación de cuentas de cobro dudoso descontadas como pérdidas en ejercicios anteriores. Sin embargo, este rubro debería ser significativamente pequeño, pues un intermediario eficiente no debería depender de esta fuente de ingresos para generar utilidades. El margen amplio, entonces, se define como la diferencia entre el rendimiento total (RT) –que es la suma del rendimiento financiero, el rendimiento por servicios, el rendimiento extraordinario neto– y el costo financiero promedio (CF).

3. Los componentes del margen amplio

El análisis de eficiencia se centra, generalmente, en la capacidad de los intermediarios para generar excedentes, la cual se mide como el rendimiento neto sobre activos productivos (RAP). Esta capacidad depende de cuánto del margen es consumido por los gastos de transformación, relacionados con: (a) el costo de oportunidad de las disponibilidades

para atender el flujo de caja, o costo de liquidez (CL); (b) el costo de los insumos variables, asociado con los gastos administrativos (GA); (c) la cobertura de riesgos potenciales y el costo de reposición de activos, ambos asociados con el costo de provisiones (P) y 4) la carga tributaria que resulta del pago de impuestos (I). Como resultado, se puede decir que el margen amplio (MA) se distribuye entre estos costos y la generación de excedentes, de la siguiente manera:

$$MA = RT - CF = CL + GA + P + I + RAP$$

En el análisis de la industria se establece como más eficiente aquella empresa que es capaz de sostener un mayor rendimiento sobre activos productivos. En entornos cada vez más competitivos, la maximización del RAP depende de la explotación de servicios financieros y del control en los gastos, con énfasis en un manejo óptimo de las disponibilidades, del control de costos administrativos, de la reducción de riesgos y del costo de provisiones.

4. La rentabilidad, eficiencia en el uso de activos y apalancamiento

El análisis de eficiencia es complementado con el análisis de rentabilidad, cuyo énfasis se encuentra en el rendimiento de la inversión, medido generalmente como el resultado neto sobre el patrimonio de los accionistas (RSP). Para entender los factores que explican la rentabilidad es útil aplicar el análisis DuPont a intermediarios financieros. Según este análisis, el rendimiento sobre el patrimonio depende del rendimiento sobre activos productivos (eficiencia como empresa), de la proporción de activos productivos con respecto a activos totales (eficiencia en el uso de la capacidad instalada), y del uso del endeudamiento (eficiencia en el uso del endeudamiento).

Como resultado de este análisis, la rentabilidad a la inversión puede explicarse en función de:

RSP = RAP x eficiencia uso activos x apalancamiento productivo

De acuerdo con este análisis, la rentabilidad sobre el patrimonio puede elevarse con un mayor rendimiento sobre activos productivos, con una mayor eficiencia en el uso de activos productivos o con base en un ma-

yor endeudamiento. Sin embargo, una verdadera ventaja competitiva debería basarse en el crecimiento de activos, debido a que existen límites a la capacidad de endeudamiento de intermediarios financieros dados por las regulaciones y los requisitos mínimos de capital.

5. La eficiencia operativa de los sistema financieros centroamericanos

Tal y como se observa en el Cuadro 6.9, las diferencias en márgenes financieros y margen amplio son menos significativas en el ámbito centroamericano que las surgidas del análisis global de los márgenes de intermediación. En particular, destacan los diferentes niveles de los rendimientos y costos financieros promedios, así como la importancia relativa de los componentes específicos del margen y la eficiencia en el uso de la capacidad instalada y el endeudamiento. A continuación, se presenta un detalle de las características más relevantes de cada país con respecto a la región, a fin de evaluar la situación de eficiencia y competitividad de sus sistemas financieros.

A. *El Salvador*

La mayor eficiencia con respecto al resto de la región que sugiere el análisis del margen de intermediación, es menos significativa cuando se utiliza como referencia el margen financiero o el margen amplio. Sin embargo, ambos análisis muestran que el sistema financiero salvadoreño opera con un margen financiero menor que el de los demás sistemas de la región. El componente más relevante es el bajo nivel del gasto administrativo con respecto al margen total, producto probablemente del mayor tamaño que caracteriza a los intermediarios de este sistema. Esta situación evidencia que existe una posibilidad de hacer un uso más eficiente de la capacidad instalada. Esto también se refleja en el mayor coeficiente de eficiencia en uso de activos, según el cual los activos productivos representan el 80 por ciento de los activos totales.

El menor margen financiero y la mayor eficiencia en costos, combinados con una menor rentabilidad, parecen expresar que la industria financiera de El Salvador tiene un comportamiento más competitivo que las de

los otros países de la región. Al parecer, este sistema está en mayor capacidad de enfrentar el reto competitivo basado en la eficiencia en costos. Sin embargo, la contribución que hacen los ingresos generados por servicios financieros es marcadamente baja, lo que impide a este sistema generar un rendimiento sobre activos productivos superior al de otros sistemas en la región.

Cuadro 6.9

MÁRGENES FINANCIEROS DE LOS BANCOS PRIVADOS EN CENTROAMÉRICA, 2000

	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA
Rendimiento total	22,72	16,41	28,09	20,82	26,72
Rendimiento financiero	21,11	15,88	25,61	18,60	22,10
Rendimiento servicios	1,65	0,10	2,18	1,86	4,63
Rendimiento extraordinario	-0,04	0,43	0,31	0,36	-0,01
Costo total	20,57	15,26	25,95	19,36	24,61
Costo financiero	7,71	7,57	11,65	7,70	12,91
Costo liquidez	2,42	1,45	2,25	3,04	2,77
Costo efectivo	10,13	9,02	13,89	10,74	15,68
Gasto administrativo	10,16	4,71	9,33	8,51	8,15
Costo provisiones	n.d.	1,34	1,82	n.d.	0,54
Impuestos	0,29	0,19	0,91	0,11	0,24
Rendimiento activos productivos	2,15	1,15	2,14	1,46	2,11
Eficiencia uso activo	0,73	0,80	0,75	0,66	0,67
Apalancamiento total	12,35	11,49	9,82	19,67	7,97
Rendimiento sobre patrimonio	19,52	10,26	15,76	18,99	11,34
Margen financiero	13,40	8,31	13,96	10,90	9,19
Margen amplio	15,01	8,84	16,44	13,12	13,81

FUENTE: Elaboración del autor con base en estadísticas financieras publicadas.

B. *Costa Rica*

Alternativamente destaca el caso de Costa Rica, en donde los márgenes financieros se han reducido significativamente en años recientes, hasta llegar en promedio a niveles comparables con los observados en El Salvador. Sin embargo, el componente de gasto administrativo en Costa Rica es significativamente mayor, producto del menor tamaño y el ma-

yor número de intermediarios de este sistema financiero. Lo anterior refleja probablemente un exceso de capacidad instalada. No obstante, en el caso costarricense es significativamente importante la contribución de los servicios financieros a los rendimientos totales y a la rentabilidad del sistema. Esto es un resultado de la orientación inicial hacia la provisión de servicios financieros, y que, caracterizó la operación de intermediarios privados en este país a partir de los primeros esfuerzos de liberalización iniciados a finales de la década de los años setenta. Las mayores oportunidades de crecimiento y la mayor competencia que generan tanto la entrada de grupos regionales como el regreso de la banca extranjera, acelerarán la búsqueda de la eficiencia y el desarrollo de la ventaja competitiva en este mercado.

C. *Nicaragua*

En el caso de Nicaragua llama particularmente la atención el elevado nivel de apalancamiento productivo que manejan los intermediarios, lo cual es producto de los menores requisitos de capital con los que operaba el sistema financiero en ese país. También, es particularmente significativo el mayor costo de liquidez de los recursos financieros, aun a pesar del menor encaje establecido a la captación de depósitos en ese país con respecto a los demás sistemas de la región. Esto puede ser el resultado de una mayor volatilidad y de una estructura de captación cortoplacista, que podría estar asociada con el desarrollo incipiente de este mercado financiero. Lo reducido del mercado y el mayor riesgo percibido, hicieron que grupos financieros de Nicaragua fueran catalizadores de la conformación de grupos regionales, buscando mayores oportunidades de crecimiento y diversificación. La estabilidad y la reactivación de la economía de este país ofrecen grandes oportunidades para el desarrollo eficiente y competitivo de este sistema financiero.

D. *Honduras y Guatemala*

Los casos de Guatemala y Honduras presentan grandes similitudes entre sí; una característica peculiarmente diferente con respecto a los demás sistemas financieros. Aunque en ambos mercados opera un gran

número de intermediarios financieros, estos sistemas son los que operan con mayores márgenes financieros y los que generan una mayor rentabilidad sobre los activos productivos y el patrimonio. Parte de la explicación puede estar asociada con el hecho de que algunos de los intermediarios trabajan con segmentos específicos del mercado; por lo tanto, se favorece un comportamiento de tipo oligopólico por parte de los mayores participantes en el sistema, y favorece también la extracción de rentas significativas.

Estos sistemas se caracterizan, sin embargo, por un alto gasto administrativo como componente del margen de intermediación, lo que, junto con el menor tamaño de los intermediarios, podría afectar la capacidad de los operadores financieros para enfrentar un ambiente más competitivo basado en el control de gastos. En este entorno, es probable que en el corto plazo se observe una mayor tendencia a la consolidación interna y a la incorporación activa en el desarrollo de grupos regionales.

6. Los grupos regionales y la convergencia regional

Cuando se realiza el análisis en función de los tres bancos privados más rentables de cada país, resulta importante destacar que en El Salvador, Nicaragua y Costa Rica, éstos tienden a ser los más grandes del sistema. Más aún, como se observa en el Cuadro 6.10, su rentabilidad no sólo es dos veces superior al promedio, sino que parece existir una brecha importante con sus inmediatos seguidores. Esto sugiere que tanto las economías de escala como la percepción del público de que el tamaño es importante, juegan un papel relevante en la credibilidad y eficiencia de los operadores financieros.

Más relevante aún, es la tendencia a la convergencia en los rendimientos y los costos financieros nominales en la región. Esta convergencia está vinculada con la reducción en las diferencias entre países en cuanto a la importancia del gasto administrativo, con el uso de la capacidad instalada y con el aprovechamiento del apalancamiento. Estas tendencias parecen expresar la integración *de facto* de los sistemas financieros, mediante la conformación de grupos regionales. Precisamente, los bancos más rentables en cada país, son los que han entrado en el proceso de regionalización más activamente. La consolidación interna y la confor-

mación de grupos regionales parecen sugerir que en el futuro coexistirán entre 6 y 10 grandes corporaciones financieras en Centroamérica y, que esa estructura será la manera como la región enfrente entornos más competitivos y busque integrar mejor sus sistemas financieros a la economía mundial.

Cuadro 6.10

MÁRGENES FINANCIEROS SELECCIONADOS EN CENTROAMÉRICA,1995[a]/

	GUATEMALA	EL SALVADOR	HONDURAS	NICARAGUA	COSTA RICA
Rendimiento total	n.d.	21,55	22,61	22,11	42,27
Rendimiento financiero	n.d.	21,11	19,19	18,19	37,54
Rend.servicios y otros	n.d.	0,02	3,37	3,12	4,52
Rendimiento extraordinario	n.d.	0,41	0,06	-0,06	0,22
Revalorización activos	n.d.			0,87	
Gastos totales	n.d.	19,81	20,11	21,85	38,92
Gasto financiero	n.d.	10,02	7,91	6,33	21,46
Costo liquidez	n.d.	3,14	1,38	2,75	4,55
Gasto efectivo	n.d.	13,16	9,30	9,08	26,01
Gasto administrativo	n.d.	5,66	7,77	10,53	12,09
Costo provisiones	n.d.	0,82	1,04	1,66	0,82
Impuestos	n.d.	0,17	1,47	0,58	0,00
Rendimiento activos productivos	n.d.	1,75	2,51	0,26	3,35
Apalancamiento productivo	n.d.	8,04	6,80	11,87	4,29
Rendimiento capital y reservas	n.d.	15,81	16,15	9,36	15,85
Eficiencia uso activos	n.d.	0,74	0,78	0,66	0,78
Apalancamiento total	n.d.	11,08	8,67	18,20	5,39
Rendimiento patrimonio	n.d.	15,81	16,15	9,36	15,85
Margen financiero	n.d.	11,10	11,28	11,86	16,08
Margen amplio	n.d.	11,53	14,70	15,78	20,81

a/ 1996 para El Salvador

FUENTE: Elaboración del autor con base en balances de situación y estado de resultados de los sistemas financieros.

7. El riesgo en el nivel de los sistemas financieros

Generalmente, el análisis de rentabilidad es complementado con la evaluación del riesgo; la otra característica a veces olvidada del proceso de intermediación. En particular, las recientes crisis financieras en mercados emergentes hacen necesaria la consideración del riesgo, con miras a evaluar la solvencia y estabilidad de los sistemas financieros.

Este análisis se orienta hacia el diagnóstico de problemas potenciales que caracterizan al enfoque de supervisión prudencial, y hacia la calificación de riesgo de intermediarios financieros que se asocia con la canalización de información al público. Aunque existe una relación importante entre ambas perspectivas, la identificación de problemas potenciales conduce a la identificación de condiciones de irregularidad financiera y a la aplicación de acciones correctivas. La calificación de riesgo, en cambio, reconoce que aun cuando los intermediarios sean solventes y estables, el nivel de peligro que maneja cada intermediario es diferente; y debería ser incorporado en el manejo de activos financieros como reconocimiento del intercambio entre riesgo y rendimiento que caracteriza a los procesos de intermediación.

8. La solvencia y estabilidad de los sistemas financieros centroamericanos

La solvencia de los intermediarios financieros se vincula con la reducción de la probabilidad de que las pérdidas potenciales consuman el patrimonio y con la credibilidad de los operadores financieros. De esta forma, se requiere un grado mínimo de cobertura patrimonial. Para prevenir esas situaciones, se limita la capacidad de endeudamiento de los intermediarios. El sistema de clasificación se fundamenta en la cobertura de provisiones para atender pérdidas esperadas, y en la adecuación del capital en función del riesgo que maneja cada intermediario.

El análisis de solvencia y estabilidad como técnica de diagnóstico, conduce a la asignación de cinco categorías de operación de intermediarios. Además, este análisis reconoce cuatro condiciones de irregularidad financiera: (a) la condición de riesgo normal, que amerita monitoreo; (b) los problemas de solvencia que requieren ajustes en las provisiones; (c)

los problemas de estabilidad por excesivo endeudamiento que requieren ajustes al capital y; (d) los problemas de solvencia y estabilidad que conducen a la intervención y a la eventual liquidación.

El Cuadro 6.11 presenta los resultados de la aplicación del análisis de solvencia y estabilidad a los intermediarios financieros de la región. Como se observa, la aplicación de estándares estrictos podría llevar en el mediano plazo al fortalecimiento de los requerimientos de cobertura, a mayores requisitos de capital, o a restricciones en el endeudamiento de los intermediarios financieros (sobre todo en el caso particular de Nicaragua).

Cuadro 6.11

SOLVENCIA Y ESTABILIDAD DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS EN CENTROAMÉRICA,1998

	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Categoría					
Solventes	2	0	2	0	2
Riesgo normal	18	9	18	1	13
Problemas solvencia	0	1	0	0	0
Problemas de estabilidad	3	0	1	4	0
Problemas solvencia y estabilidad	4	2	1	4	3
Distribución					
Solventes	7,4	0,0	9,1	0,0	10,5
Riesgo normal	66,7	75,0	81,8	11,1	68,4
Problemas solvencia	0,0	8,3	0,0	0,0	0,0
Problemas de estabilidad	11,1	0,0	4,5	44,4	0,0
Problemas solvencia y estabilidad	14,8	16,7	4,5	44,4	15,8

Fuente: Elaboración del autor con base en cifras oficiales.

La aplicación de las metodologías para el análisis de solvencia y estabilidad también mostró que la viabilidad de algunos intermediarios, podría ser cuestionable si no se toman acciones correctivas en el corto plazo. Estos resultados no son del todo sorprendentes, si se considera que ya existe una seria preocupación a nivel mundial, sobre la conveniencia de aplicar requisitos de cobertura y capital en países en desarrollo similares a los utilizados en países industrializados. En los mercados emergentes, las mayores fluctuaciones macroeconómicas y las deficiencias

en oportunidad y calidad de información, limitan la capacidad con que deben operar los entes reguladores y supervisores. El reconocimiento de estas limitaciones, debe llevar al fortalecimiento de los requisitos de supervisión con el propósito de estimular una rápida convergencia entre los estándares de desempeño de los sistemas financieros de Centroamérica, y una adecuación de éstos a los estándares internacionales. Fortalecer los requisitos de supervisión también debería conducir al mejoramiento de la capacidad técnica y la cobertura de los entes supervisores. Los esfuerzos, por su naturaleza y alcance, deben ser emprendidos a escala regional, sobre todo si se considera el desarrollo acelerado de grupos regionales y la integración *de facto* que caracteriza a los sistemas financieros centroamericanos.

9. La calificación de riesgo y la cultura financiera

Por lo general, los requerimientos de calificación de riesgo están orientados a proveer indicadores globales, así como también a mejorar la disponibilidad de información al público sobre el riesgo implícito en las operaciones de los intermediarios financieros. Los sistemas de calificación proceden generalmente con: (a) la verificación de cumplimiento de las regulaciones vigentes; (b) la asignación de precalificaciones con base en criterios de desempeño cuantitativo; (c) el ajuste a las calificaciones y la introducción de salvedades con base en factores cualitativos asociados con la gestión; y (d) el ajuste final con base en el uso de indicadores de alerta. Las calificaciones de riesgo tienden a acentuar los factores de riesgo potencial y a suavizar las fortalezas que derivan de algunos indicadores de desempeño. En particular, los buenos indicadores de rentabilidad no compensan fácilmente las debilidades marcadas en el nivel y la cobertura de riesgos.

Los Cuadros 6.12 y 6.13 presentan los resultados de la aplicación de calificaciones de riesgo a los sistemas financieros de la región, con base en una combinación de indicadores de rentabilidad, manejo de riesgos, y eficiencia operativa. Cada sistema fue evaluado de manera independiente, en virtud de las diferencias en su escala y en sus características de operación. Para propósitos de evaluación se aplicó la siguiente escala de calificación:

- Son denominados bancos superiores los designados AA o A
- Son denominados bancos normales los designados como BB o B
- Se consideran bancos de riesgo potencial los designados como CC o C
- Los bancos de alto riesgo son designados como D.

Como se observa, en cada país es posible identificar un número reducido de bancos que califica como superior dentro de cada sistema, en tanto que existe un porcentaje relativamente alto de intermediarios de alto riesgo, cuya viabilidad a largo plazo podría ser cuestionable, y cuya operación podría poner en peligro la estabilidad global del sistema financiero.

Cuadro 6.12

CALIFICACIONES DE RIESGO EN EL SISTEMA FINANCIERO EN CENTROAMÉRICA, 1998

	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
AA	1				1
A	4	2	4	2	2
BB	5	3	3	1	5
B	6	2	5	2	1
CC	5	2	5	1	5
C	2	1	2	1	2
D	4	2	3	2	3

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas financieras publicadas.

Cuadro 6.13

CATEGORÍAS DE CALIFICACIÓN DE RIESGO
DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS EN CENTROAMÉRICA, 1998
(en porcentajes del total de bancos de cada país)

Categoría	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Superior	18,5	16,7	18,2	22,2	15,8
Normal	40,7	41,7	36,4	33,3	31,6
Riesgo potencial	25,9	25,0	31,8	22,2	36,8
Alto riesgo	14,8	16,7	13,6	22,2	15,8

Fuente: Elaboración del autor con base en estadísticas financieras publicadas.

10. Eficiencia y competitividad de los sistemas financieros centroamericanos

El Cuadro 6.14 presenta una evaluación cualitativa de las dimensiones críticas de competitividad y eficiencia para los países de la región. Como se observa, la profundización financiera puede considerarse limitada en el caso de Guatemala, en vista de los bajos índices de monetización de la economía. Para los demás países, ésta puede ser considerada media alta; con la salvedad de que en algunos de ellos, como el caso de Nicaragua y Honduras, la elevada monetización obedece en gran medida, a los incentivos reales que existen a la tenencia de activos financieros denominados en moneda extranjera. Esta situación podría convertirse en un factor peligroso para la estabilidad cambiaria y aumentar el riesgo de país.

Cuadro 6.14

EVALUACIÓN DE COMPETITIVIDAD Y EFICIENCIA EN CENTROAMÉRICA, 1998

	PROFUNDIZACIÓN		
	Moneda Nacional	Moneda Extranjera	Calificación
Guatemala	Baja	Baja	Baja
El Salvador	Media	Alta	Media/alta
Honduras	Baja	Alta	Media
Nicaragua	Baja	Alta	Media
Costa Rica	Media	Alta	Media/alta
	CONCENTRACIÓN		
	# participantes	Equivalencia	Calificación
Guatemala	Alto	Bajo	Alta
El Salvador	Medio	Bajo	Alta
Honduras	Alto	Bajo	Alta
Nicaragua	Medio	Bajo	Alta
Costa Rica	Alto	Bajo	Alta
	RENTABILIDAD		
	RAP-RSP	Servicios	Calificación
Guatemala	Alta	Baja	Alta
El Salvador	Media	Baja	Media
Honduras	Alta	Baja	Alta
Nicaragua	Alta	Baja	Media
Costa Rica	Media	Alta	Alta

FUENTE: Elaboración del autore con base en datos oficiales.

En el ámbito de la estructura y la concentración de la industria financiera, se observa que, a pesar de las diferencias en el número de participantes, parece existir un importante desbalance en la distribución del mercado (tomando en cuenta el número de equivalentes). Este resultado es consistente con la percepción de un sobredimensionamiento de la infraestructura, y con la tendencia observada de una posible continuación del proceso de consolidación interna, que se muestra en la reducción del número efectivo de operadores en búsqueda de la eficiencia operativa.

En el ámbito de la rentabilidad, destacan los elevados niveles observados en el caso de Guatemala, Honduras y Nicaragua. Los niveles medios observados en El Salvador y Costa Rica, sugieren que en estos mercados se ha intensificado la competencia interna, y que la misma pudo haber sido favorecida por la participación de grupos regionales y bancos extranjeros.

El Cuadro 6.15 presenta la tipificación de los sistemas financieros centroamericanos con base en las características actuales de operación. En términos generales, podría afirmarse que los sistemas financieros de El Salvador y Costa Rica parecen estar en transición hacia un mercado competitivo en donde la eficiencia operativa y la explotación de otros servicios, marcarán la pauta del desarrollo futuro del sistema. En el caso de Guatemala y Honduras, destaca más bien la aparente conformación oligopólica del mercado con posibles restricciones a la competencia, aplicadas por la vía de la vinculación de grupos financieros con grupos económicos. La transición hacia un mercado competitivo dependerá, en gran medida, de la entrada activa de grupos regionales y bancos extranjeros.

Finalmente, el caso de Nicaragua merece especial atención, pues si bien es cierto de que la caracterización también indica una orientación hacia la estructura oligopólica, gran parte de la explicación puede darse en función de la fragmentación y del nivel de deterioro de la economía a inicios de los noventa. Sin embargo, los grupos financieros de este país han sido catalizadores importantes de la competencia y la búsqueda de eficiencia en la región. La reactivación económica y el fortalecimiento de la supervisión, deberían favorecer un desarrollo más competitivo en este mercado.

Cuadro 6.15

CONDICIONES DE OPERACIÓN DE LOS SISTEMAS FINANCIEROS EN CENTROAMÉRICA, 1998

	PROFUNDIDAD	CONCENTRACIÓN	RENTABILIDAD	CARACTERIZACIÓN
Guatemala	Baja	Alta	Alta	Oligopolio/restricciones entrada
El Salvador	Alta	Alta	Media	Transición competencia/eficiencia
Honduras	Media	Alta	Alta	Oligopolio/restricciones entrada
Nicaragua	Media	Alta	Alta	Oligopolio/problemas estructurales
Costa Rica	Alta	Alta	Media	Transición competencia/eficiencia

FUENTE: Elaborado por el autor.

La caracterización de riesgo de estos sistemas financieros merece una mención especial. Es claro de que las fluctuaciones macroeconómicas son responsables, en gran medida, de las crisis financieras. Sin embargo, la región ha mostrado un compromiso serio con la estabilidad. El desarrollo eficiente y competitivo de estos mercados dependerá, sobre todo, de un esfuerzo importante para modernizar y fortalecer el aparato regulatorio y de supervisión. Esta tarea es impostergable, no sólo por el efecto derivado de la pérdida de confianza en los sistemas financieros en algunos países latinoamericanos, sino también por las debilidades propias de algunos intermediarios regionales que, hacen evidente la aplicación del análisis de solvencia y estabilidad, así como la asignación de calificación de riesgo.

Referencias

ADAM, C. (1998). "Time Series Econometrics for Developing Countries", *Occasional Paper* presentado en la "Macroeconomic Management: New Methods and Policy Issues Seminar", Nairobi, Kenya.

AGOSIN, M y R. FFRENCH-DAVIS (1996). "Managing capital flows in Latin America", *ODS Discussion Paper*, n.° 8, United Nations.

BANERJEEM A., J. DOLADO, J. GALBRAITH y D. HENRY (1993). *Cointegration, Error Correction and Econometric Analysis of Non-Stationary Data*, New York: Oxford University Press.

CALVO S. y C. REINHART (1995), "Capital flows to Latin America: is there evidence of contagion?", en Calvo, Goldstein y Hochreiter, eds., *Private*

Capital Flows to Emerging Markets, Institute for International Economics.

CUDDINGTON, J. (1986). "Capital Flight: Estimates, Issues, and Explanations", *Princeton Studies in International Finance*, n.° 58, Princeton University.

DOOLEY, M. (1986), "Country-specific Risk Premiums, Capital Flight, and Net Investment Income Payments in Selected Developing Countries", mimeo, International Monetary Fund.

_____ (1995). "A survey of international controls over capital transactions", *NBER Working Paper*, n.° 5352, National Bureau of Economic Research.

DORNBUSH, R. (1990). "Capital Flight Theory, Measurement, and Policy Issues", *Occassional Paper*, Interamerican Development Bank, Washington, D.C.

HAMILTON, J. D. (1994). *Time Series Analysis*, Princeton: Princeton University Press.

PORTER, MICHAEL (1985). *Competitive Advantage*, New York: The Free Press

PORTES, R. Y D. VINES (1997). "Coping with international capital flows", *Economic Paper*, n.° 30, Commonwealth Secretariat.

WORLD BANK (1997). *Private Capital Flows to Developing Countries: The road to Financial Integration*, New York: Oxford University Press.

Costa Rica

ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPUBLICA DE COSTA RICA (1997). "Dictamen Afirmativo de Mayoría. Reforma Global a la Ley Reguladora del Mercado de Valores", Expediente 12395, 27 febrero, San José, Costa Rica.

BOLSA DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS, S.A. (1992). Reglamento General de la Bolsa de Productos Agropecuarios y otros reglamentos operativos, 9 de marzo, San José.

BOLSA NACIONAL DE VALORES, S.A. (1992). Reglamento General de la Bolsa Nacional de Valores S.A. para la Negociación de Títulos Valores, 19 de febrero, San José.

_____ Metodología para la Valoración de las Negociaciones en la Bolsa Nacional de Valores, S.A., San José.

COMISIÓN NACIONAL DE VALORES DE COSTA RICA (1994). Reglamento de Procedimientos de la Comisión Nacional de Valores, 17 de mayo, San José.

Diario Oficial La Gaceta (1990). Ley Reguladora del Mercado de Valores, 29 de octubre, San José.

Guatemala

BOLSA DE VALORES NACIONAL S.A. (1997). Informe Semanal, 11 de agosto, Ciudad de Guatemala.

_____ (1991). Reglamento de la Balsa de Valores Nacional. S.A., marzo, Ciudad de Guatemala.

Diario de Centro América (1996). Ley del Mercado de Valores y Mercancías, 24 de junio, Ciudad de Guatemala.

_____ (1997). Reglamento del Registro del Mercado de Valores y Mercancías, 31 de julio.

Moneda, El Periódico Financiero (1997). Estadísticas Bursátiles, semana del 11 al 15 de agosto, Ciudad de Guatemala.

REGISTRO DEL MERCADO DE VALORES Y MERCANCÍAS. Marco Jurídico del Mercado de Valores y Mercancías en Guatemala. Ministerio de Economía, Ciudad de Guatemala.

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (1996). Leyes y Disposiciones sobre Seguros y Fianzas, Ciudad de Guatemala.

El Salvador

BANCO CENTRAL DE RESERVA DE EL SALVADOR (1996). Leyes del Sistema Financiero, junio, San Salvador.

SUPERINTENDENCIA DE VALORES (1997). Revista Bursátil, enero-marzo, San Salvador.

Diario Oficial (1994). Ley del Mercado de Valores, 21 de abril, San Salvador.

_____ (1996). Ley Orgánica de la Superintendencia de Valores, 4 de octubre, San Salvador.

_____ (1996). Ley Orgánica de la Superintendencia de Pensiones, 23 de diciembre, San Salvador.

_____ (1996). Ley del Sistema de Ahorro para Pensiones, 23 de diciembre, San Salvador.

SUPERINTENDENCIA DEL SISTEMA FINANCIERO (1997). Reglamento para la Administración lndividual de Cartera, 5 de junio.

SUPERINTENDENCIA DE VALORES. Reglamento de Casas Corredoras de Bolsa, San Salvador

Honduras

BOLSA CENTROAMERICANA DE VALORES, S.A. (1997). Estadísticas Bursátiles, semana del 18 al 22 de agosto, Tegucigalpa.

_____ (1994). Reglamento Interno, abril, Tegucigalpa.

BOLSA HONDUREÑA DE VALORES, S.A. (1990). Creación y Funcionamiento de la Bolsa Hondureña de Valores S.A., San Pedro Sula.

_____ (1991). Diccionario Bursátil, San Pedro Sula.

_____ (1991). Lecturas Bursátiles, San Pedro Sula.

_____ (1997). BHV en cifras, julio, San Pedro Sula.

_____ Cálculo del Rendimiento en Títulos Valores en Operaciones en Bolsa, San Pedro Sula.

_____ Recopilación de Documentos Susceptibles de Negociación en la Bolsa Hondureña de Valares S.A., San Pedro Sula.

_____ Reglamentos de la Bolsa Hondureña de Valores, S.A., San Pedro Sula.

Nicaragua

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS Y DE OTRAS INSTITUCIONES. Leyes, Reglamentos y Normativas sobre el Mercado de Valores. Dirección de Seguros, Valores y Otras Instituciones. Managua.

BOLSA DE VALORES DE NICARAGUA; S.A. Reglamento Interno de la Bolsa de Valores de Nicaragua, Managua.

_____ Manual de Cálculo de Rentabilidad de las Operaciones en Bolsa, Managua.

_____ (1997). Boletín de Operaciones, junio, Managua, Nicaragua.

_____ (1997). Resumen Semanal, semana del 18 al 22 de agosto, Managua.

7

COBERTURA Y RENTABILIDAD DE LAS MICROFINANZAS EN AMÉRICA LATINA

TOMÁS MILLER S.

Introducción

El desarrollo de las microfinanzas es un tema que ha ocupado a don Claudio en su empeño por entender y mejorar el funcionamiento de los sistemas financieros de América Latina. En el área de finanzas para el desarrollo, sus contribuciones han sido fundamentales en la formulación de principios, políticas y arreglos institucionales, que posibiliten el establecimiento y el funcionamiento de intermediarios especializados. Estos intermediarios, en particular, las instituciones de microfinanzas (IMF), han demostrado tener la capacidad de hacer frente a la demanda efectiva por servicios financieros de ciertos segmentos marginados de la población, como por ejemplo: campesinos, pequeños agricultores, inmigrantes y microempresarios.

No cabe duda de que el trabajo de don Claudio ha tenido un gran impacto en muchos jóvenes economistas. Mediante su cátedra, ha puesto a prueba sus teorías y formulado nuevas hipótesis; pero en el campo de las microfinanzas, su enfoque ha sido sin lugar a dudas práctico y de aplicación inmediata; ha trascendido el aula y el *campus* universitario, logrando penetrar en las barriadas más pobres y marginales de muchos países latinoamericanos.

Las experiencias de los programas de crédito al pequeño agricultor de los años sesenta y setenta, dejaron de manifiesto varios problemas recurrentes en los sistemas financieros de los países en vías de desarrollo: la falta de **viabilidad institucional** de los intermediarios financieros; y, la **falta de una cobertura amplia** que hiciera posible la incorporación de miles de pequeños agentes económicos al aparato institucional formal

de estas economías. El trabajo de don Claudio no se ha limitado a explicar por qué la relación de los agregados macroeconómicos y la asignación de los recursos ha sido deficiente. También, él ha llamado la atención en que, la ausencia de instituciones exitosas (en términos de su desempeño financiero y de su impacto mediante de la prestación de servicios de alta calidad a una gran cantidad de micro y pequeños empresarios), hace que las reformas económicas y las reformas financieras sean insuficientes para promover el desarrollo económico. De aquí la importancia de forjar instituciones y de formar capital humano. Es precisamente en esas labores en que sobresale el trabajo de don Claudio: (a) forjando instituciones y (b) formando capital humano.

El reto de las microfinanzas ha consistido en forjar instituciones con tecnologías que permitan ofrecer a la clientela marginada, servicios financieros a un costo razonable y dentro de esquemas de trabajo que premien la eficiencia y la calidad de sus activos. De esta forma, se retribuye el uso del capital y nuevas inversiones son atraídas a esos intermediarios especializados. Esto es lo que se ha denominado el desarrollo y la comercialización de la industria de las microfinanzas.

Se entiende por microfinanzas, la provisión de servicios y productos financieros como la concesión de créditos, facilidades de depósitos y transferencia de remesas, a unidades económicas muy pequeñas (en términos de sus niveles de capitalización, ventas y mano de obra empleada). Si bien es cierto que la definición de microempresa difiere en cada país, por lo general este tipo de empresas cuenta con menos de cinco empleados incluyendo la mano de obra de su propietario y sus familiares. Un préstamo típico para una microempresa no supera el nivel del producto per cápita de su país de domicilio.

Entre las instituciones de microfinanzas latinoamericanas que sobresalen por su desempeño financiero y por la calidad, amplitud y profundidad de sus servicios, difícilmente se encuentra alguna cuyos oficiales de crédito y/o su administración no hayan recibido capacitación o entrenamiento por parte de don Claudio, o al menos, recibido investigadores de Ohio State University y estudiantes de postgrado (discípulos de don Claudio) en busca de datos para poner a prueba sus hipótesis. En esa simbiosis, unos llevan los datos a los centros de estudios para tejer con sus teorías las redes que permiten atrapar "al mundo" para entenderlo,

racionalizarlo y dominarlo,[1] y otros nutren su trabajo operativo con el producto de las lecciones aprendidas en instituciones similares ubicadas en otras regiones. Al graduarse estos estudiantes, y en la medida en que se van incorporando al mercado laboral, muchos de ellos en centros de enseñanza, en organismos de desarrollo o en posiciones de liderazgo en el sector público, se van diseminando esas lecciones y se va propagando esa Nueva Visión que ha puesto a América Latina en la vanguardia en la última década en términos del desarrollo de las microfinanzas.

Comparada con otras regiones del mundo en desarrollo en los albores del nuevo milenio, América Latina exhibe la mayor cantidad de instituciones especializadas en la provisión de servicios financieros a la microempresa que operan en forma rentable, y sin necesidad de subsidios. En parte ese logro se debe a: (a) las labores de "extensión" y capacitación que ha permitido conectar al académico con el oficial de crédito; y (b) la difusión y el conocimiento de los fracasos en materia de crédito rural de las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta.

El que no conoce la historia está condenado a repetirla, y la historia de las finanzas para el desarrollo nos ofrece una colección de casos y experiencias que han permitido capitalizar los errores del pasado; errores que dejaron no solamente un costo elevado,[2] sino que también deparan muchas lecciones y consensos en cuanto al tipo de intervención efectiva, la estructura de instituciones financieras apropiada y la definición de políticas financieras requeridas. Todas estas lecciones se han tomado en cuenta, de manera que el auge de las microfinanzas empezó con una gran ventaja: un impresionante bagaje de conocimiento acumulado.

La última década muestra avances importantes en la industria de microfinanzas de América Latina. Desde que empezaron los primeros programas de apoyo a la microempresa en la década de los ochenta con una finalidad asistencial, de beneficencia y sin visión comercial, ha pasado mucha "agua debajo del puente."

1. Traducción propia de una afirmación de Karl R. Popper, " *Theories are nets cast to catch what we call 'the world' to rationalize, to explain, and to master it. We endeavor to make the mesh ever finer and finer."*

2. Ver Yaron (1998).

I. Microfinanzas en América Latina

América Latina muestra un destacado liderazgo en términos de comercialización y desarrollo institucional de intermediarios especializados en las microempresas. En el *MicroBanking Bulletin*[3] de abril 2001, se analizan un total de 124 instituciones microfinancieras (IMF) de todo el mundo, de las cuales 64 son financieramente sostenibles, y de ésas, 35 operan en América Latina. De las 35 IMF latinoamericanas, 29 operan como intermediarios financieros amparados en el marco regulatorio del sistema financiero del país en que realizan actividades, es decir, ofrecen sus servicios como intermediarios financieros completos, inmersos en los mercados financieros y con licencias bancarias similares a las de la banca comercial tradicional, pero con un nicho de mercado diferente: las microempresas.

No solamente en términos del número de instituciones sostenibles financieramente, América Latina se coloca a la vanguardia, sino que de acuerdo a las cifras recopiladas por el *MicroBanking Bulletin*, las instituciones latinoamericanas muestran la mayor proporción de pasivos movilizados en condiciones comerciales, es decir, sin subsidio alguno. Los bajos niveles de apalancamiento promedio (capital/activos) reportados en el Cuadro 7.1 (44,2 por ciento ó 2,26 veces) para el total de las IMF analizadas, contrastan con el apalancamiento que alcanzan aquellas instituciones que se formalizan al obtener una licencia bancaria e ingresan en los sistemas financieros y que, además funcionan bajo la personería jurídica de una sociedad anónima en vez de una asociación o fundación sin fines de lucro. Esa capacidad de crecimiento es la razón por la cual muchas instituciones deciden convertirse en intermediarios financieros completos,[4] a pesar de que ese cambio implica estar sujeto al control prudencial de las autoridades económicas, perder la exoneración del pago de impuestos y hacer del conocimiento público sus estados financieros. La decisión que han tomado esas instituciones es la de incorporarse a los mercados financieros y formalizarse, para obtener acceso a mayores fondos y así evitar su estancamiento.

3. Se presume que esta publicación recopila la información de las principales instituciones microfinancieras del mundo.

4. Ver von Stauffenberg (2002).

Cuadro 7.1

PRINCIPALES INDICADORES DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS, ABRIL 2001

	AMÉRICA LATINA	ÁFRICA	ASIA	EUROPA DEL ESTE
IMF analizadas	52	24	22	12
IMF sostenibles financieramente	35	4	12	3
Porcentaje de IMF sostenibles financieramente	67,0	17,0	55,0	25,0
Resultados Financieros (IMF analizadas)				
Total Activos Promedio por Inst. en miles de US$	9.079	3.119	154.874	4.092
Capital / Activos (todas las IMF)	44,2	51,6	48,5	54,2
morosidad > 90 días (todas las IMF)	1,9	0,8	1,8	0,3
ROA (de IMF sostenibles financieramente)	2,8	5,4	2,8	11,0
ROE (de IMF sostenibles financieramente)	8,8	10,9	6,0	-0,1
Porcentaje de Financiamiento en términos comerciales	58,0	53,1	44,1	8,9
Cobertura				
Número de deudores promedio por IMF	12.408	11.378	301.190	1.958
Crédito promedio US$	695	166	299	1.975
Crédito promedio/PIB per cápita	44,4	51,7	40,7	146,5
Porcentaje de clientes mujeres	61,0	76,0	75,0	41,0

FUENTE: *MicroBanking Bulletin*, CGAP. Abril 2001. http://www.mixmbb.org

1. Rentabilidad

El nivel de crecimiento sostenido de las IMF refleja la existencia de un mercado potencial enorme, así como la existencia de oferentes con tecnologías y arreglos institucionales cada vez más eficientes, y con servicios ajustados a lo demandado por esas pequeñas unidades económicas. En momentos en que muchos de los países latinoamericanos se encuentran en recesión, y en donde las carteras de crédito de la banca comercial tradicional se han estancado y deteriorado, el crecimiento real en dólares de las carteras de microcrédito crece a niveles superiores al 20 por ciento.[5]

5. Ver *Ibíd.*

Ese crecimiento sostenido de la industria de las microfinanzas ha sido acompañado por índices de rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) y sobre los activos (ROA), muy atractivos y superiores a los niveles de rentabilidad de la banca comercial tradicional de la región. Robert P. Christen (1999) compara el nivel de rentabilidad sobre activos de instituciones microfinancieras en Bolivia, Chile, República Dominicana, El Salvador, Paraguay y Perú, con el de bancos comerciales en esos países. En todos los casos, la rentabilidad sobre los activos de los primeros superó ampliamente la de los bancos comerciales.

En un estudio de Crystal, Dagas y Golbert (2002) sobre el desempeño financiero de la banca extranjera y local en Argentina, Chile y Colombia, se reportan para el período 1997-2000, niveles de rentabilidad promedio sobre activos menores al 1 por ciento; cifra muy inferior a las reportadas para esos años por *MicroBanking Bulletin* y *Microrate*.[6] En banca, una rentabilidad sobre los activos antes de impuestos igual a 1 por ciento es una medida de desempeño considerada satisfactoria. La rentabilidad sobre activos para las IMF de América Latina reportada por el *MicroBanking Bulletin* es cercana al 3 por ciento, mientras que la reportada por *Microrate* es de 3,7 por ciento.

A efectos de identificar las diferencias que pudieran explicar los niveles de rentabilidad, Holden, Holden y Sobotka (2002) comparan las cinco instituciones con mayor rentabilidad sobre activos evaluadas por *Microrate*, con las cinco instituciones que exhiben los menores índices de rentabilidad. Esa comparación arroja diferencias relevantes entre esos grupos de IMF: (a) la relación entre el tamaño de las carteras de crédito y la rentabilidad es inversa, así las IMF más pequeñas, en términos de activos financieros, son las que alcanzan niveles de rentabilidad más altos; y (b) el grupo de instituciones más rentable es el que ofrece, en promedio, créditos de menor tamaño.

En general, al comparar la estructura financiera de los dos grupos, se observa que las instituciones con créditos promedios más bajos, menores niveles de morosidad, mayores rendimientos sobre la cartera de crédito y con mayor nivel de apalancamiento, generan una mayor rentabilidad sobre activos. Los créditos de menor tamaño tienen, por lo gene-

6. Microrate es una empresa calificadora de riesgo especializada en evaluar instituciones microfinancieras. Desde sus inicios en 1997 ha completado 112 evaluaciones. http://www.microrate.com

ral, una tasa de interés más alta. Si la tecnología de análisis (desembolso y recuperación) es eficiente, esos préstamos pequeños se otorgan con bajos costos de transacciones; por consiguiente, son créditos con costos totales de endeudamiento relativamente bajos para esos deudores.

Los resultados anteriores son consistentes y corroboran, una vez más, que los servicios financieros dirigidos a las microempresas se pueden ofrecer en forma rentable, obteniendo rendimientos sobre los activos superiores a los que tienen las instituciones bancarias que atienden a las empresas de mayor tamaño.

En la última década ha quedado demostrado que "bancarizar" y ofrecer servicios financieros a las microempresas no solamente es posible, sino que además es rentable y realizable en términos comerciales.

2. CAPITAL Y GOBIERNO CORPORATIVO

Conforme las instituciones de microfinanzas han evolucionado, también se han transformado los programas que procuran apoyarlas. Hasta principios de la década de los ochenta los programas de apoyo a las organizaciones (casi siempre organizaciones no gubernamentales –ONG–) que atendían a las micro y pequeñas empresas, se realizaban exclusivamente con fondos del Estado. Aun cuando algún organismo multilateral apoyaba a un ejecutor, se requería la garantía soberana. Posteriormente se justificaron proyectos de cooperación técnica para mejorar la capacidad ejecutora de instituciones que a su vez apoyaban a las microempresas. Estos fondos no eran reembolsables y consistían en un subsidio que, en algunos casos, se capitalizaba en el organismo ejecutor o se transfería al beneficiario.[7]

Al consolidarse algunos ejecutores, estuvieron en capacidad de endeudarse y de asumir pasivos. Al principio, la mayoría de esos préstamos fueron concesionales, con tasas de interés subsidiadas, de largo plazo para el vencimiento y sin consideraciones del riesgo cambiario. Esa práctica ha sido abandonada y superada salvo por algunos casos aislados.

7. El trabajo de María Otero, "Veinte años de trabajo en microfinanzas y retos futuros", ofrece una descripción histórica completa en relación con la historia de las microfinanzas de acuerdo a las experiencias de ACCION Internacional.

En la medida en que las instituciones de microfinanzas se han incorporado a los mercados financieros y, han adoptado estructuras de empresas comerciales a las cuales pueden asociarse personas naturales y jurídicas, los instrumentos de capital se han empezado a utilizar como vehículo de inversión en esta industria. A diferencia de un acreedor que de antemano conoce el plazo y el rendimiento de su inversión, un potencial accionista no solamente compra una porción del capital social de la institución, sino que se compromete a largo plazo con el futuro de la misma. De ahí que para tomar este tipo de decisión, el mercado necesite conocer muy bien las características de la industria.[8] La colocación de acciones en los mercados financieros es la prueba de ácido de inserción de la industria de microfinanzas a los mercados de capital.

El capital es deseable porque le da solvencia a la institución, ofreciendo a los acreedores y depositantes un colchón de seguridad. Para los organismos de desarrollo, las inversiones de capital son un instrumento que tiene un efecto multiplicador importante, puesto que, de acuerdo a las normas de Basilea, la adecuación de capital exige que el patrimonio de la institución no sea menor a 8 por ciento de los activos ponderados por riesgo. Por lo tanto, cada dólar invertido puede generar un aumento 12 veces mayor en los activos disponibles para atender a la demanda crediticia de las microfinanzas.

Pero quizás la contribución más importante de las inversiones de capital a este tipo de intermediarios, no sea cuantificable numéricamente, sino a través de la credibilidad y del control corporativo que asume el accionista al hacer un aporte de capital (principalmente, en la participación en la definición y aprobación de políticas, así como en la orientación de la misión y la estrategia de la empresa). Un socio capitalista debe cuestionar y evaluar el desempeño de la gerencia, ya que de esta manera mejora el gobierno corporativo de la institución.[9] Un miembro de

8. Ver Chu (2000).

9. El término "gobierno corporativo" es una traducción de *corporate governance*. Este concepto ha tomado mucha importancia con motivo de los escándalos financieros de Enron, WoldCom, Tyco y Adelphia. Durante 2002 el tema de *corporate governance* apareció en 575 artículos del *Wall Street Journal*. Una referencia interesante se encuentra en la edición especial del *Wall Street Journal* del 24 de Febrero, 2003. "How to fix a Broken System. A rush of new plans promise to make corporate boards more accountable. Will they work?".

una junta directiva no debe temer al disentimiento, todo lo contrario, debe ejercer un carácter inquisidor. En palabras de Scott McNealy, Presidente y CEO de Sun Microsystems, **"los directores deben cuestionar y retar a la gerencia; algunos de los escándalos corporativos han ocurrido porque los directores estaban dormidos al volante, por esa razón es que uno quiere tener directivos que sacudan y hagan al gerente dar retorcijones en su silla durante las reuniones del directorio"**.

El arduo trabajo de supervisión, seguimiento y control de los financiadores o accionistas, empieza cuando se realiza el primer desembolso. Esta realidad es contraria a la creencia de que con la etapa de evaluación y la finalización de ésta, termina el trabajo del financiador. Las funciones de supervisión y el acompañamiento de las inversiones son tan importantes, o quizás más relevantes, que las funciones de aprobación y desembolso. Un socio capitalista que participa en el gobierno corporativo de la empresa en la que ha invertido, protege su capital y vela para que la gerencia conserve y haga crecer la base patrimonial de la institución.

Los accionistas, por medio de sus asambleas de socios o de sus juntas directivas, tienen que transmitir a la gerencia un claro mensaje de que su aporte de capital tiene un costo y que si la empresa no crea valor a sus accionistas por un monto igual o superior a ese costo, la institución no tiene razón de ser. Si una directiva no hace valer los derechos de propiedad de los accionistas so pretexto de que los beneficios sociales externos superan sus pérdidas patrimoniales, no está cumpliendo con su responsabilidad ni forjando instituciones viables.

Es la velocidad a la que se acumula el capital la que en definitiva determinará el crecimiento de estas instituciones, tanto por la creciente solvencia patrimonial como por la fortaleza del gobierno corporativo, ambos posibilitan la atracción de mayores fondos para hacer frente a una enorme demanda.

3. Cobertura y mercado potencial

A pesar de los resultados financieros satisfactorios y de la existencia de instituciones capaces de atender a miles de micro y pequeñas empresas, este éxito todavía no se traduce en niveles de cobertura socialmente deseables.

Cuadro 7.2

SUMINISTRO DE CRÉDITO FORMAL
Y SEMIFORMAL A MICROEMPRESAS EN AMÉRICA LATINA
(millones de US$)

Bancos comerciales, financieras, ONG y otras instituciones financieras	878
Cooperativas de Ahorro y Crédito	1.654
Total	2.532
Cartera de crédito acumulada de los bancos comerciales latinoamericanos al sector privado	499.000
Proporción de microcrédito sobre el total de crédito de los bancos latinoamericanos al sector privado	0,5

FUENTE: Glenn D. Westley (2001).

El Cuadro 7.2 muestra cómo las carteras de crédito colocadas en el sector de las microempresas, apenas alcanzan la mitad del 1 por ciento del total de crédito colocado por los bancos comerciales latinoamericanos en el sector privado. El acceso al crédito en forma permanente continúa siendo un serio obstáculo para el crecimiento de las microempresas. En un trabajo elaborado por el Westley (2001) queda en evidencia que únicamente el 2,6 por ciento de las microempresas latinoamericanas tienen acceso al crédito por parte de instituciones especializadas en microfinanzas.[10]

El caso de Bolivia es de particular importancia por la amplitud de su oferta y porque se ha creado un ambiente de competencia entre diferentes oferentes, lo cual ha beneficiado al cliente, quien tiene más alternativas, mejores servicios y precios menores.[11]

El principal reto consiste en profundizar e incorporar a millones de microempresas al sistema financiero, particularmente en aquellos países que concentran la gran mayoría de microempresas: Brasil, México, Colombia y Perú.

10. A partir de las encuestas de hogares se cuantificó el número de microempresas, definidas éstas como aquellas unidades económicas con cinco empleados o menos.

11. El libro de Elizabeth Rhyne, *Mainstreaming Microfinance. How lending to the Poor Began, Grew and Came of Age in Bolivia* ofrece una explicación completa de cómo el acceso de las microempresas al sistema financiero ha evolucionado, al punto de que hoy virtualmente todas las microempresas bolivianas tienen acceso al crédito.

Cuadro 7.3

NÚMERO DE MICROEMPRESAS EN AMÉRICA LATINA

	AÑO DE ENCUESTA	MICROEMPRESAS	MICROEMPRESAS CON CRÉDITO DE IMF	PORCENTAJE DE MICROEMPRESAS CON CRÉDITO DE IMF
Bolivia	1999	1.362.321	379.117	27,83
Nicaragua	1998	417.570	84.285	20,18
El Salvador	1998	667.186	93.808	14,06
Honduras	1999	891.180	107.054	12,01
Chile	1998	1.207.184	82.825	6,86
Guatemala	1998	1.421.714	71.187	5,01
Costa Rica	1998	311.219	12.794	4,11
Ecuador	1998	1.694.663	65.719	3,88
República Dominicana	1998	1.392.188	49.437	3,55
Colombia	1999	6.501.805	219.240	3,37
Paraguay	1998	987.326	30.203	3,06
Perú	1997	6.866.193	185.431	2,70
Panamá	1999	289.004	6.390	2,21
México	1998	10.273.945	67.249	0,65
Uruguay	1998	341.909	1.600	0,47
Brasil	1999	18.989.753	62.485	0,33
Argentina	1998	1.911.170	4.940	0,26
Venezuela	1999	3.247.271	2.364	0,07
Total		58.773.600	1.526.128	2,60

FUENTE: Glenn D. Westley. BID (2001).

4. *Downscaling*

Después de haber demostrado que es posible y rentable proveer a las microempresas con servicios financieros, llegó la hora de superar la fase piloto y de experimentación. El ejemplo de los 35 casos exitosos de instituciones de microfinanzas rentables reportados por el *MicroBanking Bulletin* en América Latina debe ampliarse. Para ello, se requieren más instituciones de ese tipo y/o introducir los servicios de microfinanzas dentro de la gama de servicios ofrecidos por los intermediarios que operan en los sistemas financieros.

La única forma de elevar los bajos niveles de acceso reportados en el Cuadro 7.3, es incorporando una mayor cantidad de bancos comerciales privados locales al negocio de las microfinanzas. Éstos tienen la ventaja de contar con una infraestructura bancaria, con redes de sucursales y con conexión a los mercados financieros y de capital.

Esta estrategia se ha denominado *downscaling* o "bajar de nicho", y consiste en incorporar al grupo meta (i.e. microempresas y la PYME) dentro de la clientela tradicional de un intermediario financiero formal, como lo es un banco comercial o una sociedad financiera. Por un lado, en un banco se cuenta con buenos sistemas de información, manejo de pasivos, manejo de tesorería y soporte de operaciones (*backoffice*), a esos servicios hay que agregar la capacidad de analizar el riesgo crediticio de una microempresa (es decir, la tecnología apropiada) y el compromiso de incorporar a ese nicho de mercado dentro de la misión y objetivos de la institución.

Un ejemplo de *downscaling* son las financieras chilenas. A partir de 1994 y como respuesta a una reducción en sus márgenes de intermediación, esas instituciones invirtieron inicialmente en Perú ampliando posteriormente sus planes de expansión e incursionando en varios países andinos y centroamericanos.[12] El crédito de consumo que ofrecen esas instituciones tiene características similares a un microcrédito: (a) monto bajos por operación; (b) volumen altos de operaciones; (c) pocos requisitos de garantías reales; (d) altos niveles de costos operativos y; (e) alto margen financiero. No obstante, el crédito de consumo difiere sustancialmente de un crédito a la microempresa, particularmente porque el primero tiene más tolerancia a la morosidad y, como está ligado a la existencia de un salario, no requiere de una evaluación exhaustiva *in situ* para determinar la capacidad de producción y de generación de efectivo, ni la verificación del carácter y experiencia del empresario.

En Bolivia, los resultados de confundir ambos conceptos: crédito de consumo y crédito a la microempresa, generaron un sobreendeudamiento en los sujetos de crédito inmanejable, lo cual ocasionó pérdidas millonarias para varios bancos y financieras y un deterioro generalizado de las carteras de microcrédito.[13]

12. Ver Marulanda (2000).

13. Ver Rhyne (2001).

El ocaso de las instituciones financieras que incursionaron en microfinanzas con técnicas crediticias inapropiadas ha mostrado que, para ser efectivas, las estrategias de *downscaling* requieren transferir al banco y a sus oficiales de crédito las herramientas y el conocimiento para atender a ese sector; por consiguiente, se hace necesario entrenar a sus analistas de crédito en técnicas para evaluar el riesgo de esas unidades económicas.

En un seminario reciente de la Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia[14] (ASOBANCARIA), se presentaron modelos innovadores por parte de varios bancos comerciales suramericanos que han incursionado exitosamente en microfinanzas.

El modelo de negocio del Banco Pichincha de Ecuador consiste en crear una sociedad anónima de servicio (Credife S.A), la cual asume las funciones de prospección, promoción, comercialización, evaluación, aprobación, seguimiento y recuperación del microcrédito. El crédito es registrado en los libros del banco del cual el microempresario es cliente. El deudor, por su parte, suscribe un contrato de préstamo con el banco y un contrato de asesoría con la compañía de servicio. Entre el Banco Pichincha y la compañía de servicios se suscribe un contrato de administración, en el cual se fija la remuneración de la compañía de servicio con base en el monto de la cartera vigente, menos las deducciones que resultan del deterioro de la cartera por morosidad.

Para el Banco de Pichincha, este modelo de negocio ha tenido buenos resultados, pues se comparte la infraestructura y se utiliza el fondeo del banco, reconociendo a la vez que la fuerza de ventas tiene que ser especializada con sus propios estándares y metodologías. La experiencia inicial del Banco de Pichincha en microfinanzas bajo el modelo de banca universal no fue positiva, porque no reconoció que el equipo de ventas de microcrédito requiere de métodos de administración y capacitación diferenciados. En palabras de un ejecutivo del Banco Pichincha: **"Cambiamos el modelo de negocio para el segmento y empezamos a ganar plata haciendo realidad nuestro compromiso de tener responsabilidad social con eficiencia y rentabilidad."**

14. Seminario prácticas mundiales exitosas en microfinanzas. Asociación Bancaria y de Entidades Financieras de Colombia. Marzo 13-14, 2003. http://www.asobancaria.com

Un modelo similar al del Banco del Pichincha ha sido adoptado por SOGEBANK en Haití. Ese banco creó una compañía de servicio, SOGESOL, desde donde se analiza, se coloca y se recupera el crédito.

La incursión en microfinanzas de Banco de Crédito de Perú es un modelo ejemplar y muy relevante que puede marcar un derrotero para que las microfinanzas realmente se incorporen a los mercados de capital. El Banco de Crédito es una institución líder en el mercado financiero peruano con una participación del 34 por ciento del total de colocaciones del sistema y más de 110 años de vida. Solución Financiera de Crédito del Perú es una empresa financiera dedicada a la provisión de créditos destinados al segmento de clientes de menores ingreso. La empresa se especializa en banca de consumo y en banca de microempresa, las cuales difieren en fuerza de ventas y metodologías. Solución Financiera de Crédito del Perú consolida sus estados financieros con Banco de Crédito y éste, por medio de la empresa matriz Credicorp Ltd., tiene acceso a los mercados de capital en el mercado accionario de Nueva York (ADR) (NYSE:BAP). Los empresarios clientes de esta institución, tienen acceso a 27 agencias ubicadas en las principales ciudades del Perú y la posibilidad de disponer de su dinero mediante las 216 oficinas del Banco de Crédito del Perú y de su amplia red de 372 cajeros automáticos.

Otra opción para establecer instituciones de microfinanzas conectadas a los sistemas financieros consiste en la creación de bancos o financieras totalmente nuevas. En este caso, lo ideal es que empresarios privados locales tomen la decisión de invertir su capital en la creación de una institución financiera que atenderá al grupo meta desde su origen. El caso del Banco Solidario en Ecuador y de BanGente en Venezuela son buenos ejemplos de este esquema.

Otro desafío pendiente es la expansión de servicios financieros a las áreas rurales. Esto no está siendo fácil ni para las instituciones especializadas en microfinanzas ni para bancos comerciales privados, por las limitaciones existentes en la infraestructura de los países, como por ejemplo la falta de caminos (o al menos caminos transitables todo el año) o la falta de comunicaciones (líneas telefónicas, inalámbricas, satelitales, etc.). Como estas instituciones tienen que cumplir con regulaciones del Banco Central (reporte de encaje legal) y de las Superintendencias (reportes diarios de captaciones, etc.), al no haber facilidades de telecomu-

nicación, prefieren no exponerse a sanciones; por lo tanto, no expanden sus servicios a áreas rurales alejadas.

Conclusiones

A diferencia de los programas de crédito rural que se promovieron después de la Segunda Guerra Mundial, y que fracasaron en gran parte por no adecuar sus servicios a las necesidades del cliente y por no adoptar políticas que forjaran instituciones viables y permanentes, las instituciones de microfinanzas contemporáneas, muestran resultados satisfactorios.

Los errores de diseño y las políticas inadecuadas que dieron al traste con los programas de crédito agropecuario, no se han repetido en las instituciones de microfinanzas. Se han aprendido las lecciones y se han adoptado políticas adecuadas de diseño de servicios y de precios.

Se ha extendido el uso de mejores prácticas y se han desarrollado tecnologías innovadoras para evaluar el riesgo de las microempresas que difieren de las utilizadas por intermediarios bancarios tradicionales. Esas nuevas tecnologías han demostrado ser técnicamente factibles, financieramente rentables y socialmente deseables.

Las instituciones de microfinanzas latinoamericanas han evolucionado en su desarrollo institucional. Comparados con los de organizaciones similares en otras regiones del mundo, los resultados financieros de esta industria son muy positivos, y lo son aún más, cuando se compara su rentabilidad con la de la banca comercial tradicional de Latinoamérica.

El mercado potencial y la demanda por esos servicios de microfinanzas superan con creces la oferta disponible. Solamente atrayendo más capital (más fondos y mejor gobierno corporativo) se podrán mantener las aceleradas tasas de crecimiento de la industria, para de esa manera, profundizar el acceso a esos servicios. Debido a los beneficios externos que pueden generar los servicios financieros en las microempresas, la oferta siempre será menor al nivel socialmente deseable. Sin embargo, aun excluyendo esos beneficios externos, la industria por sus propios méritos, está en capacidad de absorber mayor cantidad de inversión, parti-

cularmente si se pretende incursionar masivamente en los países que tienen la mayor cantidad de microempresas.

Únicamente en la medida en que los bancos y las financieras incorporen las microfinanzas en su abanico de servicios, se podrá profundizar el acceso a esos servicios. Algunos bancos comerciales privados han incorporado en forma exitosa el tema de microfinanzas en sus modelos de negocios, reconociendo que el servicio es rentable, pero que tiene particularidades que no pueden obviarse.

Don Claudio es uno de esos profesionales verdaderamente superiores, por su inteligencia lúcida, por su energía y por su capacidad de trabajo. También, es uno de esos hombres excepcionales, que habiendo alcanzado éxitos y grandes logros no ha dejado de ser bueno; de ello podemos dar testimonio muchos estudiantes, que tuvimos el privilegio de asistir a sus clases y trabajar en alguno de sus proyectos.

De don Alberto Di Mare (q.d.D.g.), don Alvaro Cedeño y don Claudio González aprendí que la Universidad y la investigación no son aquellas viejas edificaciones en donde se ubicaba el Stvdivm Generale Costarricense y la Academia de Centroamérica, sino las ideas y el contagio de superación que su ejemplo inspira. *Exemplis discimus.*

Referencias

CHRISTEN, ROBERT PECK (2000). "Commercialization and Mission Drift, The Transformation of Microfinance in Latin America", Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP).

CHU, MICHAEL (2000). "Reflections on Accessing Capital Markets", ACCION International.

CRISTAL, JENNIFER S., GERARD B. DAGAS y LINDA S. COLBERT (2002). "Has Foreign Bank Entry Led to Sounder Banks in Latin America?", *Current Issues in Economics and Finance*, Federal Reserve Bank of New York.

DRAKE, DEBORAH y ELIZABETH RHYNE (2002). *The Commercialization of Microfinance. Balancing Business and Development*, Bloomfield: Kumarian Press.

HOLDEN, PAUL, SARAH HOLDEN y JENNIFER SOBOTKA (2002). "Micro Credit Institutions and Financial Markets", reporte no publicado para el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), Washington D.C.

MARULANDA, BEATRIZ (2000). "Aquí viene la banca comercial" en Westley Glenn y Branch Brian, eds., *Dinero Seguro. Desarrollo de cooperativas de ahorro y crédito en América Latina*, Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

MicroBanking Bulletin (2001). CGAP, http://mixmbb.org

OTERO, MARÍA (2002). "Veinte años de trabajo en microfinanzas y retos futuros", Foro del Banco Interamericano de Desarrollo sobre Microempresas, Río de Janeiro. septiembre 9-12.

POPPER, KARL R. (1961). *The logic of Scientific Discovery*, New York: Science Editions, Inc.

RHYNE, ELIZABETH (2001). *Mainstreaming Microfinance: How Lending to the Poor Began. Grew and Came of Age in Bolivia*, Bloomfield: Kumarian Press.

SOLUCIÓN FINANIERA DE CRÉDITO (2000). Memoria Anual.

The Wall Street Journal (2003). "How to fix a Broken System. A rush of new plans promise to make corporate boards more accountable. Will they work?", 24 de febrero.

VON STAUFFENBERG, DAMIAN (2002). "Trends in Latin American Microfinance", *MicroBanking Bulletin*, noviembre.

WESTLEY, GLENN (2001). "¿Pueden las políticas de los mercados financieros reducir la desigualdad del ingreso?", Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, noviembre, Was-

hington. D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo. http://www.iadb.org/sds/mic

YARON, JACOB, BENJAMIN MCDONALD y STEPHANIE CHARITONENKO (1998). "Promoting Efficient Rural Financial Intermediation", *The World Bank Research Observer*, vol. 13, n.° 2, agosto.

8

LUIS MESALLES J.

EL *LEASING* EN COSTA RICA*

Introducción

El *leasing*, palabra en inglés que significa arrendamiento, ha surgido como un servicio financiero alternativo para aquellos que desean utilizar un activo o servicio sin necesariamente adquirirlo en primera instancia. Si bien este concepto está vigente desde principios del siglo pasado en países desarrollados como Estados Unidos, no es sino hasta en años recientes que ha empezado a florecer en mercados de países emergentes.

El arrendamiento, en su concepto más general, se refiere a un contrato mercantil entre dos partes, en la que una (el arrendador) adquiere un bien, obra o servicio, con el fin de cederlo a la otra (arrendatario) de manera temporal, para que este último lo utilice y aproveche, a cambio de un canon o renta periódica por un plazo convenido.

El concepto básico de la figura del *leasing* es, por lo tanto, la separación entre la propiedad y el uso del bien arrendado. Existe una parte que está dispuesta a ser propietario del bien con el único fin de cederlo a otra para que éste lo pueda disfrutar y aprovechar. La contraparte, por ende, prefiere utilizar el bien, pero sin ser el propietario del mismo.

El *leasing*, en la práctica, se refiere al arrendamiento de activos productivos de largo plazo para diferenciarlo del concepto de alquiler o *renting*, que está más ligado al arrendamiento de activos, usualmente equipo o bienes inmuebles, pero por plazos más cortos.

Este artículo pretende hacer un análisis del *leasing* en Costa Rica. Interesa resaltar las bondades de este instrumento para el desarrollo econó-

mico del país. Como un instrumento financiero alternativo, el *leasing* ayuda a profundizar los servicios brindados por el sistema financiero.

Se presentan primero, las definiciones y tipos de *leasing* existentes, así como las principales ventajas que ofrece este mecanismo desde el punto de vista teórico. Luego se analiza la evolución del mismo en Costa Rica, junto con una enumeración de las principales características que tiene en el país este instrumento. Se enumera el marco legal, el tamaño del mercado, las formas de financiamiento, las actividades involucradas, la morosidad y los obstáculos al *leasing* en Costa Rica. Se resalta en este ensayo los beneficios que puede tener el arrendamiento como instrumento para ayudar al desarrollo económico del país.

I. TIPOS DE *LEASING*

Dentro del concepto de *leasing* existen varias modalidades dependiendo de sus características contractuales, plazo, cláusulas de mantenimiento, quiénes son las partes contratantes, entre otras. Sin embargo, prácticamente todos los tipos de arrendamiento se pueden enmarcar dentro de dos grandes rubros: el financiero y el operativo.

El *leasing* financiero es una forma de financiamiento en la cual el arrendador compra un activo que desea el arrendatario, para que este último lo utilice durante una buena parte de su vida útil. El arrendatario paga a cambio un canon periódico, el cual lleva implícito el costo del activo, el costo de los intereses y cierto margen de utilidad para el arrendador. Este tipo de *leasing* contiene una cláusula u opción de compra a favor del arrendatario, la cual es a un precio favorable para el mismo y puede ejercerla al terminarse el plazo pactado en el contrato.

El *leasing* operativo, se diferencia del financiero en que usualmente no contiene una opción de compra, pero si la tuviere, sería por el valor comercial del activo. Conceptualmente, esta clase de arrendamiento está diseñada para que el arrendatario utilice el activo arrendado sin tenerlo que comprar, permitiéndole así, renovar el activo por uno nuevo al finalizar el período original del contrato.

Así, la vocación del *leasing* operativo es que el bien permanezca en poder del arrendador, mientras que en el financiero es pasar al patrimonio del arrendatario. De esta manera, la cuota de arrendamiento pactada entre el arrendador y arrendatario considera únicamente el tipo de bien que se trata, el plazo del contrato, las obligaciones de las partes contratantes y las condiciones de mercado, mientras que en el *leasing* financiero la cuota incluye una parte del precio del derecho para ejercer la opción de compra.

En ambos tipos de arrendamiento es usual encontrar una cláusula en la cual el arrendatario se compromete a darle mantenimiento al activo arrendado. Sin embargo, también existe la opción a que el arrendador se haga cargo del mantenimiento del activo, en lo que se ha llamado *full service leasing*, o arrendamiento de servicio completo. En este caso, el arrendatario se especializa aún más en su campo, dejando en manos de alguien más especializado la tarea de mantenimiento.[1]

II. VENTAJAS DEL *LEASING*

La idea básica del arrendamiento consiste en la desvinculación de la propiedad legal del activo; el cual queda en manos del arrendador, mientras que al arrendatario le corresponde el usufructo del mismo. Este simple hecho trae consigo múltiples ventajas para ambas partes contratantes, así como a los proveedores de los bienes a arrendar, el Gobierno, y en general, toda la economía.

1. Ventajas del *leasing* para el arrendatario

a) Debido a que la propiedad del activo no queda en manos del arrendatario, no quedan contabilizados ni el activo ni el pasivo correspondiente dentro del balance de situación, mejorando así las razones financieras. El retorno sobre activos tenderá a ser mayor y la razón de endeudamiento menor. Esto es especialmente útil para

1. Este concepto está ligado al de *outsourcing*, en el que la empresa contrata, por fuera de la misma, todos aquellos servicios que considera que pueden ser mejor manejados por agentes externos a la compañía. Esto permite un mayor grado de especialización y un mejor aprovechamiento de los recursos productivos.

aquellas compañías en donde se mide y se compensa el desempeño del equipo gerencial con base en dichas razones financieras. Al permitir una mejor utilización de los recursos, se espera además que la utilización del activo genere mayores ganancias para la empresa, mejorando también el estado de resultados.

b) El *leasing* se puede considerar como una forma alternativa de financiamiento de compra de activos productivos a mediano plazo, lo que permite una mayor diversificación financiera. Esto es de especial importancia en países en vías de desarrollo, donde el mercado de crédito está concentrado en plazos muy cortos y para empresas grandes. En el caso de establecerse contratos con cuotas fijas, el arrendamiento constituye una cobertura contra la inflación. Al hacer el contrato fuera de una entidad bancaria, le permite a los arrendatarios mantener las líneas de crédito disponibles para otras necesidades, tales como capital de trabajo. Al mantenerse la propiedad del activo en manos del arrendador, los costos de formalización de la operación tienden a ser menores.

c) El arrendamiento permite el financiamiento de hasta un 100 por ciento del valor del activo, evitándole al arrendatario grandes erogaciones de efectivo para la compra de activos. Se logra un mejor manejo del flujo de efectivo de la operación, ya que permite la conservación del capital de trabajo. Las operaciones de arrendamiento son usualmente diseñadas para coincidir con las necesidades de flujo de caja del arrendatario.

d) El *leasing* operativo le permite al arrendatario la deducción de la totalidad de la cuota de arrendamiento, la cual es usualmente mayor a la suma de la depreciación y los intereses, en caso que hubiera adquirido el activo mediante financiamiento bancario. Al permitirle al arrendador deducir en forma más rápida la depreciación del activo, las cuotas pueden resultar en un ahorro para el arrendatario, si el primero decide trasladar parte del valor de la depreciación al segundo.

e) El arrendamiento se puede constituir en un mecanismo de cobertura contra los avances tecnológicos, ya que le permite al arrendatario renovar los activos al finalizar el contrato, por unos de tecnología

más reciente. Esto es posible en el caso del *leasing* operativo, ya que el arrendatario mantiene la opción de comprar el activo o no, dependiendo si el valor de mercado en ese momento le es favorable comparado con el valor de la opción.

f) Las cuotas de *leasing*, por lo general, se diseñan de manera que se puedan adecuar al presupuesto operativo del arrendatario. Mediante el agrupamiento de servicios, el arrendador le puede trasladar al arrendatario las ventajas que obtenga de tarifas más favorables de parte de los proveedores. Éste es el caso, por ejemplo, de las pólizas de seguros de vehículos, en las cuales las compañías arrendadoras por lo general obtienen tarifas más favorables que las personas individuales. El tiempo de respuesta en la aprobación de una operación de *leasing* es, por lo general, más rápido que los créditos bancarios. Esto se da por el hecho que el arrendador se concentra mayormente en analizar la capacidad de pago del arrendatario (ligada a la capacidad de generar rentas con el activo arrendado), y no tanto en la calidad de la garantía que ofrezca el deudor.

2. Ventajas del *leasing* para el arrendador

a) La cuota de arrendamiento debe incluir el costo del activo, los gastos por intereses necesarios para financiar la compra del mismo, así como otros gastos derivados de las obligaciones estipuladas en el contrato. Por encima de estos rubros, la cuota debe considerar además un margen para el arrendador por el servicio que está brindando.

b) Al finalizar el contrato de arrendamiento operativo, y en caso que el arrendatario no ejerza su opción de compra, el arrendador puede disponer del activo, para recuperar el valor residual del mismo. Dependiendo de la situación del mercado secundario y de las estimaciones hechas por el arrendador al inicio del contrato, éste puede obtener una ganancia por la venta del activo. En este aspecto, el arrendador se debe convertir en un administrador de activos, obligándolo a tornarse en un experto en la valoración de los activos en el mercado secundario, y hacia futuro, teniendo que tomar en cuenta aspectos como obsolescencia, aceptación del modelo o marca del equipo arrendado en el futuro, así como el estado del mismo. Es

por esta razón que en el mercado de *leasing* los arrendadores tienden a especializarse según tipo de activo, o terminan haciendo un arreglo especial con algún proveedor.

c) Al especializarse en la compra de algún tipo de activo, el arrendador también adquiere poder de negociación con los proveedores, permitiéndole obtener mejores precios por los bienes o servicios a adquirir. Ése es el caso, por ejemplo, que se mencionaba anteriormente para los seguros de flotillas de vehículos, en los cuales el arrendador logra descuentos especiales en las pólizas.

3. Ventajas del *leasing* para el proveedor

a) Tal como se mencionaba anteriormente, el arrendador tiende a convertirse en especialista en algún tipo de activo, facilitándole a su vez a los proveedores o suplidores de dichos activos la negociación o venta. Definitivamente existen costos de transacción menores para el proveedor al lidiar con un único cliente en vez de tener que hacerlo con varios.

b) El proveedor logra vender sus activos prácticamente en forma de contado, proveyéndole de recursos para destinarlos a aumentar su negocio.

4. Ventajas del *leasing* para la economía

a) El arrendamiento ofrece una alternativa de financiamiento para los usuarios de equipos, ayudando a la profundización del mercado financiero. Esto es especialmente cierto para el segmento del mercado de plazo mediano y largo; muy limitado en la mayoría de los países en desarrollo.

b) Este mecanismo, además, ofrece ventajas para el financiamiento de los pequeños y medianos empresarios. Al quedar en poder del arrendador el activo, el análisis de aprobación del contrato se centra, sobre todo, en la capacidad del arrendatario de generar el flujo de efectivo suficiente para pagar mensualmente las cuotas, y no tanto en su historial crediticio o en la fortaleza de los balances del

mismo. Así, muchos pequeños y medianos empresarios que son considerados como "no bancables" pueden optar por el *leasing* para tener acceso a un activo productivo, que de otra manera no lo tendrían.

c) El arrendamiento genera un incremento en la inversión, al facilitar el uso de activos por parte de una mayor cantidad de empresarios. A mayor inversión, eventualmente habrá mayor producción y, por lo tanto, mayor bienestar económico.

d) Con el *leasing* tienden a desarrollarse más los mercados secundarios de los activos que están siendo arrendados, así como los mercados de capitales de mediano y largo plazo. En general, el *leasing* permite una mayor profundización de los mercados financieros y de capital, reduciendo así los costos de transacción en la economía. Con esto se permite una mejor plataforma para el desarrollo general de la economía.

5. Ventajas del *leasing* para el sector público

a) En el tanto el *leasing* ayude a un mayor crecimiento de la producción nacional, la base impositiva sobre la cual se recaudan impuestos tenderá a aumentar, incrementando, a su vez, los ingresos para el fisco. Además, las inversiones hechas en activos por medio de arrendamiento usualmente pagan impuestos, generando un beneficio adicional para el *leasing*.

b) El mecanismo de arrendamiento también puede ayudar a facilitar los procesos de compra de activos por parte de las instituciones públicas. Es más, con la figura del *leasing* operativo, las instituciones no tienen que comprar los activos para poder aprovecharse del uso de los mismos. En una situación de déficit fiscal elevado, la compra de activos genera un aumento en las cifras del déficit en el mismo año de la compra, mientras que en el *leasing* este costo se diluye a través del tiempo.

c) El arrendamiento le permite al Estado una renovación tecnológica más acelerada, sin tener que lidiar con el mercado secundario. Con todas las restricciones que usualmente tienen las instituciones pú-

blicas para vender activos, el *leasing* les elimina una complicación más, amén de darle a especialistas en el mercado secundario el activo para que ellos lo negocien.

III. EL *LEASING* EN COSTA RICA

Si bien el *leasing* a nivel mundial data de principios del siglo pasado, no es sino hasta mediados de los años ochenta que surge en Costa Rica como una figura formal. Geonet, hoy convertida en Arrendadora Bantec, fue la primera arrendadora en ofrecer el servicio de *leasing* en forma exclusiva, alrededor de 1988. Hoy en día existen unas diez empresas arrendadoras registradas, además de un grupo mayor de empresas proveedoras que ofrecen el servicio de arrendamiento de largo plazo de sus equipos.[2]

1. Marco legal

La legislación costarricense no contiene ningún código o ley superiores específicos para el *leasing*. Existe la Ley de Inquilinato, pero ésta se refiere en forma exclusiva a los arrendamientos de bienes inmuebles. Por ser contratos mercantiles, se rigen por lo que dicte, en términos muy generales, el Código de Comercio. El 2 de mayo de 2002 se publicó el Decreto 30389-H, llamado "Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos", que viene a especificar el tratamiento contable que se le debe dar a los arrendamientos con fines puramente fiscales, el cual ha servido como base para aclarar algunos conceptos básicos del *leasing* en Costa Rica.

En este decreto se define el *leasing* como:

"Contrato de Arrendamiento: Es un convenio que celebran un arrendador y un arrendatario, mediante el cual se concede a éste el derecho de uso y goce temporal de un bien particular, sea mueble o inmueble, que pertenece al primero, por un tiempo específico y a cambio de pagos predeterminados, generalmente periódicos."

2. Como ejemplos de proveedores que ofrecen arrendamiento de largo plazo se pueden mencionar las compañías de fotocopiadoras y algunas de equipo pesado.

El decreto define además los arrendamientos financieros y operativos, y establece la diferencia entre ellos, especialmente para el tratamiento tributario. Ante todo, define a ambos como "no cancelables", en el sentido que este tipo de arrendamiento (*leasing*) no puede ser terminado, resuelto o rescindido unilateralmente o anticipadamente por el arrendatario, sin tomar en cuenta los causales de terminación anticipada por motivo de incumplimiento de alguna de las partes (Artículo 3).

El arrendamiento financiero, por lo tanto, lo define como aquel arrendamiento no cancelable, que cumpla con uno o más de los siguientes criterios:

i. Que transfieren la propiedad del bien al arrendatario;

ii. Que contienen una "opción de compra a precio especial";

iii. Que la duración del arrendamiento sea igual al 75 por ciento o más de la vida económica estimada del bien arrendado; y

iv. Que el valor actual de los pagos por arrendamiento mínimo para el arrendatario, excluyendo los costos ejecutorios, sea igual o mayor al 90 por ciento del valor justo del bien arrendado.

Bajo este concepto de arrendamiento, el fin último del contrato es transferir la propiedad del activo al arrendatario, lo que usualmente sucede con la cláusula de la opción de compra al finalizar el contrato. Sin embargo, para garantizar que la propiedad del activo quede últimamente en manos del arrendatario, dicha opción debe contener un precio especial, definido en el decreto como: "…un precio sustancialmente menor que el valor justo esperado que tendrá dicho bien en la fecha en que se puede ejercer la opción", de manera que "…la diferencia entre el precio de compra y el valor de mercado esperado del bien debe ser suficientemente grande como para que, al inicio del contrato, el ejercicio de la opción de compra esté razonablemente garantizado."

Las reglas del 75 por ciento y del 90 por ciento introducidas en los incisos iii y iv de la definición de arrendamiento financiero, tienen el propósito de asegurar que el fin último de este tipo de contrato es el financiar la compra del activo por parte del arrendatario. Así, si la duración del contrato es igual o mayor al 75 por ciento del período durante el

cual el bien será utilizable económicamente, o que si el valor presente de las cuotas del contrato excede el 90 por ciento del valor del bien, se presume que el contrato de arrendamiento constituye un mecanismo de financiamiento para la compra del activo arrendado.

Con fines fiscales, por lo tanto, el arrendamiento financiero debe ser tratado como un préstamo. El arrendador deberá incluir los intereses implícitos en la cuota de arrendamiento como ingresos gravables en el período fiscal en que dichos intereses se devenguen. El arrendatario, por otro lado, podrá deducir del pago de la renta, la depreciación del activo arrendado, así como los intereses implícitos en la cuota de arrendamiento.

El arrendamiento operativo está definido en el mismo decreto como aquel que no cumple ninguna de las cuatro condiciones establecidas en el artículo segundo. Se presume que en este tipo de arrendamiento, el fin último es que el arrendador permanezca como propietario del activo arrendado. Así, si el contrato contiene alguna opción de compra, ésta debe ser por un valor razonable de mercado, que de ninguna manera asegure que el arrendatario se dejará la propiedad del bien al finalizar el contrato. Igualmente, la duración del contrato debe ser menor al 75 por ciento de la vida útil del bien y las cuotas no pueden exceder el 90 por ciento del valor del mismo.

En este caso, el arrendador deberá contabilizar como ingresos las cuotas de arrendamiento en el momento del vencimiento de cada pago, y podrá deducir la depreciación y cualquier otro gasto inherente a la propiedad del activo. El arrendatario, de su parte, podrá deducir como gasto las cuotas de arrendamiento, pero no podrá hacer lo mismo con la depreciación, siendo la propiedad del activo del arrendador.

Esta distinción es importante desde el punto de vista tributario ya que, mediante el arrendamiento operativo, el arrendatario obtiene un beneficio fiscal derivado de la deducción del total de la cuota pagada, que equivale a un aceleramiento de la depreciación del activo durante el período del contrato.

El Decreto 30389-H, por lo tanto, aclara y pone las reglas claras en cuanto al tratamiento tributario que se le debe dar al *leasing* en Costa Rica. En realidad el decreto viene a poner en un reglamento los criterios que

ya había emitido en su ocasión la Dirección General de Tributación, basados en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, que son las normas de contabilidad financiera emitidas por la Financial Accounting Standard Board (FASB). Tributación considera que estas normas "…establecen parámetros objetivamente cuantificables para la clasificación de los arrendamientos, en contraposición con las regulaciones generales de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) 17." (Artículo 6 de los Considerandos del Decreto 30389-H).

2. Formas de financiamiento

En Costa Rica, la mayoría de las empresas de *leasing* están ligadas a grupos financieros del sistema bancario nacional. Este ligamen está muy relacionado con la facilidad de obtener recursos para el arrendamiento en una primera etapa de éste en un país. Visto desde la otra perspectiva, también es una forma adicional de colocar recursos para el banco. Sin embargo, conforme la actividad de *leasing* empieza a madurar en el país, ya se encuentran mecanismos de financiamiento que no están ligados al propio banco al que está asociada la arrendadora.

Algunas arrendadoras han empezado a descontar los flujos de efectivo de sus contratos de arrendamiento con bancos a los cuales no están ligados. En algunos casos, incluso, el descuento se realiza fuera de Costa Rica, permitiendo la entrada de capital externo para financiar la compra de equipos.

Bajo el mecanismo del descuento de flujos, existen dos opciones: con o sin responsabilidad para el banco. En la última, la arrendadora sigue siendo responsable de las obligaciones adquiridas en el contrato, especialmente del cobro de las cuotas. Este tipo de descuento se puede considerar que es un simple crédito del banco hacia la arrendadora, con la garantía de que existe una serie de contratos de arrendamiento que respaldan la capacidad de pago de la arrendadora.

En el caso más puro de descuento, con responsabilidad para el banco, éste adquiere todas las obligaciones del contrato, incluyendo el cobro de las cuotas. Aunque técnicamente la arrendadora puede brindarle el servicio de cobro al banco que descuenta los contratos de arrendamiento,

en caso de morosidad de parte del arrendatario, el banco deberá hacer los esfuerzos por recuperar los pagos atrasados, y eventualmente, el activo arrendado.

Finalmente, se puede hacer una distinción de acuerdo al tipo de financiamiento utilizado por la arrendadora, ya sea por medio de recursos en cartera propia o por medio de descuentos. Cuando se hace por medio del primero, la arrendadora tiene contabilizado en su balance el saldo de la cuenta por cobrar al arrendatario, o sea, la suma de la porción del principal en las cuotas pendientes de pago de todos los contratos de arrendamiento vigentes. Visto de otra manera, el saldo de la cartera propia constituye el valor inicial del activo menos los pagos al principal efectuados hasta el momento por el arrendatario.

3. Actividades involucradas

El *leasing* en Costa Rica ha sido utilizado para el financiamiento de diversas actividades y sectores de la economía, esto se debe a que el sector con mayor dinamismo dentro de la economía en los últimos años ha sido el de servicios y, además, a que el *leasing* es un mecanismo novedoso.

Particularmente, la actividad que más se financia mediante el *leasing* en Costa Rica resultó ser el equipo tecnológico, muy ligado al sector de servicios. Este rubro incluye el arrendamiento de equipo electrónico, computadoras y centrales telefónicas, entre otros. Las ventajas que ofrece este mecanismo para la renovación de equipo de tecnología de punta, con rápida obsolescencia, es la razón principal para que esta actividad haya tomado tanta importancia dentro del *leasing* en Costa Rica.

En el caso de Costa Rica, además, hay otro aspecto que influye mucho para justificar la importancia del arrendamiento de equipo electrónico. Dentro de este rubro están contabilizados algunos contratos de arrendamiento del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), quien además de la posibilidad de renovación tecnológica mencionada, obtiene la ventaja de facilitar los procedimientos de compra de activos dentro del marco de una institución pública.

Por su parte, los vehículos, tanto de distribución como para ejecutivos de las empresas, son otro tipo de activo que está siendo financiado por medio del *leasing*. En este caso, la renovación de la flotilla de vehículos dentro de las empresas es un factor importante para que los vehículos sean una de las actividades más financiadas por este método. En el caso de los vehículos ejecutivos, en buena parte pertenecen al paquete de incentivos que las empresas otorgan a sus ejecutivos.

En un mercado incipiente del *leasing* como el de Costa Rica, resulta natural que el financiamiento de vehículos sea importante, debido a las facilidades de operación que contiene este tipo de arrendamiento. Por un lado, existe ya un mercado secundario de vehículos, lo cual le da una mayor garantía a la arrendadora que el activo se podrá vender al finalizar el contrato de arrendamiento, en el caso que el arrendador no ejerza la opción de compra. Más que poder vender el activo, se puede decir que el arrendador puede tener un grado de certeza sobre el valor residual del bien al finalizar el contrato. El único riesgo que en este sentido corre el arrendador es que sucedan cambios importantes en el mercado de vehículos durante la vigencia del contrato, como puede ser una disminución en los impuestos de importación que pagan los mismos. En ese caso, el valor del vehículo arrendado en el mercado secundario disminuye, acarreándole una pérdida a la compañía arrendadora.

Otra ventaja que ofrece para las arrendadoras el *leasing* de vehículos es la relativa facilidad de localizarlo e incautarlo en caso de incumplimiento de pago de parte del arrendatario. La existencia de un registro de vehículos en el país facilita la identificación del bien arrendado y, además, no permite que éste pueda ser sacado del país sin consentimiento del arrendador.[3] A diferencia de otros activos inmuebles, que permanecen en el terreno propiedad del arrendatario, la circulación de los vehículos le permite al arrendador poder incautarlo, sin necesidad de tener que introducirse en propiedad privada.

Desde el punto de vista de los arrendatarios, tener un arrendamiento de vehículos es una forma de empezar a conocer un mecanismo con el cual no se es del todo familiar. En este sentido, lo más crítico es romper con

3. Este no es el caso de otros bienes "no registrables", como por ejemplo las computadoras.

el paradigma de la separación entre la propiedad y el usufructo de un activo. Tradicionalmente, los empresarios han considerado que deben tener en su propiedad y control todos los activos que sean esenciales para la producción de sus bienes. El arrendamiento separa esos dos conceptos, quien es el dueño del bien no es el mismo que lo usa. En ese sentido, pareciera que arrendar los vehículos de la empresa en lugar de comprarlos, es una forma de ir rompiendo con ese paradigma e ir conociendo mejor el funcionamiento y las ventajas del *leasing*.

Si bien la importancia del *leasing* de equipo tecnológico y vehículos siguen siendo los más importantes, los otros tipos de activos vienen creciendo conforme el mercado va madurando y se introducirán nuevos tipos de arrendamientos que hagan más atractivo el instrumento. Además del *leasing* de maquinaria, el de tipo inmobiliario es uno que está empezando a surgir, ya que ofrece ventajas sobre el crédito y sobre los fondos inmobiliarios que han tenido un auge reciente en Costa Rica. Con el advenimiento de este tipo de arrendamiento, el país se podría beneficiar de un mayor desarrollo del mercado de capitales de más largo plazo, y que ahora está muy restringido.

4. Arrendamiento por tamaño de empresa

Como se mencionó en la sección del marco conceptual, el *leasing* es un instrumento que permite un mejor acceso a una alternativa de financiamiento para la compra de activos a los pequeños y medianos empresarios. El hecho de que los activos arrendados permanecen en propiedad del arrendador, disminuye el riesgo de financiamiento a sujetos "no bancables". Debido a que, por lo general, los pequeños y medianos empresarios no poseen garantías reales que otorgar, la capacidad de pago determina sus posibilidades de obtener financiamiento.

Por medio del *leasing*, por lo tanto, se disminuye el riesgo asociado con la carencia de garantías reales de los pequeños empresarios, y se concentra la decisión de aprobación de la operación en la capacidad del empresario de generar suficientes recursos para pagar las cuotas mensuales del arrendamiento.

Sin embargo, en Costa Rica cerca de dos terceras partes del arrendamiento se otorga a grandes empresas. Esto se debe, en buena medida, a que el *leasing* en Costa Rica es un instrumento incipiente. El hecho que la mayoría de las arrendadoras en operación esté ligada a entidades financieras, hace que adopten políticas más parecidas a las de un banco. La cultura de aprobar las operaciones de *leasing* como si fuera un crédito está muy arraigada aún.

El hecho que buena parte del financiamiento de las arrendadoras provenga de descuentos a entidades financieras, también obliga a que las arrendadoras pidan requisitos a sus clientes como si estuvieran regidos por la Superintendencia de Entidades Financieras. Es de esperar que conforme el mercado del *leasing* madure, la proporción de operaciones de arrendamiento destinadas a las empresas de menor tamaño tienda a aumentar.

5. Morosidad del *leasing*

El hecho de que el *leasing* en Costa Rica sea de auge reciente, y que los financiamientos que otorga sean de mediano y largo plazo, hace prever que la morosidad en el arrendamiento no sea un problema aún. Sin embargo, vale la pena apuntar algunos de los problemas potenciales que pueden surgir con el tiempo y que pueden hacer entrar en problemas a las arrendadoras del país.

En primer lugar, si bien se ha dicho que el *leasing* ofrece una ventaja para el arrendador en el momento de incautar un activo por incumplimiento del contrato por parte del arrendatario, ya que está registrado a su nombre, en la práctica este mecanismo únicamente sirve para "asustar" al arrendatario. Dentro de los procedimientos normales de una arrendadora, una vez que se determina que un cliente está atrasado en los pagos, se le envía una notificación. Si después de un tiempo aún no ha pagado, se le envía una persona para que lo amenace con quitarle el activo arrendado si no se pone al día con la operación. En la mayoría de los casos el cliente accede y paga, ya que entiende que el activo es de la arrendadora, o eventualmente, si no puede cumplir con el pago de las cuotas, devuelve el activo a ésta.

Bajo la legislación actual, sin embargo, en caso de tener que incautar un bien arrendado a alguien que se ha rehusado a devolverlo, el procedimiento puede ser largo y tedioso. En primer lugar, si se le amenaza al cliente con una acusación penal por "retención indebida" del bien (que por lo general resulta en el cliente devolviendo el activo), el cargo de la prueba está en el arrendador de demostrar que el cliente se llevó el activo sin consentimiento del primero. Esto puede ser difícil de demostrar, en el tanto que, por la naturaleza del contrato, el arrendador le cede al arrendatario el activo, para que éste lo disfrute.

La alternativa para la arrendadora es entablar un juicio administrativo, por incumplimiento de contrato por parte del arrendatario. Debido a la lentitud de nuestro sistema judicial, esto puede tomar un tiempo demasiado largo. Una vez terminado el juicio, y fallado a favor de la arrendadora, el *leasing* tiene la ventaja de que se puede disponer de inmediato del bien arrendado. Bajo la alternativa de un crédito prendario, el fallo a favor del banco puede ser más expedito, pero luego se tiene que trasladar la propiedad del bien al banco para que éste pueda disponer del mismo, lo cual puede tomar aún más tiempo que el mencionado para el *leasing*.

Otro problema al que se enfrentan las arrendadoras al intentar incautar algún activo arrendado, es cuando éste se encuentra en la planta física del arrendatario. En ese caso, el arrendador no puede simplemente llegar a la planta a amenazar con llevarse el activo, ya que se consideraría violación de la propiedad privada. Tendría, por lo tanto, que recurrir a los tribunales para obtener una orden para ingresar a la propiedad del arrendatario a recuperar su activo. Este trámite, obviamente, en el caso de Costa Rica, puede tomar varios meses. Es por esta razón que el *leasing* de otros equipos que no sean vehículos o equipo electrónico no ha ganado más importancia en los últimos años.

6. Obstáculos al *leasing* en Costa Rica

El principal obstáculo para el desarrollo del *leasing* en Costa Rica es la ausencia de una legislación específica que regule la actividad. Si bien existen países como los Estados Unidos que tampoco tienen una legislación especial de arrendamiento, la realidad costarricense es muy dife-

rente, ya que en ese país el mercado de *leasing* ya se encuentra maduro y, además, su aparato jurídico funciona mediante la jurisprudencia, permitiéndole introducir los cambios en la operación del mercado al sistema jurídico. En el caso de El Salvador y Panamá, por ejemplo, se promulgaron recientemente leyes específicas que regulan la relación entre las partes en un contrato de arrendamiento.

En Costa Rica, por otro lado, el mercado de *leasing* es incipiente, y se rige únicamente por las reglas de un contrato mercantil entre dos partes. Los principales aspectos que se considera que no están bien definidos por la legislación actual costarricense son:

a) Inestabilidad de reglas claras en Tributación. Debido a que una de las características principales del arrendamiento en Costa Rica ha sido el beneficio fiscal que aporta el arrendamiento operativo, la transparencia y estabilidad de las normas contables que se aplican para la Tributación Directa son de suma importancia. Si bien se mencionó que ya existe un decreto publicado, con un reglamento para el tratamiento tributario del *leasing*, lo que trajo relativa estabilidad al sistema, muchos operadores de *leasing* consideran que esta figura es débil, en el tanto pueda ser de nuevo cambiada vía decreto. Esta inestabilidad también se refleja en el hecho que el decreto de Tributación fuerza a las arrendadoras a llevar dos tipos de contabilidad a la vez, por un lado la que obedece a las reglas NIC y otra para fines tributarios.

b) Establecimiento de un mecanismo ágil de incautación de bienes. Bajo el esquema legal actual, en caso de incumplimiento de pago de parte del arrendatario, y que éste no quiera devolver el activo arrendado, la empresa de *leasing* deberá proceder a demandar penalmente al primero por retención indebida, o por medio de un proceso civil por incumplimiento de contrato. En cualquiera de los dos casos, y suponiendo que sea exitoso el proceso para el arrendador, éste puede durar un tiempo indefinido, con costos también inciertos; cercenando una de las características principales del arrendamiento, cual es la agilidad y los bajos costos de transacción. En otras legislaciones, como por ejemplo la de El Salvador, se ha introducido el título de Fuerza Ejecutiva a los contratos de arrendamiento, de manera que se le permite al arrendador acudir a los tribunales para

que se resuelva mediante un procedimiento ejecutivo la devolución del activo arrendado, en caso que el arrendatario incumpla con alguna de las cláusulas del contrato.

En el caso de Costa Rica, existen además otros dos riesgos potenciales que pueden mermar el desarrollo adecuado del arrendamiento a futuro. Por un lado, dado que una buena parte de los contratos de *leasing* son de vehículos, la póliza de seguro que cubre a los mismos está a nombre de la arrendadora, quien es la propietaria de los mismos. En el caso de un accidente que provoque daños a terceras personas, la responsabilidad civil puede recaer sobre la arrendadora, obligándola a cubrir una parte importante de los costos implícitos en dicha responsabilidad. Este riesgo puede ser elevado, en el tanto la arrendadora no pueda después recuperar esa erogación por parte del arrendatario.

El hecho que la mayoría de las arrendadoras está ligada a Grupos Financieros, constituye el otro riesgo potencial para la actividad. El posible contagio que podría haber dentro del grupo al cual pertenece la arrendadora por problemas de manejo que se den en ésta, constituye un riesgo para el banco que lidera dicho grupo. En ese sentido, la Superintendencia General de Entidades Financieras (SUGEF) se ve tentada a regular la actividad de *leasing*. Sin embargo, el hecho que una buena parte del financiamiento de las operadoras proviene del descuento de los contratos, o de líneas de crédito con bancos ya supervisados, hace que ya exista de hecho una autorregulación. En la práctica, se encontró que la mayoría de las arrendadoras aplica los mismos procedimientos y criterios de aprobación de contratos de *leasing* que los de aprobación de líneas de crédito en los bancos, con la única diferencia que en los bancos se centran más en la calidad de la garantía y los balances del cliente, mientras que en las arrendadoras se centran en la capacidad de pago del mismo.

La amenaza de ser regulados por la SUGEF no radica tanto en la aplicación de principios bancarios a la actividad, sino más bien a la posibilidad de pérdida de agilidad en la operación de las arrendadoras. Esto es especialmente cierto para el caso de las pequeñas y medianas empresas, que ahora no son consideradas como "bancables", pero que pueden encontrar en el *leasing* una alternativa interesante para hacer sus inversiones en equipo y maquinaria. La aplicación de todos los principios ban-

carios a las arrendadoras, dejaría por fuera de la posibilidad del *leasing* a un gran número de estas empresas.

Conclusiones

El *leasing* en Costa Rica se encuentra en una fase inicial, en crecimiento en cuanto a volumen, así como en diversidad de mecanismos ofrecidos. El arrendamiento ha permitido un mayor acceso a recursos para el aumento de la inversión de activos, tanto en la empresa privada como en las instituciones públicas. Una parte de estos recursos proviene del exterior, lo que implica recursos frescos entrando a la economía. El *leasing* provee además, una excelente oportunidad de poder desarrollar el mercado de financiamiento de largo plazo, prácticamente inexistente en Costa Rica desde principios de los años ochenta.

Hasta el momento, existe cierta percepción de que el *leasing* en Costa Rica es utilizado como un beneficio fiscal. Sin embargo, como se ha demostrado en este estudio, existen muchas otras ventajas del arrendamiento que ya están siendo valoradas por las empresas e instituciones públicas. Las ventajas que ofrece en cuanto al manejo del flujo de caja, agrupamiento de servicios y como protección contra el riesgo de obsolescencia, son algunas de las que ya están tomando importancia. Estas ventajas, además, son de mayor relevancia para el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, aunque en este país aún no se hayan podido reflejar plenamente. Conforme el público tome conciencia de estos beneficios, se verá cómo el *leasing* en Costa Rica irá creciendo a una tasa mucho mayor que otras formas de financiar o adquirir activos productivos.

Dentro de los principales obstáculos que enfrenta el arrendamiento para desarrollarse adecuadamente en el país, está la carencia de una legislación propia que lo ampare. Aquí destaca la necesidad de mayor agilidad en la resolución de conflictos entre las partes contratantes. En este sentido, es de suma importancia preparar y presentar un proyecto de ley, sobre todo que defina claramente las reglas de juego y que le aporte al mercado de *leasing* la transparencia necesaria para desarrollarse.

Referencias

AMEMBAL, SUDHIR P. (2000). "Emerging Lease Markets", Amembal & Associates.

CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL (1996). "El *Leasing* en los Mercados Emergentes", Serie Experiencias de la CFI.

Decreto de Ley 30389-H "Reglamento para el Tratamiento Tributario de los Arrendamientos Financieros y Operativos".

EQUIPMENT LEASING AND FINANCING FOUNDATION (2001). "The Perfect Storm: Why Successful Lease Financing Companies Have Exited the Marketplace."

"Ley n.° 4755: Código de Normas y Procedimientos Tributarios", República de Costa Rica, versión actualizada al 12 de mayo del 2002.

"Ley de Arrendamiento Financiero de El Salvador." Decreto 884. 20 de junio de 2002.

"Ley 7 de 1990, Por medio de la cual se regula el Arrendamiento Financiero de Bienes Muebles", República de Panamá, 10 de julio de 1990

PÁRRAGA, MANUEL (1998). "La Hora del *Leasing*", *Revista Rumbo*, edición especial.

THE INSTITUTE OF CHARTERED ACCOUNTANTS OF ENGLAND AND WALES (2000). "Leasing for Corporate Finance Practitioners", *Corporate Finance Guideline*, n.° 19, octubre.

9

PANORAMA FINANCIERO DE LAS INDUSTRIAS DE CAFÉ Y LA CAÑA DE AZÚCAR: TRANSACCIONES VINCULADAS

JORGE RODRÍGUEZ M.

Introducción

El acceso al crédito de productores agropecuarios es tema de especial importancia para las economías en desarrollo. Los productores agropecuarios rurales constituyen una clientela sumamente costosa para los intermediarios financieros dada la naturaleza de las actividades agropecuarias, sus riesgos inherentes, la habitual falta de experiencia con instituciones financieras formales, la infraestructura inadecuada y la ubicación rural de la mayoría de los productores agropecuarios. Por esta razón, este tipo de clientela es excluida de los mercados financieros formales en favor de clientelas urbanas no agropecuarias que son mejor conocidas y menos costosas. Costa Rica no ha sido la excepción y varios autores han demostrado cómo aún los programas de finanzas rurales agropecuarios se concentran en los productores de mayor riqueza y en los productores más urbanos.[1]

En las economías en desarrollo, las organizaciones financieras con el objetivo de atender productores agropecuarios de una manera sostenible se enfrentan a muchos retos. Las tecnologías crediticias tradicionales se han demostrado inapropiadas para alcanzar a los microempresarios y los pequeños y medianos agricultores rurales. En años recientes organizaciones de microfinanzas han refinado metodologías innovadoras que han sido exitosas en términos de sostenibilidad y alcance en contextos urbanos.[2] Sin embargo, tecnologías crediticias apropiadas para el contexto rural son todavía un área de discusión y experimentación.

1. Ver Araya, Ibarra y Rodriguez-Meza (1990).
2. Ver González-Vega, Claudio *et. al.* (1996).

Una manera de organizar las transacciones financieras observadas en las áreas rurales de muchos países en desarrollo es la vinculación del financiamiento con la comercialización y procesamiento de la producción agropecuaria. Descrita de una manera muy general, un mismo agente económico provee el financiamiento y la compra y/o comercialización de la producción. De esta manera, este agente es capaz de vincular el costo de los fondos con el costo de compra y mercadeo de la producción. El financiamiento puede tomar varias formas diferentes: desde préstamos en especie en la forma de insumos de producción, semillas o asistencia técnica, hasta préstamos en efectivo. El pago de dichos préstamos también toma varias formas diferentes: descuentos en los precios de compra de la producción, horas de trabajo o pagos directos en efectivo. La clave de la vinculación de la relación, desde el punto de vista financiero, es que la cosecha esperada es la principal garantía del préstamo.

Varios autores han estudiado esta clase de transacciones. Braverman y Stiglitz (1982) muestran que la vinculación del financiamiento y la venta y/o comercialización de la producción puede incrementar el nivel de bienestar y puede funcionar eficientemente tanto en mercados competitivos como monopolísticos. Otros autores obtienen resultados similares incluso en presencia de información imperfecta.[3] Gracias a su doble naturaleza, la vinculación de las transacciones financieras y de la producción puede reducir la asimetría de información y aliviar, en alguna medida, los problemas de selección adversa y daño moral que surgen de esta asimetría. Sin embargo, este tipo de transacción vinculada puede permitirle a la organización prestamista/comercializadora extraer la totalidad del excedente del productor a través de la discriminación de precios de los préstamos y el producto.[4] El origen de estas consecuencias negativas de esta clase de arreglo se encuentra en el poder monopolístico adicional adquirido por el comercializador/prestamista con la vinculación de transacciones.

De acuerdo con González Vega (1999) la vinculación de transacciones tiene las siguientes ventajas:

- reducción de los costos de transacción;

3. Ver Bardhan (1989); Bell (1988); Braverman y Guasch (1984).

4. Ver Bardhan y Urdry (1999).

- reducción de la información asimétrica en el contrato financiero gracias a la información adquirida en contrato no financiero;
- provee instrumentos e incentivos adicionales útiles en la ejecución del contrato financiero;
- genera poder de mercado para el oferente de crédito al reforzar su relación con el suplidor de la producción.

Este documento considera dos mercados caracterizados por la vinculación de transacciones: las industrias del café y la caña de azúcar en Costa Rica. Ambos productos son comercializados y financiados, en alguna medida, mediante transacciones vinculadas. Históricamente, los pequeños y medianos productores de café y caña de azúcar han siempre dependido de terceros para el procesamiento y mercadeo de su producción. La naturaleza del procesamiento, que requiere de grandes inversiones fijas, condujo al desarrollo de empresas procesadores y comercializadoras, beneficios e ingenios respectivamente, que se aprovechan de las economías de escala que se pueden obtener de reunir la producción de muchos productores particulares. Estas firmas eventualmente incursionaron en el mercado de financiamiento de los productores. Sin embargo, factores exógenos a su tecnología de producción y la organización del mercado del producto son los que han determinado el grado de participación de este tipo de empresas en las transacciones financieras.

Este documento trata de explicar el mecanismo de vinculación y las características del aspecto financiero de las transacciones vinculadas. Para entender la tecnología financiera de cada industria y su grado de alcance, es necesario entender primero cómo se organiza la industria nacionalmente y cuál es el conjunto de incentivos enfrentados por las empresas procesadoras y de mercadeo a nivel nacional. En la primera parte del documento se describen las industrias del café y la caña de azúcar con énfasis en el grado de regulación y competitividad del mercado, considerando el aspecto financiero de la industria. En la segunda parte del documento se presenta una descripción detallada de la tecnología crediticia utilizada para ofrecer préstamos a los productores, la cual se basa en entrevistas con algunas organizaciones seleccionadas. La última sección concluye y propone algunas lecciones que se pueden aprender de la realidad costarricense.

El presente documento fue elaborado a mediados de 1999 como parte de un proyecto del Banco Interamericano de Desarrollo en innovaciones tecnológicas en los mercados financieros latinoamericanos, que potencialmente podrían ser transplantadas a otros contextos. Sin embargo, como se verá más adelante, estos mecanismos son altamente dependientes de la naturaleza de los mercados de cada producto específico, lo cual condiciona temporal y espacialmente las conclusiones extraídas.

I. Las industrias del café y la caña de azúcar en Costa Rica

La agricultura es un componente muy importante de la economía costarricense. De 1993 a 1995 el PNB agropecuario representó cerca del 18,5 por ciento del PNB total y dentro del PNB agropecuario los productos tradicionales representaron poco más del 50 por ciento. El café y la caña de azúcar, junto con el banano, constituyen los productos tradicionales más importantes. A pesar del énfasis que se ha puesto en las últimas dos décadas en el desarrollo de sectores agropecuarios no tradicionales y del sector servicios, como por ejemplo el turismo, el café y la caña de azúcar son todavía esenciales para la economía en términos de empleo, valor agregado y, en diferentes grados, como fuentes de divisas.

Como muestra el Cuadro 9.1 el café y la caña de azúcar representan entre el 4 y el 5 por ciento del PNB, en valor agregado, durante el período 1992-1995. Este valor agregado incluye tanto la producción como el procesamiento de ambas industrias. En el lado de la producción, la cosecha de ambos productos es intensiva en el uso de mano de obra. En el lado industrial, ambas industrias tienen fuertes vinculaciones con otros sectores mediante el transporte, almacenamiento, investigación y comercialización. El impacto final sobre la economía es, por lo tanto, mucho mayor que el representado por estos porcentajes de valor agregado.

Cuadro 9.1

VALOR AGREGADO INDUSTRIAL Y AGRÍCOLA Y EL PNB
(millones de colones)

	CAFÉ		CAÑA DE AZÚCAR		PNB
	MONTO	PORCENTAJE PNB	MONTO	PORCENTAJE PNB	
1992	13.574	1,97	7.123	1,93	906.440
1993	20.668	2,50	7.899	1,83	1.069.340
1994	40.912	3,72	9.315	1,79	1.305.796
1995	46.219	3,93	10.633	1,80	1.621.644
1996	41.710	2,78	12.740	1,92	1.872.429

FUENTE: Banco Central de Costa Rica.

En las últimas dos décadas el sector agropecuario costarricense ha enfrentado grandes cambios en el ambiente regulador y político. Los precios se han liberado, el Estado ha reducido su participación en el mercado y los subsidios se han evitado, se han disminuido las tarifas a las importaciones y se han eliminado tratamientos preferenciales para las industrias exportadoras en mercados no tradicionales. El objetivo del nuevo paradigma es promover la eficiencia en el sector y un nivel de competencia saludable entre los participantes. Algunas industrias, sin embargo, al momento de la preparación de este documento, todavía gozaban de altos grados de protección. La industria de la caña de azúcar es una de ellas con una tarifa sobre importaciones del 55 por ciento. Adicionalmente, tanto las industrias del café y de la caña de azúcar se han organizado de una manera auto-regulada estática, que limita la competencia internamente. Dicha forma de organización se ha justificado como un esfuerzo para garantizar una distribución equitativa de los beneficios entre industrialistas y agricultores

II. LA INDUSTRIA DEL CAFÉ

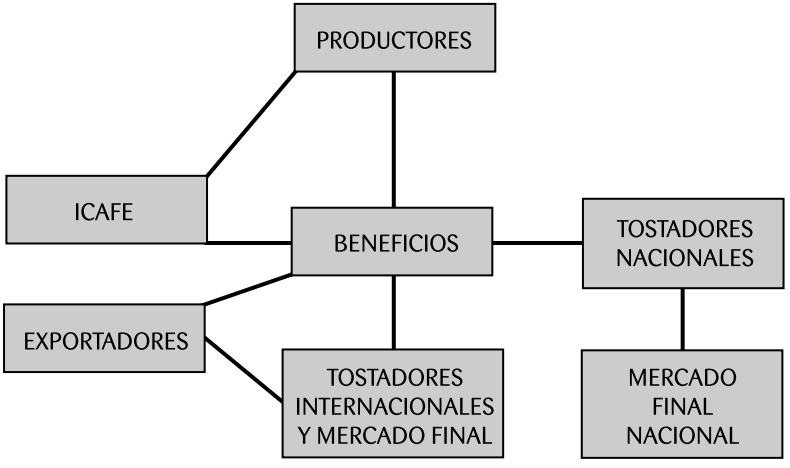
1. Organización del mercado

Existen cinco participantes principales en la industria del café: los productores, los beneficios que procesan y comercializan el producto, el Instituto Costarricense del Café (ICAFE), los exportadores, los tostado-

res y vendedores finales en el mercado nacional. Sus relaciones se representan en el Diagrama 9.1. Los productores venden su producción a los beneficios los cuales pueden exportar el producto final o lo venden a exportadores. Los beneficios ofrecen un porcentaje pre-establecido de su producción al mercado nacional, el cual es vendido a las empresas tostadoras nacionales, especialmente en forma de grano. Estas tostadoras son las que generan el producto final que se distribuye a través del mercado nacional. El ICAFE es el organismo regulador y coordinador de la industria.

Diagrama 9.1

ORGANIZACIÓN DE LA INDUSTRIA DEL CAFÉ



A. *Productores*

El café es producido principalmente en áreas entre los 800 y los 1.300 metros sobre el nivel del mar, en regiones con lluvias regulares y temperaturas templadas. El proceso de cultivo empieza con la plantación y/o el mantenimiento de plantaciones antiguas entre los meses de mayo y julio. El mantenimiento incluye el uso de fertilizantes, el control de pestes y, cada 5 ó 6 años, la corta de las plantas para mantenerlas a una altura manejable para la cosecha. La cosecha toma lugar de diciembre a marzo en áreas de mayor altitud pero en áreas de baja alti-

tud, que se asocian con menor productividad y calidad, puede empezar tan temprano como agosto.

La recolección del fruto del café es intensiva en mano de obra con poca o ninguna mecanización debido al tamaño de las plantas y la topografía y distribución de las plantaciones. Los trabajadores temporales requeridos para cosechar son remunerados diariamente en la plantación. El fruto cosechado se lleva a una planta recibidora que usualmente es propiedad del beneficio, en la cual el productor entrega la cosecha a cambio de un recibo que especifica de qué zona proviene el café. Dicho recibo le otorga al productor el derecho de recibir un adelanto por la cosecha que se puede hacer efectivo en las oficinas del beneficio en cualquier momento.[5] En los meses sucesivos se hacen ajustes adicionales al pago de la cosecha hasta que se anuncia el precio final y se hace el ajuste necesario en el pago para cancelar la totalidad de la cosecha.

Las extensiones de tierra para la producción de café varían en tamaño. El Cuadro 9.2 presenta una aproximación de los productores de acuerdo al tamaño de sus entregas. Asumiendo un rendimiento de 30 fanegas/ha[6] se puede estimar que aproximadamente el 96 por ciento de los productores producen en extensiones menores de 5 ha. y constituyen el 55,5 por ciento de la producción total del país. Esta extensión de los cultivos está usualmente asociada con una fuerte participación de la mano de obra familiar y la contratación de empleados externos ocasionales durante la época de cosecha. El Cuadro 9.2 muestra también que en Costa Rica alrededor del 75 por ciento de la producción del café se lleva a cabo en plantaciones de menos de 20 ha. Como se observa en el Cuadro 9.2, en la cosecha 94-95, el total de productores, de acuerdo al número de entregas, fue de cerca de 77.000 productores de café en el país. Este número, sin embargo, sobreestima el número de participantes debido al registro múltiple de entregas provenientes de una misma plantación con el objetivo de evitar impuestos.

5. Las transacciones en efectivo en los recibidores están prohibidas por ley.

6. Una fanegas = dos hectolitros dobles (D.HL.)

Cuadro 9.2

DISTRIBUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ACUERDO AL TAMAÑO DE LA PLANTACIÓN, 1994-1995

Cantidad entregada	Estimado de tierra/productor	Número de productores	Porcentajes	Producción total (fanegas)	Porcentajes
0-150 fanegas	>5 ha.	74.081	95,9	1.828.341	55,5
150,1-500 fanegas	5-20 ha.	2.659	3,4	638.676	19,4
Más de 500 fanegas	>20 ha.	501	0,7	829.224	25,1
Total		77.241	100,0	3.296.241	100,0

Fuente: Armando González Jiménez, 1997

B. *Los beneficios*

Los beneficios ofrecen los siguientes servicios: recibo de la fruta cosechada en recibidores distribuidos a lo largo de las áreas de producción; transporte de la fruta de los recibidores al beneficio y; procesamiento, almacenamiento y comercialización de la cosecha. Algunos beneficios pertenecen a grupos exportadores representantes de multinacionales; otros son cooperativas de productores y el resto son empresas privadas de empresarios costarricenses. En la última década ha habido un incremento en la participación de los exportadores y, en alguna medida, de las cooperativas, en detrimento de las empresas privadas, las cuales son usualmente empresas familiares. El Cuadro 9.3 presenta la distribución del mercado entre los tres tipos de beneficios en las últimas seis cosechas.

Cuadro 9.3

DISTRIBUCIÓN DE LOS BENEFICIOS EN EL PROCESAMIENTO DE LA COSECHA (porcentajes)

	91-92	92-93	93-94	94-95	95-96	96-97
Independientes	22	18	19	19	20	20
Cooperativas	44	41	39	40	40	42
Exportadores	34	41	42	41	40	38

Fuente: Instituto Costarricense del Café.

Las operaciones de los beneficios están reguladas por ley. El precio final que se le paga a los productores es determinado por el ICAFE como el promedio de los precios recibidos por la venta de la totalidad del café procesado por cada beneficio particular durante la cosecha. Por lo tanto, cada productor recibe el promedio de los precios de venta de su producción y de la producción de todos los otros productores que entregan al mismo beneficio. De esta manera el riesgo por las fluctuaciones del precio es compartido por los productores. La ley establece que los gastos del beneficio tales como transportes, impuestos, salarios, cargas sociales, electricidad, tratamiento de aguas, y demás gastos operativos pueden ser descontados del precio del café. El margen de utilidades para los beneficios está fijado en 9 por ciento.

El precio final de la cosecha total no se conoce hasta el final del proceso de comercialización y procesamiento de toda la cosecha, lo cual usualmente ocurre alrededor de setiembre. Durante el período entre el recibo de la fruta en la planta del beneficio y la definición del precio final, el beneficio hace pagos parciales a los productores. El ICAFE establece precios parciales mínimos para cada beneficio, pero cada uno de ellos es libre de pagar precios por encima del mínimo estándar. El ofrecimiento de precios mayores que el mínimo se utiliza como un mecanismo de mercadeo para atraer productores a un beneficio específico. Al final de setiembre, el beneficio paga el saldo vigente entre los pagos parciales y el precio final establecido. Por ley, se deben hacer pagos parciales al menos cada tres meses de acuerdo a las ventas del período. El ICAFE guarda registros trimestrales de los pagos para cada beneficio.

El Cuadro 9.4 presenta la distribución de los beneficios por tamaño. En la cosecha 1997-1998 participaron 94 beneficios. Aproximadamente una tercera parte de la cosecha total fue procesada por los beneficios más grandes. Casi la mitad de los beneficios, sin embargo, procesó 40.000 hectolitros dobles o menos. Todos los beneficios, grandes y pequeños, reciben la mayoría del café de productores independientes. La producción propia es insignificante. La mayoría de la tenencia de tierra de los beneficios son terrenos no productivos que se mantienen por razones logísticas como la provisión de madera y la protección contra la contaminación alrededor de la planta del beneficio.

Cuadro 9.4

DISTRIBUCIÓN DE LOS BENEFICIOS POR CANTIDAD PROCESADA, COSECHA 1997-1998

CAFÉ DECLARADO (D.HL.)	N.° DE BENEFICIOS	PORCENTAJES	CANTIDAD DECLARADA TOTAL	PORCENTAJES
0-40.000	48	51,06	921.081,3	13,47
40.001-80.000	18	19,15	1.013.968,6	14,83
80.001-120.000	8	8,51	837.420,2	12,24
120.001-160.000	7	7,45	1.008.328,1	14,74
160.001-200.000	5	5,32	872.582,9	12,76
> 200.001	8	8,51	2.186.125,5	31,96
Total	94	100,00	6.839.506,5	100,00

FUENTE: Instituto Costarricense del Café.

c. *Exportadores*

Los exportadores almacenan, preparan y venden el café en grandes volúmenes en el mercado internacional del café. La mayoría de los beneficios independientes y las cooperativas venden a los exportadores. Existen, sin embargo, algunos beneficios, usualmente de gran tamaño, que exportan o están vinculados directamente a exportadores. La integración de la comercialización y el procesamiento con las exportaciones es un fenómeno reciente. Esta integración facilita el financiamiento, el mercadeo y el manejo de la información. Estos beneficios integrados tienen acceso a líneas de crédito de bajo costo a través de sus contactos afuera del país y, en general, no utilizan líneas de crédito nacionales.

El tipo de contrato más común entre exportadores y beneficios establece la cantidad y la fecha de las entregas, el precio es fijado cuando el beneficio lo encuentra conveniente. El exportador, por su parte, tiene la opción de vender en un contrato de precio fijo, si vende a intermediarios, o en un contrato con precio abierto, si venden a las compañías tostadoras internacionales. En ambos casos los exportadores usan mecanismos de protección contra el riesgo generado por las fluctuaciones de los precios *hedging mechanism*.

Los exportadores también enfrentan regulaciones del ICAFE, el cual define el costo por kilogramo de café tranzado y el margen de utilidades tomando en cuenta las fluctuaciones de precios. Esta estructura rígida no facilita la competencia y al enfrentarse a un mercado final cada vez más concentrado, las compañías exportadoras también se han concentrado. A principios de los años ochenta participaban más de veinte compañías exportadoras y, en los últimos años, el mercado ha estado dominado por seis exportadores. Entre ellas, las multinacionales se han convertido en la principal presencia en el mercado.

D. *Compañías tostadoras nacionales*

Finalmente las tostadoras son las compañías procesadoras finales que tuestan, muelen y empacan el producto final para comercializarlo como bien de consumo. En el extranjero, las tostadoras compran su café de los exportadores y tienen muy poca relación con el mercado del café en Costa Rica. Internamente, las tostadoras compran su café directamente de los beneficios. Cada beneficio debe reservar un porcentaje dado de su producción para consumo interno, el cual es determinado por el ICAFE. El café seleccionado para consumo interno es usualmente de menor calidad. La industria tostadora en Costa Rica es muy concentrada. Las dos tostadoras más grandes abarcan el 70 por ciento del mercado. Las tostadoras nacionales tienen vínculos muy débiles con el sector productor de la fruta en la industria del café.

2. Dimensión financiera de la industria del café

A. *Productores*

Los productores de café cuentan con dos fuentes principales de fondos: financiamiento directo con intermediarios financieros establecidos o a través de su relación con el beneficio. El acceso directo es muy limitado debido a varias razones: una aversión general de los intermediarios financieros formales al crédito agropecuario debido a problemas de información que son muy costosos de superar y a las expectativas de riesgo de los proyectos productivos; el pequeño tamaño de la mayoría de las explotaciones de café; la concentración de la cartera en grandes pro-

ductores que son más rentables; y el énfasis reciente en la banca estatal de financiar actividades productivas alternativas a los productos tradicionales. A pesar de la existencia del crédito agropecuario usualmente los pequeños productores son excluidos del mercado en favor de los productores más grandes y rentables.

La ausencia relativa de crédito formal para los agricultores de café en el pasado llevó al desarrollo de mecanismos alternativos de financiamiento. Una tradición histórica de vinculación de la comercialización y el financiamiento a través de exportadores en el extranjero, estableció el precedente para que luego se desarrollara un mecanismo de financiamiento a través de un intermediario nacional, el beneficio, que es actualmente una fuente importante de fondos, especialmente de corto plazo.

La ley define a los préstamos para el financiamiento del café como préstamos a ser pagados por medio de descuentos en los pagos por la cosecha y garantizados por la futura cosecha. Los pagos por la cosecha entregada no son préstamos. Esta distinción es relevante dado el pago secuencial de la cosecha y el traslape de cosechas. Únicamente los fondos desembolsados con la garantía la cosecha futura y a ser pagados con dicha cosecha constituyen préstamos. La distribución del pago de la cosecha a través de varios meses, típicamente de marzo a setiembre, le ofrece a los productores de café una manera de suavizar sus flujos de caja, lo cual diferencia a este producto de otros productos agropecuarios. En alguna medida, esto reduce también la necesidad de financiamiento externo.

Aun en los casos en que los productores se financian directamente con bancos comerciales, públicos o privados, el beneficio es utilizado para la recuperación del préstamo. La ley establece que todos los "préstamos para el financiamiento del café" deben notificarse al beneficio en el que el productor entrega su cosecha, de manera que esta organización pueda retener las cuotas requeridas para pagar el préstamo y transferir el pago a la organización prestamista. Los términos y condiciones del préstamo y la ejecución del contrato son responsabilidad del banco, pero la tasa de interés no puede ser más alta que la tasa que se le cobra al beneficio.

En los casos en que el beneficio es la fuente del préstamo, el beneficio define los términos y condiciones pero no puede cobrar más de un 1 por

ciento sobre la tasa que los bancos comerciales le cargan al beneficio. Sin embargo, estas regulaciones no se cumplen. Aun el ICAFE, que es el encargado de supervisar estas regulaciones considera el financiamiento de los productores y los beneficios como una función más allá de sus responsabilidades.

Todos los beneficios proveen préstamos de corto plazo a los productores garantizados con la cosecha futura. Sin embargo, en la organización con la actividad financiera más activa, una cooperativa, sólo alrededor de 10 por ciento de los productores asociados recibieron préstamos en el año del estudio. Los desembolsos se llevan a cabo en los meses de mayo a diciembre, cuando las necesidades de capital son mayores debido a la contracción de los flujos de caja de los productores. Los desembolsos pueden ser en efectivo o en especie, en la forma de fertilizantes y otros insumos en cuyo caso los beneficios afirman no hacer ningún sobrecargo adicional al interés del préstamo. En varios casos el beneficio maneja un almacén de insumos y se dan los dos tipos de préstamos. En ambos casos los insumos son valorados a precios de costo y la tasa de interés es la misma.

Las cuotas o pagos del préstamo se programan como deducciones de pagos parciales de la cosecha entregada. Por lo tanto, los pagos parciales se distribuyen en los meses de diciembre a setiembre conforme se va definiendo el precio final de la cosecha. La distribución de los pagos a través de todo el ciclo de pagos parciales, varía de acuerdo al productor, el beneficio y el monto del préstamo. Por ejemplo, si el productor así lo desea y el préstamo es pequeño, el préstamo puede ser cancelado con los dos primeros pagos parciales. Para los préstamos más grandes es necesario distribuir las cuotas a través de todo el ciclo de pagos parciales. Dado que los pagos parciales dependen de decisiones particulares de cada beneficio y del precio futuro de venta, que es desconocido, no hay una estructura pre-definida para la distribución de las cuotas. Si los pagos parciales son de muy bajo monto, debido a bajos precios del café, se ha establecido la práctica de fijar las cuotas de manera que se le dejen suficientes fondos al productor para su subsistencia. Este tipo de acuerdo es permitido por la estrecha relación entre los productores y los beneficios.

El monto de los préstamos depende del historial de entregas del productor y usualmente se convierte en la cantidad equivalente de producción a entregar. El historial de entregas establece límites realistas de pago, dado el precio esperado del café. Sin embargo, se observó una gran variación en la proporción del valor de la cosecha que se financia a través de los beneficios entrevistados: desde un 25 por ciento en un caso, hasta un 60-70 por ciento en otro caso. El préstamo es garantizado por una prenda sobre la cosecha, la cual se formaliza en un pagaré. Además, es usual requerir un garante personal. Esta doble garantía es utilizada pues la prenda sobre la cosecha pierde valor si el productor ya ha entregado su producción a otro beneficio. Las tasas de repago son muy altas y, a pesar de que no existen estadísticas de morosidad consolidadas, en la historia de los beneficios entrevistados se pueden contar los casos en que ha habido problemas de pago.

Las tasas de interés sobre los préstamos varían entre los beneficios y entre los productores dentro de un mismo beneficio. Esto se debe, entre otras razones, a los diferentes costos de fondos y costos operativos de los beneficios.[7] En la cosecha previa a las entrevistas, por ejemplo, las tasas de interés variaron entre 23 y 26 por ciento en dos de los beneficios entrevistados. Esta dispersión en las tasas de interés se debe a:

- los préstamos se otorgan sobre la base de una relación establecida entre el beneficio y el productor, la cual es costosa de establecer y mantener y que es particular a cada productor y cada beneficio;
- los beneficios tienen diferentes costos de fondos asociados con diferentes fuentes de fondos y niveles de eficiencia;
- la fragmentación de los mercados financieros en Costa Rica permite diversos grados de márgenes de intermediación;
- algún poder monopolístico de los beneficios debido a ventajas de ubicación y un nivel considerable de costos hundidos, especialmente en términos del conocimiento de la clientela. El beneficio no sólo tiene un conocimiento de la capacidad y voluntad de pago de cada productor que emerge de sus interacciones a través de los años, sino

7. Al menos un beneficio entre los entrevistados manifestó tener la política de determinar la tasa de interés sobre la base de los costos totales del beneficio, en lugar de simplemente el costo de los fondos.

que también el beneficio conoce las características del producto y sus necesidades de liquidez a través del período de producción. Esto puede funcionar como barrera a la entrada de nuevos beneficios;

- problemas de información por parte del productor que carece de información de formas alternativas de financiamiento en unos casos y;
- en otros casos, la falta de fuentes alternativas de financiamiento.

Además de los préstamos garantizados con la cosecha futura en efectivo o en especie, los beneficios, algunas veces, ofrecen financiamiento de largo plazo. Este tipo de préstamos, sin embargo, son poco comunes y son solamente ofrecidos a algunos productores. Los beneficios entrevistados manifestaron su voluntad de financiar inversiones en activos de capital o en la renovación de la plantación, en aquellos casos en que los productores han demostrado que se puede confiar en ellos. Estos préstamos son por montos mayores que los préstamos garantizados con la cosecha futura y requieren de garantías adicionales, usualmente una hipoteca o un garante personal. Los plazos de los préstamos dependen de cada préstamo pero pueden alcanzar hasta 7 años en los casos de renovación de la plantación. Las tasas de interés se definen en función del costo de los fondos para el beneficio. En el caso de los préstamos de renovación de plantación hay un período de gracia durante el proceso de gestación de las plantas.

El financiamiento directo de los productores de café no es muy común. La Ley 2762 establece que una función prioritaria del Sistema Bancario Nacional es el financiamiento de la producción de café. Durante finales de los años ochenta y principios de los noventa el café recibió poco, y varios años, nada de financiamiento de estas fuentes. No fue hasta la segunda parte de la década de los noventa que, como parte del proceso de reforma financiera, los bancos públicos han recurrido al sector cafetalero como un cliente rentable. El Banco Nacional ha sido particularmente agresivo en su expansión en el sector y, a marzo de 1998, el 24,3 por ciento de su cartera total en agricultura e industria (5,28 por ciento de la cartera total de la organización) estaba colocada en el sector cafetalero, incluyendo beneficios y productores. En 1999 se estimaba que con la demanda existente se podría doblar la cartera en esta actividad.

El financiamiento por medio de bancos es más caro para los productores. Al momento de las entrevistas, los préstamos de corto plazo para café tenían una tasa de interés del 27 por ciento, que era considerablemente más alta que cualquier tasa encontrada en los beneficios entrevistados. En el pasado el programa de Juntas Rurales de Crédito del Banco Nacional, que era un programa dirigido a las áreas rurales, fue importante como fuente de fondos para los productores. Al momento del estudio, el Banco Nacional estaba en el proceso de revitalizar este programa. Sin embargo, en ese momento fue imposible determinar el volumen de préstamos vigentes en la actividad del café en este programa.

Las Juntas Rurales también utilizan a los beneficios para la recuperación de sus préstamos a través de deducciones en los pagos parciales por la cosecha. Se ofrecen tanto préstamos de corto como de largo plazo. Los préstamos de corto plazo son garantizados con la cosecha y una garantía personal y los préstamos de largo plazo con un garante personal o una hipoteca. El tamaño máximo del préstamo está limitado al 80 por ciento del valor de la cosecha futura.

B. *Los beneficios*

Los beneficios cuentan con varios canales para obtener financiamiento. Para obtener fondos de corto plazo la ley les permite utilizar la cosecha futura como garantía, en la misma manera que los beneficios aceptan estas garantías para otorgar préstamos a los productores. El café procesado y almacenado en las bodegas del beneficio también puede ser utilizado como colateral. Los bancos nacionales públicos y privados aceptan las cosechas y proveen financiamiento de corto plazo como un componente más de una serie de servicios financieros ofrecidos a los beneficios. Los beneficios exportadores tienen acceso a fondos más baratos a través de su relación con compradores externos y, en los casos de beneficios asociados a multinacionales, la casa matriz es una fuente de fondos muy barata. Los beneficios que exportan directamente también tienen acceso a fuentes de fondos baratas haciendo uso de los contratos de exportación. Dichos contratos son ampliamente aceptados como ga-

rantía tanto por bancos nacionales como internacionales. En el pasado, las empresas exportadoras también ofrecían financiamiento a los beneficios que les vendían su producción pero, en los últimos años, se han retirado del mercado financiero y su lugar lo han tomado los bancos nacionales y extranjeros.

En contraste con esta gran variedad de alternativas para obtener fondos de corto plazo, los fondos de largo plazo, para a su vez prestarlos a los productores, son difíciles de obtener. Ésta es una de las razones por las cuales este tipo de préstamos no son muy comunes entre los productores. Los beneficios pueden, naturalmente, obtener fondos de largo plazo como empresas privadas que pueden ser sujetas de crédito haciendo uso de las formas tradicionales de un colateral. Sin embargo, no existe un mecanismo mediante el cual los beneficios puedan obtener fondos de largo plazo para prestar a los productores a menos que el beneficio esté dispuesto a utilizar su propio capital. Por este motivo los préstamos de largo plazo para los productores son más comunes en el sector cooperativo. Las cooperativas además de contar con las contribuciones de sus miembros, al momento del estudio, tenían acceso a un programa diseñado para proveer fondos para prestar a productores en el largo plazo ofrecido por el Banco Cooperativo, que se encontraba en proceso de liquidación al momento de este estudio.

III. LA INDUSTRIA DE LA CAÑA DE AZÚCAR

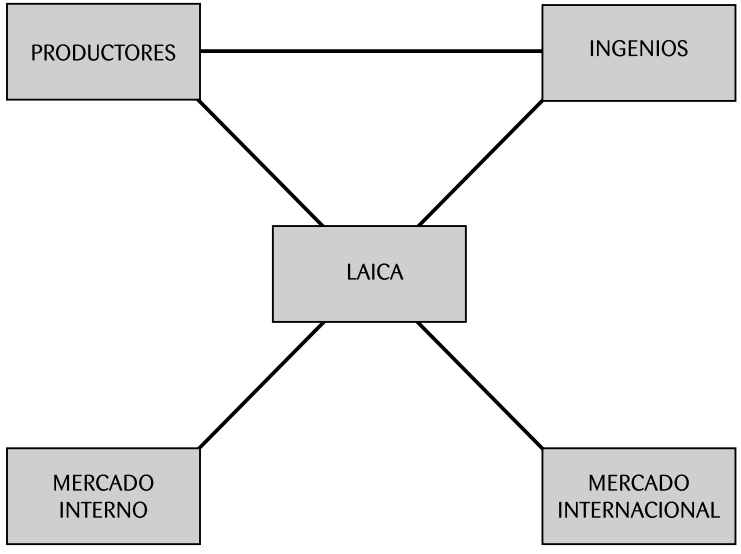
1. Organización de la industria

El Diagrama 9.2 presenta la estructura general de la industria de la caña de azúcar en Costa Rica. Los tres integrantes principales de esta industria son los productores independientes, las empresas procesadoras, las comercializadoras de la producción o ingenios y la Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA). Tanto los productores independientes como los ingenios cultivan y cosechan caña de azúcar. Los ingenios, por lo tanto, procesan tanto su producción como la producción adquirida de los productores independientes. El producto final generado en los ingenios, el azúcar, es totalmente comercializado a través de LAICA. LAICA se encarga de la totalidad del mercado final interno y

de la comercialización del azúcar en los mercados internacionales, así como de regular y coordinar la producción del mercado interno.

Diagrama 9.2

ORGANIZACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA CAÑA DE AZÚCAR



A. *Productores*

Los productores independientes son agricultores dedicados a producir caña de azúcar y que entregan su producción a uno o varios ingenios. Los productores de caña se encuentran ubicados en varias regiones del país con variadas características climáticas y topográficas, lo cual explica las variaciones en la calidad y los rendimientos observada en cada año. La mayoría de la producción nacional, sin embargo, proviene de la región del Pacífico Norte que es la región ideal para la producción de caña en términos de clima y topografía. Los cuatro ingenios más grandes del país se encuentran en esta región. Los meses de cosecha son de diciembre a mayo. Junio y julio son los meses de cultivo y es cuando se necesitan más los insumos de producción y hay mayor necesidad de liquidez.

Se ha estimado que en el país pueden existir unos 7.000 productores de caña aunque, tal como en el caso del café, esta cifra probablemente so-

bre-estima el número de productores pues se basa en el número de entregas y los productores tienden a hacer entregas bajo diferentes nombres para reducir sus impuestos. En 1994, el total del área cultivada fue de 44.485 ha. Una gran distinción con la industria del café es que, en el caso de la caña de azúcar, una gran parte de esta área cultivada pertenece a los ingenios. En los ingenios privados es común producir hasta el 50 por ciento de la cuota asignada al ingenio en las mismas plantaciones del ingenio. La ley establece que el 50 por ciento es el máximo de producción propia que se le permite a un ingenio.[8] El Cuadro 9.5 presenta las cantidades totales de caña de azúcar procesada en la cosecha 1997-1998 dividida entre producción propia y producción independiente.

Cuadro 9.5

CAÑA DE AZÚCAR PROCESADA A JUNIO DE 1997

INGENIO	PRODUCCIÓN PROPIA (PORCENTAJES)	PRODUCCIÓN INDEPENDIENTE (PORCENTAJES)	TOTAL (MONTO)
La Argentina	48	52	72.448.140
Costa Rica	60	40	84.080.280
El General	16	84	237.439.070
Providencia	88	12	69.550.270
San Ramón	49	51	47.416.170
Victoria	16	84	198.130.200
Catsa	61	39	570.642.845
El Palmar	52	48	486.650.960
El Viejo	50	50	540.960.620
Taboga	53	47	625.292.090
Cutris	50	50	101.677.550
Quebrada Azul	71	29	206.260.920
Santa Fe	57	43	74.538.930
Atirro	30	70	162.310.120
Juan Viñas	79	21	137.419.305
Total	51	49	3.614.817.470

FUENTE: Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA).

8. Sin embargo, existen excepciones como cuando no hay suficientes productores independientes para generar el 50 por ciento adicional.

La mayoría de los ingenios privados tratan de maximizar el uso de producción propia. Esto les garantiza no sólo la calidad sino también una provisión continuada de materia prima y les permite alcanzar economías de escala en la producción de caña de azúcar. El General y Victoria son la excepción porque son cooperativas. San Ramón es otra cooperativa pequeña. El resto de los ingenios son propiedad privada y, consecuentemente, en estos casos les interesa producir lo máximo posible en sus propias tierras. Como consecuencia, los productores independientes son participantes marginales en la industria.

El mercado de la caña de azúcar es un mercado altamente regulado. Cada año, LAICA establece una cuota de producción para cada ingenio, definido como el promedio de los últimos cinco años de producción del ingenio. Cada ingenio tiene, a su vez, una lista de productores independientes asociados al ingenio. Cada uno de los productores en la lista tiene una cuota de producción predefinida, estimada como el promedio de las dos producciones mayores entregadas en los últimos tres años. Aquellos agricultores que producen menos de 5.000 toneladas métricas tienen prioridad en la programación de recibos por parte del ingenio. Los productores nuevos tienen, en su primer año, una cuota del 33,3 por ciento de la cuota promedio de los últimos tres años de los productores medianos y pequeños (aquellos que entregan menos de 1.500 toneladas métricas). En el segundo año la cuota es del 66,6 por ciento y en el tercer año ya son considerados parte de los productores registrados con el ingenio. Este mecanismo se convierte en una barrera virtual a la entrada a la industria pues dificulta enormemente la entrada de nuevos productores.

El sistema de cuotas es importante porque, de acuerdo a la ley, el azúcar que se reciba bajo cuota se valora a precios preferenciales que emergen de la cuota asignada al país en los mercados preferenciales internacionales como los Estados Unidos y México. Por ley, el 62,5 por ciento del valor del azúcar (en términos de azúcar y melazas) va al productor y el 37,5 por ciento va al ingenio. Cantidades de producción adicionales se consideran extra-cuota y reciben el precio de mercado al cual se comercializa el azúcar, el cual es usualmente considerablemente más bajo que el precio del azúcar bajo cuota.

Los productores independientes deben registrar, antes del inicio de la cosecha, la cantidad de caña de azúcar que esperan entregar al ingenio.

Con esta información, un comité conformado por un miembro del ingenio, un técnico de LAICA y un representante de los productores independientes, diseñan un programa de recibos de los productores independientes. Con este programa el ingenio puede planificar también su producción propia, así como sus necesidades financieras. Una vez que la producción se empieza a entregar, primero se satisface la cuota y luego cualquier producción adicional es recibida como extra cuota

El siguiente cuadro presenta la producción total de azúcar para la cosecha 97-98 distribuida por cuota y extra-cuota para cada ingenio. Aunque la producción bajo extra-cuota es pequeña, es aún considerable especialmente para las cooperativas y los ingenios más grandes. Estos últimos han estado intentando incrementar su proporción del mercado. LAICA, sin embargo, le da prioridad a la comercialización del azúcar de extra-cuota de productores independientes sobre la extra-cuota de la producción propia de los ingenios.

Cuadro 9.6

PRODUCCIÓN DE AZÚCAR EN CUOTA Y EXTRA-CUOTA 97-98

	CUOTA	EXTRA CUOTA	TOTAL
Argentina	127.222	26.907	154.129
Costa Rica	134.528	36.614	171.142
El General	426.662	167.685	594.347
Porvenir	96.082	17.612	113.694
Providencia	105.928	41.911	147.839
San Ramón	78.664	17.104	95.768
Victoria	395.764	59.319	455.083
Catsa	741.715	312.025	1.053.740
El Palmar	596.976	295.277	892.253
El Viejo	693.955	308.328	1.002.283
Taboga	902.419	327.194	1.229.613
Cutris	167.760	0	167.760
Quebrada Azul	328.770	0	328.770
Santa Fe	126.352	0	126.352
Atirro	335.562	0	335.562
Juan Viñas	291.641	2.127	293.768
Total	5.550.000	1.612.103	7.162.103

FUENTE: Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA).

La plantación promedio de caña de azúcar es de 16,7 ha. de acuerdo al departamento técnico de LAICA. Cerca del 68 por ciento de los productores tienen menos de 5 ha. de tierra, 27 por ciento tienen entre 5 y 30 ha. y el otro 5 por ciento tiene plantaciones mayores de 30 ha. Sin embargo, en términos de producción, la mayor parte de la producción proviene de las plantaciones más grandes. Las plantaciones más grandes son las tierras cultivadas por el ingenio.

B. *Ingenios*

Al momento de realizar las entrevistas para este estudio, en el año 1999, existían 16 ingenios en Costa Rica. La función de los ingenios, además de producir caña de azúcar ellos mismos, es comprar la caña de azúcar de productores independientes, procesarla y producir azúcar y melazas. Esta organización es responsable por la calidad del azúcar producida en su planta.

La caña de azúcar que se compra de los productores independientes se paga de acuerdo a su calidad, la cual se define en términos de la cantidad de azúcar y melazas obtenidas por kilogramo de caña. En cada ingenio, un técnico, que es un representante de LAICA, saca muestras de cada entrega y determina el estándar que se utiliza para cada agricultor. En el transcurso de los primeros ocho días después de la entrega el ingenio debe hacer un pago parcial o "adelanto" sobre de un precio establecido por LAICA previamente. En cada mes, desde diciembre hasta setiembre, LAICA publica ajustes al precio que conllevan pagos parciales adicionales para los productores. LAICA determina el precio del azúcar producido y vendido bajo cuota. La producción de extra cuota es también comercializada por LAICA en los mercados internacionales. El mercado internacional del azúcar es un mercado de excedentes y, por lo tanto, los precios son muy volátiles y considerablemente más bajos que los precios del azúcar comercializado bajo cuota.

Cada ingenio recibe un pago de LAICA por la venta de su azúcar. En el pago se reconocen sobrecargos o *premiums* por mayor calidad que la estándar. Por esta razón, y debido la gran variedad de combinaciones de azúcar y melazas, cada ingenio recibe un precio diferente por su producción. Del valor total de la producción bajo cuota, el ingenio le paga

a los productores su proporción de caña recibida bajo cuota. El ingenio, sin embargo, se queda con el 37,5 por ciento de este valor por concepto del costo del procesamiento de la caña. Los *premiums* por calidad también se transfieren a los productores cuando la mejor calidad proviene de su producción de acuerdo a los registros de recibos.

También es frecuente que los ingenios ofrezcan servicios a los productores, tales como transporte de la plantación a la planta o la provisión de mano de obra para la cosecha y la carga del producto. El costo de estos servicios es también cobrado mediante el descuento de su costo en los pagos parciales de la cosecha. En algunas regiones, sin embargo, donde los productores tienen la opción de entregarle a más de un ingenio, estos servicios se ofrecen gratuitamente como una manera de garantizarse la entrega del producto. De la misma manera, los pagos de cuotas sobre préstamos otorgados por el ingenio (y en algunos casos incluso por otras organizaciones) a los productores son descontados de los pagos parciales por la cosecha.

Los Cuadros 9.5 y 9.6 presentan la lista de los ingenios existentes en 1999 en Costa Rica. La década previa experimentó una concentración de la industria en cada vez menos ingenios y, en general, se tiene la percepción que este proceso continuará en el futuro. En este proceso los ingenios ubicados en el Valle Central están en desventaja debido al crecimiento urbano que incrementa el costo de oportunidad de la tierra. Los principales ganadores en este proceso son los ingenios ubicados en la región del Pacífico Norte: Catsa, El Palmar, El Viejo y Taboga. Esta región es una de las mejores áreas en el país para la producción de caña de azúcar, pues además del clima favorable, la topografía permite la mecanización. Los cuatro ingenios de esta región formaron hace algunos años la Corporación Buenazúcar la cual consolida a los cuatro productores mayores del país.

c. *Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar*

La Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA), es una organización con la misión de comprar, almacenar, distribuir internamente y exportar la producción de azúcar del país. La organización se sustenta en la participación de todos los participantes del lado de la oferta de

este mercado, con excepción de los vendedores detallistas del producto final al consumidor. Tanto los ingenios como los productores individuales son participantes y se encargan de financiar sus operaciones. LAICA está a cargo de regular la relación entre los ingenios y los productores independientes. Además ofrece asistencia técnica y funciona como intermediario en los contratos financieros entre organizaciones financieras y los ingenios. La totalidad de la producción de caña en Costa Rica se comercializa a través de LAICA. Cerca del 70 por ciento de la producción se dedica al consumo interno y el resto es exportado. LAICA cuenta además con una red de almacenes alrededor del país y es propietaria del único puerto en el país con la infraestructura necesaria para la exportación de azúcar.

2. Dimensión financiera de la industria de la caña de azúcar

A. *Los productores*

Tal y como en el caso de la industria del café los productores de caña de azúcar tienen acceso a préstamos durante el período de siembra y mantenimiento de la plantación sobre la base de la cosecha futura y que se pagan por medio de descuentos en los pagos parciales por dicha cosecha. La garantía de los préstamos es la cosecha futura. En el caso de la caña de azúcar este tipo de préstamos se ofrece especialmente para los productores independientes medianos y grandes. Estos préstamos únicamente se ofrecen a productores registrados con el ingenio y en algunas ocasiones a productores no registrados con la garantía adicional de una garante personal registrada con el ingenio. El hecho de estar registrado constituye una garantía efectiva, pues el productor arriesga su *status* de cuota preferencial. Si el productor fuera a entregar su producción a un ingenio alternativo, su producción se la valuarían a precios de extra-cuota por lo que con este requisito se evita el comportamiento oportunista por parte del productor.

Los préstamos que se garantizan con la cosecha futura son préstamos para financiar capital de trabajo que se desembolsan en efectivo. Su tamaño depende de cada ingenio. Los ingenios entrevistados manifestaron una voluntad de financiar desde un 35 por ciento hasta un 65 por ciento de las entregas esperadas. Esta variación parece estar asociada a

la ubicación del ingenio y la disponibilidad de fuentes alternativas de fondos. Por ejemplo, en un área donde los productores tienen la posibilidad de entregar su cosecha a una cooperativa los ingenios parecen dejar el financiamiento de los productores en manos de la cooperativa, aun en aquellos casos de productores registrados con el ingenio. Por otro lado, los ingenios que parecen tener una posición monopolista en la mayoría de las regiones donde se ubican, con ninguna otra planta a la cual sea posible transportar el producto de una manera rentable, tienden a participar más en el financiamiento de los productores, aun cuando este financiamiento es sólo ocasional.

Las tasas de interés sobre los préstamos también muestran una gran variación a través de los ingenios: desde tasas determinadas al costo de los fondos a tasas fijadas a cuatro puntos por encima de la tasa pasiva básica del sistema bancario nacional. Las razones de dicha variación en las tasas de interés son las mismas mencionadas para el caso del café, pero en el caso de la caña se pueden encontrar razones adicionales:

- la distribución geográfica de los ingenios y las características del producto, que hacen que el transporte del producto a través de largas distancias no sea rentable, complementan las ventajas de información de cada ingenio y refuerza el poder monopolístico de los ingenios establecidos;

- el gran nivel de regulación del mercado interno, aunado a mercados internacionales distorsionados, se traducen en un poder monopolístico adicional para los ingenios. El sistema de cuotas y el diferencial de precios entre los precios de cuota y los precios del mercado internacional eliminan la posibilidad de competencia;

- la poca importancia relativa de los productores independientes en el negocio total del ingenio. La producción independiente es solamente complementaria, y en algunos casos, marginal a la producción del ingenio mismo. De hecho, por este motivo es que la ley tiene que exigir que los ingenios compren al menos el 50 por ciento de su caña de productores independientes cuando sea posible.

Otro tipo de préstamo disponible para los productores independientes son los préstamos en especie, en la forma de insumos de producción. Estos préstamos son de corto plazo y se cancelan con el mismo mecanis-

mo de descuentos en los pagos parciales por la cosecha. Estos préstamos son también garantizados con la cosecha futura y, usualmente, de acuerdo a los ingenios entrevistados, no se les carga un margen de utilidades. Éste es el caso pues, el ingenio está interesado en que los productores sean eficientes y que generen un producto de alta calidad, dado que LAICA paga por la cosecha de acuerdo a su calidad.

Algunos ingenios ofrecen préstamos en especie en la forma de semilla de caña de azúcar, los cuales se pagan en efectivo o en una cantidad equivalente de producción. Los préstamos de semilla tienen plazos de dos a tres años que es el proceso de gestación de una nueva plantación. Los dos ingenios entrevistados que manifestaron ofrecer este tipo de préstamos manifestaron que solamente cobran el costo financiero del préstamo sin ningún margen de utilidad, ya que el objetivo de los préstamos no es como fuente de utilidades sino garantizarse la calidad de la caña. Por este motivo, la semilla utilizada usualmente proviene de la misma plantación del ingenio.

Los préstamos de largo plazo, sobre todo para renovación de plantación o inversiones en activos fijos, son poco frecuentes y cuando se otorgan tienden a ser ofrecidos a los productores de mayor tamaño, que usualmente mantienen una relación estrecha y personal con los encargados de los ingenios. Los términos y condiciones de estos préstamos son individualizados sobre la base del conocimiento cercano del prestatario. La disponibilidad y el tamaño de estos préstamos dependen de la disponibilidad de fondos en el ingenio. Al menos uno de los ingenios entrevistados manifestó no ofrecer del todo este tipo de préstamos.

Tal y como en el caso de la industria del café, los productores más grandes tienen la opción de obtener financiamiento mediante el sistema bancario nacional utilizando garantías tradicionales. La cartera del Banco Nacional en producción de caña de azúcar a marzo de 1998 era de 8.315 millones colones, lo cual representaba el 36,8 por ciento de su cartera agrícola e industrial y un 8,04 por ciento de su cartera total. La mayoría de esta cartera, sin embargo, se distribuye entre los ingenios. El financiamiento directo para los productores independientes es relativamente caro: al momento del estudio estos préstamos se otorgaban a una tasa de interés del 27 por ciento.

Los productores pequeños tienen la opción de las Juntas Rurales del Banco Nacional. El cobro de estos préstamos se hace por medio de los ingenios con retenciones en los pagos por la cosecha. Tal y como es el caso con el café, el tamaño del préstamo se restringe al 80 por ciento del valor de la cosecha futura. Estas juntas no ofrecen préstamos con plazos mayores a un año a productores de caña.

Los bancos privados no participan en el financiamiento de productores independientes con pocas excepciones de productores muy grandes. Hacia finales de los años ochenta LAICA creó el Banco Continental con el objetivo de ofrecer financiamiento directamente a los productores. Este banco utilizaba líneas de crédito del Banco Nacional, el Ministerio de Agricultura y el Banco Cooperativo (BANCOOP) para ofrecer préstamos subsidiados a los productores, garantizados con la cosecha futura y a pagarse mediante deducciones en los pagos por la cosecha. El ingenio retenía las cuotas de cada productor financiado y se las cancelaba al Banco Continental. El programa contó con un gran apoyo de los ingenios. Sin embargo, el programa no fue sostenible y desapareció en cuatro o cinco años.

Todo esto indica que las alternativas de financiamiento para los productores de caña de azúcar independientes, son más restringidas que para los productores de café. Esto se debe, en parte, a la falta de competencia en el mercado que genera un mercado cautivo para la producción de caña de azúcar y a la relativa marginalización de los productores independientes *vis a vis* los ingenios.

B. *Los ingenios*

El volumen y permanencia de los ingenios les da acceso a líneas de crédito en los bancos públicos y privados. Además, muchos de los directivos de estos ingenios son hombres de negocios reconocidos lo que otorga una garantía adicional para préstamos potenciales.

Los ingenios también pueden obtener financiamiento de organizaciones financieras utilizando la cosecha futura como garantía. El mecanismo de pago es similar al utilizado con los productores independientes. El negocio gestiona las condiciones del préstamo con la organización fi-

nanciera, la cual notifica a LAICA el otorgamiento del préstamo para que esta organización proceda a hacer las retenciones necesarias para el pago del préstamo. LAICA es el recolector de los pagos y luego los remite a la organización financiera que otorgó el préstamo.

LAICA debe aprobar cada préstamo. El financiamiento potencial de cada ingenio se determina de acuerdo con la cuota asignada y los precios esperados por la cosecha. La distribución de los pagos del préstamo dentro de los pagos parciales por la cosecha y la fecha de cancelación del préstamo, se establecen mediante un proceso de negociación entre el ingenio y la organización financiera. Casi todos los ingenios utilizan este mecanismo para obtener financiamiento de corto plazo, tanto con bancos privados, como bancos públicos. El ingenio Taboga es el único ingenio que es capaz de obtener financiamiento a través de la Bolsa de Valores, lo cual le da la ventaja de obtener fondos más baratos.

IV. TECNOLOGÍA FINANCIERA: LOS BENEFICIOS DE CAFÉ

La tecnología crediticia utilizada por los beneficios de café está determinada tanto por las características de la producción y comercialización del café, como por la forma en que la industria del café se ha organizado en Costa Rica. Las características del proceso de producción determinan cuándo y en qué medida toma lugar cada paso de la tecnología crediticia. La forma de organización de la industria, a su vez, determina el ámbito de las actividades crediticias y, en alguna medida, la rentabilidad de dichas actividades. La distribución del procesamiento y comercialización entre beneficios privados, cooperativas y exportadoras también ha conducido al desarrollo de diferentes intensidades de la actividad crediticia dentro de cada uno de estos subgrupos.

1. Imagen

Dado que los productores y los beneficios tienen una relación establecida a través del tiempo y, dada la proximidad física de los productores a los beneficios en donde el conocimiento personal y la comunicación son frecuentes, la tecnología crediticia requiere de poca inversión en el en-

vío de señales o en la generación de una imagen por parte de los beneficios y/o los productores. La mayoría de los beneficios en la industria del café son bien conocidos dentro de su área de acción así como los requisitos que demandan de prestatarios potenciales. De esta manera se genera un mecanismo de auto-selección. Los prestatarios conocen, además, que sus registros de entregas funcionan como una señal de su capacidad de pago. Por otro lado, su interacción con los empleados de los beneficios les sirve como muestra de su voluntad de pago. Como consecuencia, los costos de transacción para los prestatarios de señalar su capacidad y voluntad de pago son reducidos.

Tanto las cooperativas como los beneficios privados guardan listas de productores que les han entregado tradicionalmente su producción. En las cooperativas, estas listas pueden incluir socios y no socios. Para una cooperativa entrevistada, los no socios son alrededor del 15 por ciento del total de productores que le entregan su cosecha. En esta cooperativa los no socios tienen acceso a préstamos para capital de trabajo de la plantación y para compras de insumos de producción.

Para convertirse en miembro de la cooperativa, un productor debe cumplir una serie de requisitos que incluyen contribuciones al capital de la cooperativa y la ubicación en la zonas de operación de la misma (en el caso de la cooperativa entrevistada esto estaba determinado indirectamente por los requerimientos de calidad del producto, dado que sólo acepta café producido por encima de los 1.200 metros sobre el nivel del mar). Además, los productores deben cumplir con las reglas y regulaciones de la cooperativa y los requerimientos de capital del departamento técnico. La membresía otorga acceso a préstamos de más largo plazo para financiar la renovación de la plantación o la inversión en activos fijos y también otorga el derecho a participar de la distribución de utilidades al final de cada año.

En los beneficios privados también se cuenta con listas de productores que tradicionalmente entregan su producción al beneficio. La relación entre productores y el beneficio a través de los años ha formado el conocimiento que los productores poseen de sus posibilidades de obtener préstamos del beneficio. Sin embargo, en los beneficios privados el ofrecimiento de préstamos es menos frecuente y estructurado. Los préstamos

en especie en la forma de insumos de producción, también existen aunque también son menos frecuentes que en las cooperativas.

2. Selección

El proceso de selección de clientes como parte de la actividad financiera de los beneficios también se define por la duración de la relación del productor con el beneficio. El proceso de selección de clientes está también altamente determinado por la antigüedad de la relación del productor con el beneficio. El historial de entregas de cada cliente provee la información básica para la aprobación de préstamos para financiar capital de trabajo y, por lo tanto, la mayoría de los solicitantes de este tipo de préstamos que cuentan con un historial de entregas desarrollado, reciben el préstamo. Lo mismo aplica para las compras a plazo de insumos de producción. El único requerimiento básico y consistente a través de la industria es la posesión de la tierra por parte del agricultor.

Las cooperativas cuentan con un componente financiero más desarrollado y, por lo tanto, además de los préstamos de capital de trabajo de corto plazo para productores con un historial de entregas, también ofrecen préstamos para la renovación de plantación. Estos préstamos sí requieren una evaluación de la plantación por parte del departamento técnico de la cooperativa y, en general, sólo están disponibles para miembros activos y bien conocidos. Los préstamos de corto plazo, sin embargo, están abiertos incluso para miembros nuevos pero en estos casos el proceso de selección sí requiere una evaluación de la plantación, así como referencias de otros productores que ayuden a determinar la voluntad de pago del solicitante. La evaluación de la plantación tiene el objetivo de determinar si el productor es capaz de afrontar una deuda adicional.

Ninguna de las organizaciones entrevistadas, incluyendo a la cooperativa, cuenta con oficiales de crédito. La selección de los clientes de crédito está en las manos del departamento técnico, usualmente compuesto de técnicos en agricultura, en conjunto con el departamento financiero o de contabilidad del beneficio. Los técnicos usualmente están asignados por regiones y, por lo tanto, desarrollan un conocimiento cercano de los agricultores de cada región que les ayuda en el proceso de evaluación.

3. El diseño del contrato

Los términos y condiciones de los préstamos para los préstamos de corto y largo plazo se definen de manera diferente. Para los préstamos de corto plazo, el monto, la garantía, la tasa de interés, el plazo y el esquema de pagos están vinculados a la cosecha esperada y el costo de los fondos; mientras que para los préstamos de largo plazo dichos términos y condiciones se definen sobre la base del costo de los fondos y la garantía potencial del préstamo. Por lo tanto, el conjunto de incentivos en ambos contratos es, en alguna medida, diferente aunque en ambos casos la fortaleza de los incentivos de pago proviene de la relación productiva entre el productor y el beneficio.

Tanto las cooperativas como los beneficios privados utilizan los pagos parciales por la cosecha entregada, para distribuir las cuotas de los préstamos de corto plazo. En las cooperativas el tamaño del préstamo se define en función del promedio del producto recibido en los últimos tres años, mientras que en los beneficios privados, en términos de la cosecha esperada (hasta un 60 o 70 por ciento de su valor esperado). En ambos casos la tasa de interés se define de acuerdo con el costo de los fondos. El colateral está definido por la prenda sobre la cosecha y, en algunos casos, se requiere un garante personal, usualmente alguien con una relación establecida con la organización.

Como se mencionó anteriormente, al momento del estudio los bancos estatales habían sustituido a las fuentes tradicionales de fondos y se había convertido en la principal fuente de financiamiento de los beneficios y cooperativas del café. Por lo tanto, la tasa de interés para los productores finales ha estado últimamente definida por las tasas cobradas por estos bancos, en particular el Banco Nacional, en sus préstamos a los beneficios.

Los préstamos de largo plazo se ofrecen bajo garantías más exigentes tales como hipotecas por ambos tipos de organizaciones: los beneficios privados y los beneficios cooperativas. Este tipo de préstamos se da por montos mayores. Por ejemplo, en 1999 en una cooperativa podían llegar hasta 5 millones de colones y tener plazos de 1 a 3 años. Los costos de procesamiento del préstamo son usualmente asumidos por el productor y se suman al costo financiero, el cual es usualmente competitivo.

Al momento del estudio, préstamos de largo plazo para el financiamiento de la renovación de la plantación eran ofrecidos principalmente por las cooperativas. Estos préstamos pueden tener plazos de hasta 7 años con un período de gracia de hasta 3 años. En este tipo de préstamos, las cooperativas eran sólo intermediarias que manejaban el fondo a nombre de BANCOOP, que era la organización que asumía el riesgo. Por este motivo, los términos y condiciones estaban pre-establecidos por este banco, a pesar de que la evaluación del préstamo estaba a cargo del departamento técnico de la cooperativa. El posterior fracaso de este banco muy probablemente eliminó por completo este tipo de préstamos.

4. Seguimiento y monitoreo

Tanto en los beneficios privados como en los beneficios cooperativos, los préstamos para capital de trabajo toman la cosecha como principal garantía reforzada con una garantía personal. Esta doble garantía reduce el riesgo de la falta de pago por parte de los agricultores. Sin embargo, la falta de pago debido a eventos inesperados es siempre una fuente de riesgo tanto para los productores como para los beneficios.

La mayoría de los préstamos son desembolsados durante los meses en los cuales los productores enfrentan problemas de liquidez debido a inversiones en la plantación y falta de ingresos por venta de la producción. Conforme la plantación empieza a generar producción, el beneficio empieza a recibir el producto en su planta. La fruta cosechada debe recibirse en la planta 24 horas después de cosechada para preservar la calidad. Un control diario de recibos de cosecha en la planta a nivel de productor, le permite al beneficio determinar si los agricultores están entregando de acuerdo al plan acordado en el contrato de crédito. Éste es principal mecanismo para darle seguimiento a los préstamos, que puede generar una reacción por parte del beneficio si se sospecha que pueda existir algún problema cuando las entregas de un agricultor son menores de lo esperado.

El departamento técnico se encarga de detectar casos de desviación de producto y de visitar a los productores para corroborar o presionar de ser necesario. Estos casos son muy raros dado que es muy fácil determinar cuando un productor entrega su producto a otro beneficio a tra-

vés de los vecinos y otros productores de la misma zona. Este tipo de comportamiento conlleva consecuencias legales para el agricultor y, en el caso de beneficios cooperativos, también implica la expulsión de la cooperativa. Los problemas de pago surgen más frecuentemente de circunstancias particulares de cada productor, tal es el caso de eventos inesperados y emergencias. Cuando esto sucede es común hacer una reprogramación de pagos dada la naturaleza involuntaria del problema. Este tipo de arreglos pueden extenderse por varias cosechas.

En los préstamos de largo plazo se presentan muy pocos casos de delincuencia y en el caso de que se presentara se cuenta con las garantías tradicionales, las cuales se pueden ejecutar legalmente.

5. Ejecución de los contratos

Como se ha mencionado anteriormente, en muy pocos casos se ha tenido que recurrir a ejecutar las garantías debido a problemas de pago. El conocimiento cercano de todos los productores dentro de una región y la naturaleza organizada del mercado, que permite detectar fácilmente el comportamiento oportunista, hacen que el uso de medidas coercitivas para inducir el pago de los préstamos sea poco frecuente. El sistema legal provee en última instancia la posibilidad de ejecutar las garantías, aunque esto puede ser costoso en términos de recursos y tiempo. A pesar de esto, en algunos casos, se ha utilizado la ejecución de garantías para demostrar la seriedad de la organización más que con la intención de recuperar los fondos prestados.

En general se considera contraproducente el enajenar a un productor de su tierra o activos. A los beneficios les interesa mantener una imagen como empresas que procesan y comercializan la producción de los agricultores y, en alguna medida, como socias de los agricultores. Por este motivo no quieren ser percibidas como organizaciones financieras y mucho menos como organizaciones que tratan de beneficiarse con los préstamos que ofrecen. Los beneficios consideran a los servicios financieros como actividades de apoyo a la producción y no como un negocio en sí mismos. La ejecución de garantías es poco popular y puede destruir su imagen. Por esto la solución legal ha sido más la excepción que la regla.

6. Razones de participación

Los beneficios participan en el financiamiento de productores de café por dos razones principales:

i. Para garantizarse un nivel suficiente de producción. El procesamiento del café requiere de un volumen considerable para ser rentable dado el nivel de inversión considerable. Para alcanzar niveles de eficiencia los beneficios requieren garantizarse las entregas de café a tiempo.

ii. Para garantizarse un cierto nivel de influencia sobre la calidad del producto que se recibe. A pesar de que las diferencias en calidad no se reconocen en el precio recibido por los agricultores individuales, el beneficio debe garantizarse cierto nivel de calidad al nivel regional que caracteriza a la organización.

Estas razones fueron claramente reflejadas en las entrevistas con los beneficios. Ninguno de ellos consideró a los servicios financieros como un negocio en sí mismo sino como un mecanismo eficiente para obtener la materia prima necesaria para su funcionamiento. Con el ofrecimiento de préstamos se ayuda a los productores a manejar su liquidez. Sin estos préstamos los agricultores se verían obligados a recurrir a fuentes de financiamiento más costosas, lo cual reduciría la rentabilidad de sus actividades y podría eventualmente amenazar la oferta de materia prima para el beneficio.

7. Los servicios de depósito

Dentro de los servicios financieros ofrecidos por los beneficios se encuentran los servicios de depósito. Dada la naturaleza estacional de los flujos de caja asociados con la producción del café, este servicio es sumamente valioso para los productores y puede incluso ser la fuente de fondos para el beneficio. El *status* legal de las cooperativas les permite movilizar fondos con los certificados de financiación cafetalera, los cuales son depósitos a plazo desde un mes hasta un año, con la posibilidad de redención en cualquier momento. Al momento de las entrevistas, un 40 por ciento de los asociados tenían este tipo de depósitos, ya que mu-

chos de los productores confían más en la cooperativa que en el sistema bancario nacional; además de que estos certificados no eran sujetos al 8 por ciento de impuestos que tienen los depósitos en el sistema. Los beneficios privados no tienen la posibilidad de movilizar depósitos, aunque los beneficios más grandes pueden emitir letras de cambio para captar grandes cantidades de dinero. El Cuadro 9.7 presenta una comparación de las tasas de interés entre los depósitos de cooperativas y los del Banco Nacional.

Cuadro 9.7

TASAS DE INTERÉS DE LOS DEPÓSITOS A PLAZO

PERÍODO	TASA DE INTERÉS COOPERATIVA	TASA DE INTERÉS BANCO NACIONAL[a/]
1 mes	13	14,0
2 meses	14	15,0
3 meses	15	16,0
6-9 meses	16	18,0
1 año	17	19,2
Preferencial (más de 1 millón de colones)	17	n.a.

a/ Los depósitos a plazo en los bancos están sujetos al 8 por ciento de impuestos.
FUENTE: Banco Nacional y entrevistas.

V. TECNOLOGÍA FINANCIERA: LOS INGENIOS

1. Imagen

La organización de la industria de la caña de azúcar vincula productores con los ingenios de una región. El sistema de cuotas une a ingenios y productores, e incluso en las regiones donde la presencia de varios ingenios en una misma región ofrecen varias alternativas para transportar económicamente el producto, existe poca necesidad de invertir recursos en atraer productores. Asimismo, dado que los productores están registrados dentro de la cuota de un ingenio, no tienen necesidad de demostrar su voluntad de entregar su producto lo cual constituye la base para el repago de los préstamos. La mayoría de los productores en la cuota de un ingenio son bien conocidos por éste; quienes no se encuentran

dentro de la cuota, y entregan su producto al ingenio, deben residir a cierta distancia de la planta, lo cual los hace conocidos para el ingenio.

2. Selección

Para recibir un préstamo de corto plazo de un ingenio, un productor debe estar registrado en la cuota del ingenio. Para llegar a ser miembro, un agricultor tiene que ser aprobado por el Comité de Cosecha. Existe un comité en cada ingenio que cuenta con la participación del ingenio, los productores y LAICA. Pasar a formar parte de la cuota de un ingenio es el primer paso en la selección de clientes

El segundo paso en la selección de clientes está determinado por el registro de entregas. El volumen de entregas en cosechas pasadas es el punto de referencia para determinar la capacidad de pago. El conocimiento individual de los productores es el tercer paso en la selección de clientes, el cual se utiliza para determinar la voluntad de pago.

En caso de préstamos grandes, este proceso de selección se complementa con visitas al productor para corroborar sus necesidades financieras. Estos préstamos mayores para la renovación de la plantación son sólo ofrecidos por los ingenios grandes. Préstamos de plazos mayores de un año para semilla de caña requieren de pocos esfuerzos en la selección de clientes pues son otorgados a casi todos los productores que los solicitan, con el fin de garantizar la calidad del producto. El poco esfuerzo de selección también puede deberse a que los ingenios usan sus propios excedentes de semilla para este propósito.

En resumen, el proceso de selección de clientes de préstamos por parte de los ingenios, se facilita por la manera en que se organiza la industria. El sistema de cuota que une a los productores a un ingenio dado, genera un conocimiento cercano de los clientes y provee fuertes incentivos contra la morosidad, lo cual reduce el esfuerzo de selección a una corroboración de la capacidad de pago de los clientes potenciales.

Tal y como en la industria del café la función financiera de los ingenios es sólo marginal y, por lo tanto, no cuentan con oficiales de crédito. Los técnicos agrícolas del beneficio son aquellos que se encargan de las eva-

luaciones de clientes de crédito, en el caso de que estas sean necesarias. Estas evaluaciones, que incluyen visitas a las plantaciones, son parte de sus actividades normales, como parte del control de calidad de la producción del ingenio.

3. Diseño del contrato

Los términos y condiciones de los contratos de crédito se determinan de la manera más adecuada para promover el pago de los préstamos de acuerdo a las características de la producción de caña. El sistema de cuota juega un papel esencial dado que constituye la base que garantiza el cumplimiento de las entregas de producto prometidas. En el pago de éstas se incluye la amortización del préstamo. Este sistema genera fuertes incentivos en contra de la desviación de producto hacia ingenios alternativos, los cuales tendrían que recibir dicha cosecha como extra cuota.

En el ingenio de menor tamaño entrevistado, los préstamos de capital de trabajo garantizados con la cosecha futura financiaban alrededor del 30 por ciento del valor de dicha cosecha; la tasa de interés era del 24 por ciento y las deducciones de los pagos en los pagos particulares se hacían de forma no sistemática. En algunos casos la totalidad del préstamo se cancelaba con el primer pago, mientras que otros no se cancelaban hasta el pago final en setiembre. En la decisión de cuánto cancelar en cada pago se tomaban en cuenta las preferencias del productor, así como el tamaño del préstamo.

La prenda sobre la cosecha y el pagaré firmado por el productor no se registran legalmente. El pagaré usualmente se establece con expiración al 31 de marzo, fecha que representa aproximadamente el 66 por ciento del período de cosecha. Si para entonces se sospecha que podría haber problemas para recuperar el préstamo, la prenda sobre la cosecha se registra.

La mayoría de los préstamos se solicitan entre abril y julio y los pagos parciales por la cosecha se inician en enero. Los préstamos se desembolsan en efectivo. El ingenio también otorga préstamos en especie en la forma de insumos de producción. Los plazos de los préstamos en especie

son de 60 a 90 días y se ofrecen al costo sin cargos financieros. Los ingenios pequeños ofrecen préstamos de largo plazo sólo excepcionalmente.

Los ingenios más grandes presentan características muy similares en los préstamos que ofrecen. Las condiciones de los préstamos de corto plazo en efectivo son variadas a través de los productores. Los préstamos en insumos de producción no tienen cargo financiero y los préstamos de largo plazo son muy poco comunes. Este tipo de ingenios tampoco registra las prendas que garantizan los préstamos.

4. Seguimiento y monitoreo

El principal mecanismo para darle seguimiento al comportamiento de pago son los reportes individuales de entrega de producto. Dada la existencia del sistema de cuota, que hace poco rentable la entrega de producción a otro ingenio existe poco incentivo para que los productores desvíen su producción. Tan pronto como la cosecha empieza, se generan los reportes mensuales de entregas para identificar a productores que pueden estar desviando producción.

En este sistema, es difícil identificar cuándo un productor está sujeto a entregar su producción en dos diferentes ingenios y decide entregar la caña de baja calidad al ingenio que le otorgó un préstamo. Para evitar este comportamiento oportunista, los ingenios visitan a los productores que han recibido préstamos cada dos o tres meses. Los registros de entregas de años anteriores también sirven para determinar el parámetro de calidad del producto que se recibe. Este tipo de comportamiento solamente se presenta en las regiones donde los productores pueden registrar producción en varios ingenios. Los ingenios más grandes del país se encuentran en regiones donde este comportamiento es prácticamente inexistente, pues los productores sólo cuentan con un ingenio donde pueden entregar su producción sin incurrir en grandes costos de transporte. Esta ubicación estratégica de los ingenios les otorga una garantía adicional en los préstamos ofrecidos. Por esta razón los grandes ingenios invierten poco o nada en el seguimiento de los productores individuales que han recibido préstamos.

5. Ejecución de los contratos

Existen pocos indicios de problemas de pago en los ingenios entrevistados. Esto evidencia la efectividad del conjunto de garantías que los ingenios poseen para asegurarse el pago de los préstamos, el cual está aunado a las entregas de producto. En los pocos casos en que los problemas de pago se han presentado, la práctica del registro de la prenda y el uso de abogados para notificar al productor, han sido suficientes para generar los incentivos de pago apropiados.

6. Razones de participación

Como se ha explicado anteriormente, la organización de la industria de la caña de azúcar y la distribución geográfica de los ingenios excluye prácticamente la posibilidad de comportamiento oportunista por parte de los productores individuales. Además, el hecho de que la mayoría de los ingenios producen ellos mismos el 50 por ciento de la caña procesada en sus plantas, les deja poco poder de mercado a los productores independientes. Los ingenios ofrecen préstamos para garantizarse la calidad y la provisión de materia prima. En la manera en que el mercado se ha ido concentrando a través de los años, cada vez se hace más innecesaria la función financiera por parte del ingenio

7. Servicios de depósito

No se encontró ninguna evidencia de algún tipo de servicio de depósito en los ingenios de caña, con la excepción del Ingenio Taboga, que es un ingenio registrado en la Bolsa de Valores y, por lo tanto, está capacitado para ofrecer obligaciones a plazo directamente para su financiamiento. Esta clase de fondos se ha constituido en su principal fuente de financiamiento.

VI. LECCIONES Y CONCLUSIONES

1. El escenario global

La vinculación del procesamiento y comercialización de la cosecha con la provisión de servicios financieros para los agricultores ha sido una práctica común en las industrias del café y la caña de azúcar en Costa Rica. La intensidad y alcance de dichos servicios financieros depende de las condiciones del mercado interno y externo de dichos productos, así como del ambiente legal y regulador que organiza dichos mercados.

En los años previos a la realización de este estudio, la presencia de las empresas procesadoras y comercializadoras en el financiamiento de productores ha sido limitada debido, entre otras razones, a la poca disponibilidad de fondos y a las condiciones económicas poco favorables para estos productos en los mercados internacionales. El Cuadro 9.9 muestra que el financiamiento directo de los productores de café y caña de azúcar había sido eliminado de las carteras de los bancos públicos desde 1991, aunque estos datos no incluyen a las Cajas Rurales del Banco Nacional, que deben haber alcanzado algunos productores de estas industrias. Los productores han tenido acceso a los fondos de los bancos públicos a través de los ingenios y beneficios. En la industria de la caña de azúcar los productores independientes también recibieron financiamiento a través de fondos desembolsados por LAICA.

A partir del Cuadro 9.9 es claro que los productores individuales tienen acceso al crédito básicamente a través de los ingenios y beneficios. Los bancos privados y los bancos internacionales prácticamente no participan del financiamiento de productores individuales con excepciones de productores grandes. Sin embargo, el Cuadro 9.9 excluye a un oferente de préstamos importante para los pequeños productores: la Juntas Rurales. A pesar de que no se encontró un indicador del grado de alcance de este programa, es un programa con una participación relevante dadas sus ventajas de ubicación en las regiones productivas y las tasas de interés competitivas que ofrecen. Por ejemplo, en 1999 sus préstamos para capital de trabajo se ofrecían al 23 por ciento y para renovación de plantaciones al 24 por ciento. Estas tasas son similares a las tasas cobradas por los ingenios y beneficios.

Cuadro 9.9

DESEMBOLSOS TOTALES DE LOS BANCOS ESTATALES[a/]

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
						CAFÉ							
Asistencia	20,0	0,35	0	0,62	0	31,35	0	0	0	0	0	0	0
Recolectción	20,6	0	2,26	7,48	0	22,5	0	0	0	0	0	0	0
Total última cosecha	40,5	0,35	2,26	8,1	0	53,85	0	0	0	0	0	0	0
Asistencia	68,0	55,2	980,8	134,7	229,6	681,1	121,3	0	0	0	0	0	0
Recolección	7,6	11,1	39,5	38,7	149,3	23	57,7	0	0	0	0	0	0
Otro	0,0	0	0	0	0	0,09	0	0	0	0	0	0	0
Total cosecha actual	75,6	66,25	1.020,3	173,4	378,9	704,2	179	0	0	0	0	0	0
Actual total	116,0	66,6	1.022,58	181,5	378,9	758,1	179	0	0	0	0	0	0
Mejora de la plantación	125,6	136,87	178,74	292,53	228,16	188,1	91,7	0	0	7,4	0	0	0
Beneficios	0,0	0	0	12,8	0	0	13,7	8	8	821,5	1.709,9	2.539,7	4.534,1
Total	241,7	203,5	1.201,3	486,8	607,0	946,1	284,3	8	8	828,9	17.09,9	2.539,7	4.534,1
						CAÑA DE AZÚCAR							
Siembra	17,6	12,69	26,77	36,33	22,65	31,5	0	0	0	0	0	0	0
Renovación	44,4	51,5	65,1	102	116,4	99,5	0	0	0	0	0	0	0
Asistencia	270,3	326,0	231,5	349,6	360,1	477,0	0	0	0	0	0	0	0
Total	332,4	390,2	323,3	487,9	499,1	608,0	0	0	0	0	0	0	0
Laica	1.084,2	2.811,5	1.359	3.270,0	2.010,0	1.170,0	4.872,3	9.562,9	6.193,1	7.333,0	15.317,0	10.682,0	2.287,5
Total	1.416,6	3.201,7	1.682,3	3.757,9	2.509,1	1.778,0	4.872,3	9.562,9	6.193,1	7.333,0	15.317,0	10.682,0	2.287,5

a/ No incluye los préstamos desembolsados a través de las Cajas Rurales del Banco Nacional.

FUENTE: Banco Central de Costa Rica.

Los ingenios y beneficios proveen financiamiento de corto plazo principalmente. Ocasionalmente, y en casos de productores seleccionados, ofrecen financiamiento de largo plazo. El Cuadro 9.10 resalta los principales productos financieros ofrecidos por ingenios y beneficios y sus características generales

Existe una mayor participación de estos intermediarios en la provisión de servicios financieros en la industria del café, que en la industria de la caña de azúcar. Éste es el caso tanto en préstamos de corto como de largo plazo. Los préstamos de largo plazo son muy poco frecuentes en la industria de la caña de azúcar. Existen varias razones que explican estas diferencias entre las industrias del café y la caña de azúcar. Entre estas razones se pueden citar:

- Un mercado por el producto de los agricultores independientes más competitivo en la industria del café hace que los beneficios utilicen el financiamiento como un mecanismo para atraer productores. Por el contrario, la organización de la industria de la caña de azúcar en un sistema de cuotas, garantiza en gran medida la disponibilidad de materia prima para los ingenios y reduce la necesidad de recurrir a otros mecanismos para atraer la producción de agricultores independientes.

- Los beneficios en la industria del café son procesadores del producto comprador de terceros, por lo que los productores juegan un papel esencial en la industria. En la industria de la caña, los ingenios son los principales productores y los productores individuales juegan un papel marginal en la mayoría de las regiones productoras.

- La naturaleza del cultivo del café, que es intensiva en el uso de mano de obra y que permite poca mecanización, aunado a circunstancias históricas de su desarrollo, ha llevado a la atomización de su producción agrícola. El cultivo de la caña de azúcar, aunque también intensiva en mano de obra, es apto para la mecanización y la producción a gran escala. El café, por lo tanto, se concentra en unidades de producción más pequeñas y, por lo tanto, es más susceptible a enfrentar restricciones al acceso de fondos en mercados de capital tradicionales, tales como los intermediarios financieros formales, y tiene menos posibilidades de financiamiento haciendo uso

Cuadro 9.10

TIPOS DE PRÉSTAMOS OFRECIDOS POR LOS INGENIOS Y BENEFICIOS

	Frecuencia	Plazo	Garantía	Monto	Tasa de Interés	Pagos
			Café			
Capital de trabajo	Mayoría productores asociados al beneficios que lo solicitan	Año cosecha	Cosecha futura y garante personal	Proporción de la cosecha futura basado el historial de entregas	Varía	Retenciones en los pagos parciales
Insumos de producción	Mayoría productores asociados al beneficios que lo solicitan	Año cosecha	Cosecha futura y garante personal	Vinculado a la cosecha futura	Varía	Retenciones en los pagos parciales
Renovación de plantación	Pocos productores, bien conocidos	7 años (con período de gracia)	Garantía real y garante personal	Depende del tamaño de la plantación	Tasa de mercado	Con la producción de plantación nueva
Inversión	Ocasional	Más de un año	Garantía real	Depende del proyecto	Tasa de mercado	Efectivo
			Caña de azúcar			
Capital de trabajo	Productores registrados con el ingenio	Año cosecha	Cosecha futura	Proporción de la cosecha futura, depende de ingenio	Varía	Retención en los pagos parciales
Insumos de producción y semilla	Mayoría de productores	Año cosecha	Cosecha futura	Depende del tamaño de la plantación	Ninguna	Retención sobre pagos parciales
Renovación de plantación e inversión	Poco comunes	Más de un año	Cosecha futura y garantía real	n.d.	n.d.	Efectivo

FUENTE: Basado en la información de entrevistas.

de sus propios recursos. Los beneficios han complementado esta necesidad.

Ambas industrias tienen una limitada oferta de financiamiento de largo plazo para los productores independientes. Las cosechas anuales y su programa de entregas parecen ser mecanismos eficientes para garantizar y programar préstamos de corto plazo, pero un horizonte temporal más largo, que incluiría varias cosechas, incrementa el riesgo considerablemente y debilita la efectividad de estos mecanismos. Se necesitan formas adicionales de garantías y mecanismos de cobro para compensar por estos riesgos adicionales.

Adicionalmente, no existen mecanismos formales que le permitan a los beneficios o ingenios obtener financiamiento para prestarles a los productores en el largo plazo. Actualmente, aquellos que ofrecen este tipo de préstamos lo hacen haciendo uso de sus propios fondos. Las experiencias de fracasos con fondos preferenciales para financiamiento de largo plazo deterioran la credibilidad de este tipo de esquemas.

2. Consideraciones tecnológicas

La tecnología crediticia utilizada por los ingenios y beneficios es muy similar. En ambos casos se fundamentan en la vinculación de las entregas de producción para su comercialización y procesamiento. Los ingenios y beneficios se aprovechan del conocimiento adquirido por los productores en las entregas de producción a través de los años para seleccionar clientes y para la definición de los términos y condiciones de los préstamos. Estos intermediarios tienen ventajas de información sobre cualquier intermediario financiero, lo que reduce la posibilidad de comportamiento oportunista por parte de los prestatarios. Además, el programa de entregas futuras y los pagos parciales con deducciones por concepto de amortización de los préstamos, provee un mecanismo efectivo para el seguimiento de los clientes y la ejecución exitosa de los contratos de crédito. Por este motivo, las medidas de coerción para generar incentivos de pago son raramente necesarias y se obtienen tasas de pago excelentes.

Esta tecnología crediticia también reduce los costos de transacción para los productores, para los cuales el proceso de aplicación de evaluación de préstamos se reduce a un mínimo y se implementan junto con el resto de las negociaciones con el beneficio o el ingenio. La cercanía de estas organizaciones les concede una posición privilegiada para reducir el número de visitas y trámites necesarios para establecer un contrato de crédito.

Los términos y condiciones de los préstamos muestran gran diversidad a través de los diferentes ingenios y beneficios y entre la industria del café y el azúcar. El tamaño del préstamo o la proporción de la cosecha futura a ser financiada, la tasa de interés y el esquema de pagos en la manera en cómo se distribuye (mediante pagos parciales), pueden variar considerablemente según los agricultores financiados. Estas diferencias se pueden deber a disparidades en la disponibilidad de fondos, poder de mercado y aversión al riesgo por los diferentes ingenios y beneficios. Las diferencias también reflejan, en alguna medida, algún grado de flexibilidad para ajustarse a las necesidades de los productores, especialmente en el diseño del esquema de pagos.

En el contrato de crédito, los productores independientes comprometen no sólo sus garantías, la cosecha futura y el garante personal, sino también el valor de su relación con el ingenio o beneficio. Dada la posición monopolística de estas organizaciones, especialmente en el caso de la caña de azúcar, esta relación puede ser vital para la sobrevivencia de la actividad productiva del productor independiente. Por este motivo, los incentivos de pago son muy fuertes y las tasas de pago alcanzadas son extraordinariamente altas.

Una variación de esta tecnología se observa cuando intermediarios financieros utilizan a los beneficios o ingenios como agencias de recuperación de préstamos. La evaluación y selección de clientes es asumida por el intermediario financiero, pero los costos de manejar su cartera y de darle seguimiento a sus prestatarios se reducen utilizando a los beneficios o ingenios, además de los pagos parciales por la cosecha recibida para descontar el pago por los préstamos. Los ingenios o beneficios no asumen el riesgo pero ofrecen un mecanismo efectivo para darle seguimiento a los pagos y garantizar el cumplimiento de los contratos de crédito. Este mecanismo es utilizado por las Juntas Rurales del Banco

Nacional y los bancos privados para financiar algunos productores de azúcar en la industria de la caña.

3. Conclusiones

Las industrias del café y la caña de azúcar han desarrollado unos mecanismos efectivos para financiar a los productores independientes de estos productos. Tal vez la innovación más importante es el uso de los pagos parciales por la cosecha para recolectar los pagos de los préstamos otorgados con la garantía del valor de la cosecha futura. Éste es un mecanismo muy efectivo para desembolsar, manejar y recuperar préstamos. Además, la obligación financiera establece un compromiso entre productores e intermediarios que fortalece la vinculación entre estos dos agentes.

La relación productiva entre los ingenios y beneficios y los productores juega un papel esencial en la relación financiera, dado que genera fuertes incentivos de pago y ventajas informativas para los oferentes de crédito. Esta relación es también la fuente de los ahorros en costos de transacción y en costos de administración de los préstamos.

A pesar de los méritos de esta tecnología, su utilización se ha reducido en los últimos años. Las empresas procesadoras y comercializadoras del café y la caña de azúcar, ingenios y beneficios, no tienen incentivos para financiar a los productores debido a la falta de fondos y a una organización del mercado poco competitiva. Éste es el caso especialmente en la industria de la caña de azúcar.

Referencias

ARAYA, ISABEL CRISTINA, FRANCISCO IBARRA y JORGE RODRÍGUEZ-MEZA (1990). "Acceso al crédito por pequeños agricultores: el caso de Acosta". Disertación de Licenciatura, Departamento de Economía, Universidad de Costa Rica.

BARDHAN, PRANAB, ed., (1989). *The Economic Theory of Agrarian Institutions,* Oxford: Clarendon Press.

BARDHAN, PRANAB y CHRISTOPHER UDRY (1999). *Development Microeconomics*, Oxford: Oxford Univesity Press.

BELL, CLIVE (1988). "Credit Markets and Interlinked Transactions"*, en* Hollis Chenery y T. N. Srinivasan, eds., *Handbook of Development Economics*, vol. 1, Amsterdam: North Holland.

BORNEMISZA PASCHKA, PAUL (1986). "Evolución de la distribución del ingreso en el sistema cafetero costarricense desde 1974 hasta 1984". Disertación de Licenciatura, Departamento de Economía Agrícola, Universidad de Costa Rica.

BRAVERMAN, AVISHAY y J. LUIS GUASCH (1984). "Capital Requirements, Screening and Interlinked Sharecropping and Credit Contracts", *Journal of Development Economics,* vol.14, pp. 359-374.

BRAVERMAN, AVISHAY y JOSEPH E. STIGLITZ (1982). "Sharecropping and the Interlinking of Agrarian Markets", *American Economic Review*, vol. 72, pp. 695-715.

CHING ALEJANDRA, GUZMÁN VERRI y DANIEL QUESADA (1996). "Estrategias de cobertura financiera para una empresa cafetalera en Costa Rica". Disertación de Licenciatura, Departamento de Administración de Negocios, Universidad de Costa Rica.

GONZÁLEZ JIMÉNEZ, ARMANDO (1997). "Diagnóstico de la competitividad de la industria del café de Costa Rica". INCAE, setiembre.

GONZÁLEZ VEGA, CLAUDIO (1999). "Servicios financieros de organizaciones no financieras rurales: metodología de evaluación de modalidades", Academia de Centroamérica, sin publicar.

_____ (1999). "Importancia e incidencia del entorno en los mercados financieros rurales", Academia de Centroamérica, sin publicar.

_____ (1999). "Tecnologías de crédito y de captación de depósitos en organizaciones financieras rurales", Academia de Centroamérica, sin publicar.

_____ (1999). "Cobertura y sostenibilidad de organizaciones financieras rurales", Academia de Centroamérica, sin publicar.

_____ (1999). "Indicadores prácticos de evaluación", Academia de Centroamérica, sin publicar.

LADMAN, JERRY, *et. al.* (1992). "Crédito puente para pequeños agricultores en la República Dominicana", en Claudio González-Vega, ed., *República Dominicana: mercados financieros rurales y movilización de depósitos*, The Ohio State University.

LADMAN, JERRY y ROBERTO LIZ (1988). "Small Farmer Credit via Agroindustry: the Case of The Dominican Republic", *Economics and Sociology Occasional Paper,* n.° 1468, Department of Agricultural Economics and Rural Sociology, The Ohio State University.

PEREIRA C., JUAN RAMÓN (1997). "La cadena agroindustrial del azúcar en Costa Rica". Disertación de Licenciatura, Departamento de Economía Agrícola, Universidad de Costa Rica.

CUARTA PARTE

UNA VISIÓN DEL SECTOR MONETARIO

10

UN ENFOQUE MONETARIO DE LOS EFECTOS SOBRE PRECIOS Y TASAS DE INTERÉS DEL TIPO DE CAMBIO FIJO*

JORGE LEÓN M.
RÓGER MADRIGAL L.
EVELYN MUÑOZ S.

Introducción

La literatura sobre regímenes cambiarios y las diversas experiencias de los últimos 30 años documentan abundantemente las ventajas y desventajas de la adopción, por parte de un país, de un tipo de cambio nominal fijo.

Existe consenso entre los estudiosos del tema que la fijación cambiaria no es sostenible en el largo plazo. Esto es evidente, sobre todo en los casos en que la tasa de inflación doméstica es mayor que la tasa de inflación del país con respecto al que se realiza la paridad cambiaria. La ausencia de ajuste en el tipo de cambio nominal conduce, en estas circunstancias, a una apreciación real de la moneda local y a una erosión de competitividad de las industrias domésticas en los mercados internacionales, con la consecuente pérdida de reservas monetarias internacionales, lo que finalmente provoca el colapso del régimen cambiario.

Este documento, si bien trata sobre el tipo de cambio fijo y su sostenibilidad en el largo plazo, no sigue tal línea de argumentación, sino que destaca las implicaciones monetarias de dicho régimen cambiario.

Es más, bajo el supuesto de que una economía pequeña y abierta puede atraer, por un período prolongado, flujos netos positivos de fondos externos y mantener fija la paridad nominal, se formula un modelo sencillo de equilibrio parcial del sector monetario que permite predecir cuál

* Documento elaborado por los autores para el Departamento de Investigaciones Económicas del Banco Central de Costa Rica en setiembre del 2002 (DIE-09-2002-DI). Las ideas expresadas en este documento son responsabilidad de los autores y no necesariamente representan la opinión del Banco Central de Costa Rica.

es el efecto que los flujos de capital externo tienen sobre la inflación y las tasas de interés de las operaciones pasivas del banco central.

Dada la dinámica inflacionaria que se deriva del modelo, se introduce un supuesto sobre la forma en que el banco central ejecuta sus acciones de política monetaria y con ello se obtiene, una expresión analítica que aproxima la longevidad de eficiencia de dicha política para controlar la inflación en un contexto de tipo de cambio fijo.

Finalmente, el trabajo concluye con un ejercicio de simulación con base en datos de Costa Rica, donde se ilustran los efectos inflacionarios de largo plazo que eventualmente tendría el mantenimiento del tipo de cambio fijo. El ejercicio muestra cómo el sostenimiento de la paridad cambiaria nominal en el largo plazo, conduce a un agotamiento paulatino de la capacidad de la política monetaria para contener las presiones inflacionarias, lo cual impone un costo a la sociedad, tanto en términos de un piso para la inflación doméstica, como en términos de mayores tasas de interés.

I. ALGUNAS REGULARIDADES EMPÌRICAS ENTRE PRECIOS Y DINERO

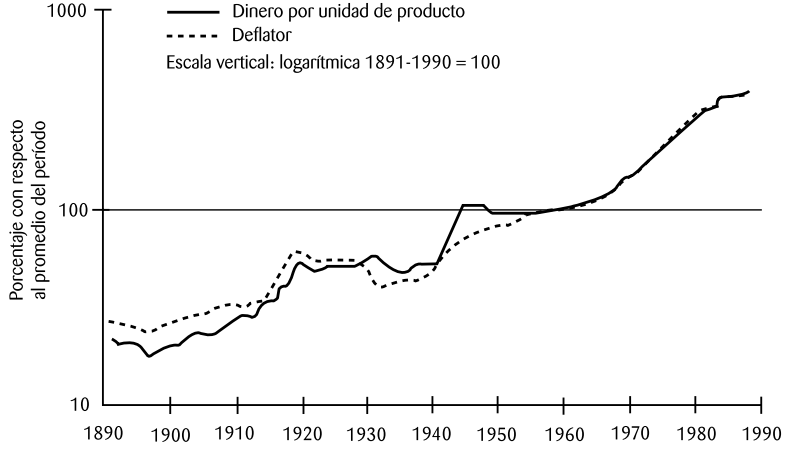
La relación entre dinero y precios es un tema que frecuentemente es analizado tanto por académicos, como por los responsables de la conducción de la política monetaria.

Como resultado de este continuo interés en el tema, hoy existe consenso entre las diversas escuelas de pensamiento (y no solamente entre los monetaristas) de que existe una alta asociación entre la inflación de largo plazo y el crecimiento del acervo monetario; por consiguiente, la estabilidad de precios requiere como precondición la disciplina monetaria.

Varias experiencias documentadas por Capie (1998) sustentan el punto de vista anterior. Para economías como las de Reino Unido (R.U.) y los Estados Unidos de América (EE.UU.) se observa una alta correspondencia entre dinero y precios para el período 1890 a 1990. Este autor llama la atención sobre la asociación entre los cambios porcentuales del dinero y los precios (Gráficos 10.1 y 10.2).

Gráfico 10.1

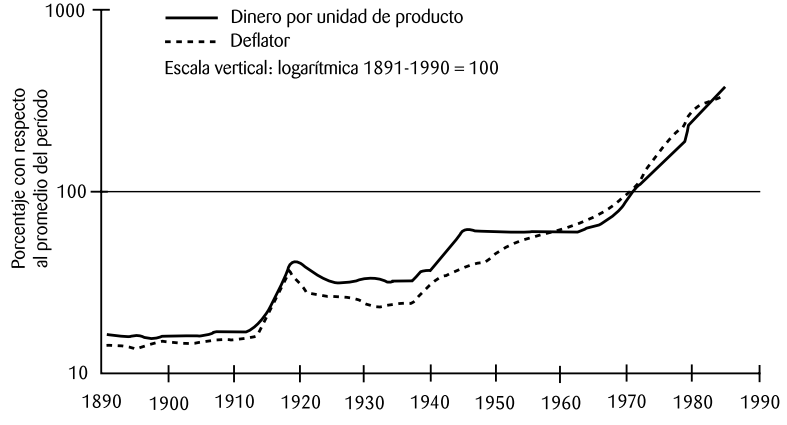
CORRESPONDENCIA ENTRE DINERO Y PRECIOS EN ESTADOS UNIDOS, 1890-1990



Dinero y precios de los EE.UU. 1890-1990

Gráfico 10.2

CORRESPONDENCIA ENTRE DINERO Y PRECIOS EN EL REINO UNIDO, 1890-1990

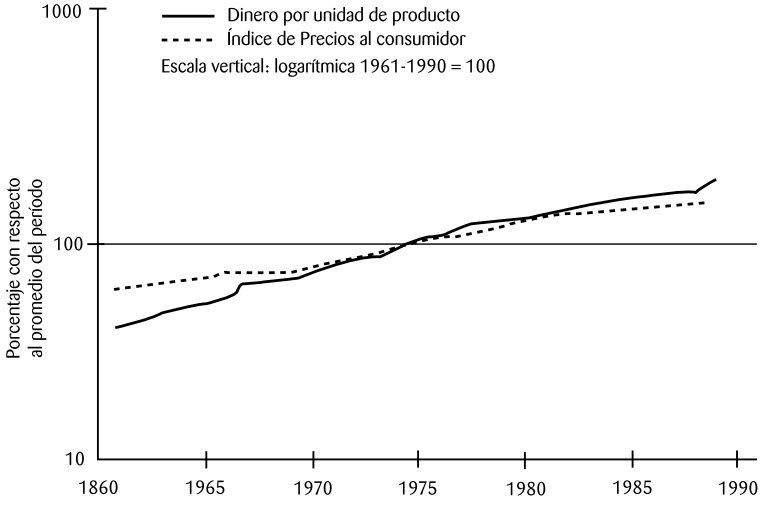


Dinero y precios en Reino Unido. 1890-1990

En forma similar, se presenta una estrecha relación entre estas variables para Alemania y Japón a lo largo del período 1960-1990, tal como se observa en los Gráficos 10.3 y 10.4.

Gráfico 10.3

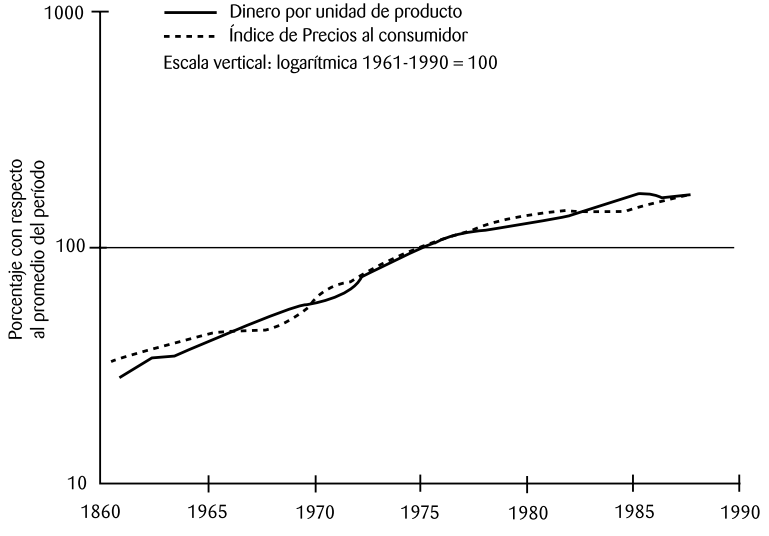
CORRESPONDENCIA ENTRE DINERO Y PRECIOS EN ALEMANIA, 1960-1990



Dinero y precios de Alemania. 1960-1990

Gráfico 10.4

CORRESPONDENCIA ENTRE DINERO Y PRECIOS EN JAPÓN, 1960-1990

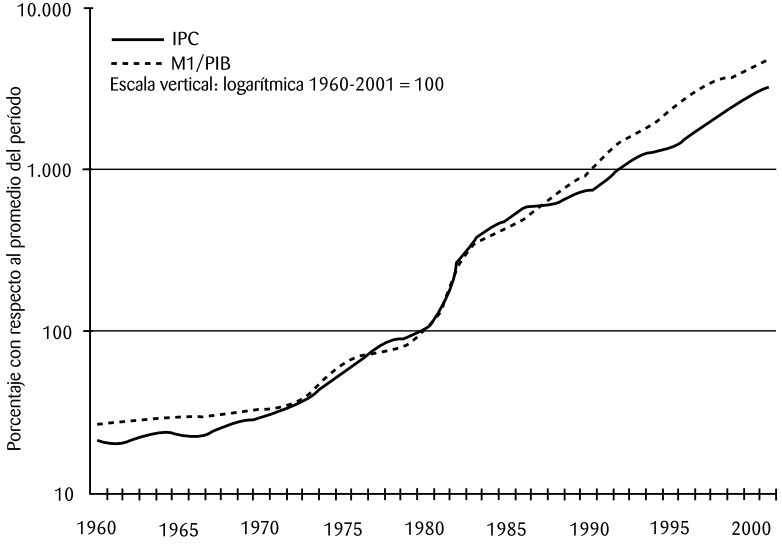


Dinero y precios de Japón. 1960-1990

Para el caso concreto de Costa Rica, el Gráfico 10.5 muestra la misma relación entre dinero (medido por M1 nominal como proporción del producto interno bruto real) y precios (medido por el Índice de Precios al Consumidor), durante los últimos 42 años.

Gráfico 10.5

CORRESPONDENCIA ENTRE DINERO Y PRECIOS EN COSTA RICA, 1960-2001



En este caso, el comportamiento de ambas variables a lo largo del período no difiere de aquel observado para los países estudiados por Capie, quien además concluye que una de las causas más importantes de las expansiones monetarias, sino la más importante, ha sido la monetización del déficit fiscal.

No obstante, como se mencionó en un inicio, es preciso contrastar las regularidades empíricas que se reflejan en los gráficos anteriores con un modelo que explique el proceso inflacionario desde esta perspectiva monetaria.

Desde el punto de vista teórico, las observaciones antes señaladas son consistentes con la predicción de la Teoría Cuantitativa del Dinero. Ésta sostiene que en el largo plazo, cualquier cambio en la cantidad de dinero que no esté acompañada por cambios en el producto real, se refle-

jará necesariamente en cambios en el nivel de precios. De modo que en el largo plazo, la inflación se produce cuando la cantidad de dinero crece a una tasa más acelerada que el producto real.

Esta conclusión es la que da lugar a afirmar que el producto real de largo plazo no responde a estímulos monetarios, y por tanto, el dinero es neutral en el largo plazo.

Bajo esta óptica monetarista se tratará de mostrar en este documento que en el caso de una economía abierta, el mantenimiento de un tipo de cambio fijo provoca expansiones monetarias con efectos sobre precios y tasas de interés, similares a los causados por la existencia de un problema de déficit fiscal crónico.

Lo que se pretende destacar es que, dada la obligatoriedad que tiene el banco central, bajo un régimen de tipo de cambio fijo, de comprar o vender los excesos o faltantes del mercado cambiario, se crea una dinámica monetizadora que da lugar a presiones inflacionarias en el largo plazo.

II. Un modelo del sector monetario de una economía abierta con tipo de cambio fijo

Las interrelaciones entre el sector monetario y el resto de la economía suelen ser complejas, por lo que su modelación requiere de ciertos supuestos simplificadores. Este trabajo se concentra en el sector monetario exclusivamente.

Se supone, en principio, que la única función del banco central es proveer a la economía de la cantidad de medios de pago requerida por la actividad económica y con ello, inducir a una tasa de crecimiento de los precios internos baja y estable.

Como estrategia para lograr dicho objetivo, los planificadores de la política monetaria han decidido utilizar el tipo de cambio nominal como ancla de los precios domésticos.

El modelo se abstrae de las posibles restricciones que las finanzas públicas imponen al quehacer del banco central. Por tanto, este modelo su-

pone que la política monetaria puede hacerse con total independencia por parte del banco central.

El objetivo es exponer el efecto que tiene sobre las tasas de interés y el nivel de precios, la monetización de los flujos netos de capital que debe realizar un banco central con un tipo de cambio fijo.[1] Por tanto, no se considera la posibilidad de que el banco central efectúe modificaciones al tipo de cambio, aun cuando se encuentre ante la presencia de constantes presiones inflacionarias que induzcan a una apreciación continua del tipo de cambio real y a una pérdida de reservas internacionales.

Otra característica de este modelo, es que supone la presencia de flujos externos netos de capitales, mayoritariamente, positivos a lo largo de un período prolongado.[2] Si ante esta circunstancia, un banco central decide esterilizar estos flujos, sería de esperar un incremento continuo de reservas, que indicaría que el tipo de cambio nominal debe ajustarse hacia la baja; sin embargo, tal como se mencionó anteriormente, esta posibilidad no se incorpora dentro del modelo que se busca desarrollar.

Ante todo, se ha de tener presente que se trata de una economía pequeña con apertura en la cuenta de capitales; por lo tanto, tiene acceso a los mercados financieros internacionales. El hecho de que sea una economía pequeña, es importante en el sentido de que los tamaños de los desequilibrios de la cuenta corriente son muy pequeños en comparación con la oferta internacional de fondos. De esta forma, esta economía puede financiar dichos desequilibrios por períodos relativamente prolongados.

También el grado de apertura es importante, en el sentido de que es precisamente esa característica la que permite un proceso de arbitraje. Dado un tipo de cambio fijo, es de esperar en esas condiciones, que la variación en los precios domésticos de los bienes transables, sea similar a

1. Si bien existen efectos importantes sobre otras variables de la economía, por tratarse de un enfoque de equilibrio parcial, éstos no serán abordados en este documento con el fin de no desviar la discusión del objetivo central.

2. Las circunstancias bajo las cuales una economía puede experimentar flujos netos de capital privado son variadas y complejas, lo cual excede los alcances y propósitos de este trabajo.

la variación de los correspondientes precios en el país con respecto al cual se fija el tipo de cambio.

En este mundo simplificado, se parte de la definición del acervo monetario nominal (M^s_t):

$$M^s_t = KH_t \tag{1}$$

Donde:

- M^s_t acervo monetario medido como medio circulante.
- K multiplicador bancario, el cual, para fines analíticos, se supone relativamente constante.
- H_t base monetaria

La dinámica de crecimiento de la base monetaria está dada por la monetización de los flujos externos netos de capital y por la monetización del déficit del banco central:

$$H_t = H_{t-1} + E^0 * F_t + D_t \tag{2}$$

$$H_t - H_{t-1} = F_t + D_t \tag{2.1}$$

Donde:

- E^0 tipo de cambio fijo que se supone igual a la unidad.
- F_t flujo neto de capital externo que el banco central monetiza. De forma que, representa el efecto monetario del sector externo sobre la base monetaria como consecuencia del influjo neto de capital externo.
- D_t déficit del banco central en el período t.[3]

Por su parte, el déficit del banco central está conformado por el pago de intereses sobre el saldo de su deuda, que en esta versión simplificada se supone que está constituida por los pasivos en moneda nacional originados en las operaciones de mercado abierto.

3. Un modelo más realista debería considerar el efecto que tiene sobre el estado de resultados del banco central, los ingresos por intereses que devengan los activos externos.

$$Dt = R^{D}_{t-1} * S_{t-1} \qquad (3)$$

Donde:

R^{D}_{t-1} tasa de interés nominal en que el banco central incurre por sus pasivos en moneda local.

S_{t-1} saldo del endeudamiento interno del banco central con costo para la institución.
De acuerdo con los supuestos iniciales de este modelo, S_{t-1} es el saldo de operaciones de mercado abierto (OMA) al final del período anterior.

Nótese que este modelo supone que el banco central contrae pasivos "hoy" (momento t), pero la erogación de los gastos por intereses se produce "mañana" (momento $t + 1$).

La demanda real por dinero (M^{s}_{t}) se define como:[4]

$$M^{D}_{t} = \frac{M^{D}_{t}}{P_{t}} = \gamma_1 Y_t^{\gamma 2} \exp(\gamma_3 R_t + \mu_t) \qquad (4)$$

Donde:

M^{D}_{t} demanda nominal por dinero.

P_t índice general de precios.

Y_t producto real.

R_t tasa de interés nominal que indica el costo de oportunidad en que incurren los agentes económicos por mantener saldos monetarios líquidos.

μ_t término de error estocástico.

γ_1, γ_2, γ_3, son los parámetros del modelo de demanda. Específicamente, γ_1 es un parámetro de escala; γ_2 es la elasticidad de la demanda por dinero con respecto al ingreso real; y, γ_3 es la semielasticidad de la demanda por dinero con respecto a la tasa de interés nominal.

4. Véase, McCallum, Bennett (1989). McCallum señala que desde el punto de vista econométrico, una forma funcional para estimar la demanda por dinero que ha resultado útil es: $Mt = P_t \gamma_1 Y_t^{\gamma 2} \exp(\gamma_3 R_t + \mu_t)$.

La condición de equilibrio del mercado monetario requiere:

$$M_t^s = P_t * M_t^R \tag{5}$$

Lo que implica que el nivel general de precios se determina de acuerdo a la razón acervo nominal de dinero a demanda real por dinero.

$$P_t = \frac{M_t^s}{M_t^R} \tag{6}$$

Dicha relación es cierta para todo período por lo que también es cierto que:

$$P_{t-1} = \frac{M_{t-1}^s}{M_{t-1}^R} \tag{6.1}$$

De las expresiones (6) y (6.1) puede calcularse la tasa de inflación. Por simplicidad en la notación, defínase la tasa de inflación como la diferencia de los logaritmos naturales de los niveles del índice de precios entre los momentos t y t-1.[5]

$$\pi_t = p_t - p_{t-1} = (m_t^s - m_{t-1}^s) - m_t^d - m_{t-1}^d) \tag{7}$$

$$\pi_t = p_t - p_{t-1} = x_t^s - x_t^d \tag{7.1}$$

$$\Rightarrow \pi_t = x_t^m \tag{7.2}$$

La ecuación (7.2) indica que la tasa de inflación (π_t) es idéntica al monto porcentual (exceso) en que la tasa de crecimiento del acervo monetario supera a la tasa de crecimiento de la demanda real por dinero.

A su vez, dicha ecuación, puede considerarse como una solución particular al modelo de McCulloch,[6] en el cual él indaga los fundamentos

5. Por simplicidad en la notación se usa la convención

$$\frac{X_t - X_{t-1}}{X_{t-1}} \approx \ln(X_t) - \ln(X_{t-1}) = x_t - x_{t-1}$$

6. Véase McCulloch, J. Huston (1980).

microeconómicos de la Teoría Cuantitativa, donde concluye que la tasa de inflación en el período t puede expresarse como:[7]

$$\pi_t = \alpha x_t^m + \beta \pi_t^{\alpha} + \mu_{\pi t} \qquad (8)$$

Nótese que en el caso particular en que $\alpha = 1$; $\beta = 0$, las ecuaciones (7.2) y (8) son equivalentes. Los valores de los parámetros α y β son en realidad un asunto por determinar empíricamente, por lo que no existe razón *a priori* para desechar una ecuación a favor de la otra.

La diferencia fundamental entre ambas radica en el hecho que McCulloch, si bien reconoce el efecto de los excesos monetarios sobre la inflación, incorpora la formación de expectativas como un elemento que explica la persistencia de una cultura inflacionaria, aun cuando el banco central reduzca los desequilibrios monetarios.

La corroboración empírica de uno u otro enfoque, tiene importantes implicaciones para un banco central que quiere llevar a la práctica un enfoque de metas de inflación. Ello por cuanto le permitiría ejercer una influencia directa sobre el sendero de la tasa de inflación durante un horizonte temporal predecible.

Con el propósito de considerar la solución general, se adopta el enfoque propuesto por McCulloch, el cual se basa en una versión moderada de la Teoría Cuantitativa del Dinero y, se deja a la estimación econométrica, que confirme o rechace cuál modelo describe adecuadamente una realidad particular.

Ahora es necesario especificar cómo es que los individuos forman sus expectativas sobre la tasa de inflación del período presente. Se supondrá que los agentes económicos, durante períodos de inflación moderada, forman sus expectativas con base en el comportamiento de la inflación en el pasado reciente; de forma que:

$$\pi_t^a = \omega_1 \pi_{t-1} + \omega_2 \pi_{t-2} \qquad (9)$$

$$\text{Donde } \omega_1 + \omega_2 = 1 \qquad (10)$$

7. $\mu_{\pi_t} = E(\mu_\pi) = 0$ y $E(\mu_{\pi_t} \mu_{\pi_{t+j}}) = \begin{cases} \sigma^2 & \text{si } j = 0 \\ 0 & \text{si } j \neq 0 \end{cases}$

La ecuación (9) implica:

$$\pi_t - \beta\omega_1\pi_{t-1} - \beta\omega_2\pi_{t-2} = \alpha x_t^m + \mu_{\pi_t} \qquad (11)$$

Mediante el uso del operador de rezago, L, la ecuación (11) puede reescribirse como:

$$(1 - \varnothing_1 L - \varnothing_2 L^2)\pi_t = \alpha x_t^m + \mu_{\pi_t} \qquad (12)^8$$

$$\Rightarrow \pi_t = (1 - \lambda_1 L)^{-1}(1 - \lambda_2 L)^{-1}(\alpha x_t^m + \mu_{\pi_t}) \qquad (13)$$

$$\pi_t = [\lambda(L)]^{-1}(\alpha x_t^m + \mu_{\pi_t}) \qquad (13.1)^9$$

La intención de deducir la ecuación (13.1) a partir de la ecuación (8) es mostrar que aun cuando hay un elemento de expectativas, la tasa de inflación puede expresarse como una combinación lineal de los desequilibrios monetarios presente y pasados. En este sentido, el modelo aquí presentado es consistente con la afirmación de que la inflación es esencialmente un fenómeno monetario.

Hasta ahora lo único que hemos hecho es presentar en un lenguaje formal, una conjetura sobre la dinámica inflacionaria, pero aún es necesario responder a la pregunta ¿qué es lo que origina los desequilibrios monetarios en esta economía?

De acuerdo con la ecuación (7), el desequilibrio monetario está dado por:

$$x_t^m = (m_t^s - m_{t-1}^s) - (m_t^d - m_{t-1}^d)$$

$$x_t^m = (k + h_t - k - h_{t-1}) - [\gamma_2(y_t - y_{t-1}) + \gamma_3(R_t - R_{t-1}] \qquad (14)$$

$$x_t^m \approx h_t - h_{t-1} \qquad (15)^{10}$$

8. Nótese que $\beta\omega_1 = \varnothing_1$; $\beta\omega_2 = \varnothing_2$.

9. λ_1, λ_2 son las raíces características del polinomio $(1 - \varnothing_1 L - \varnothing_2 L^2)$. Esta expresión es invertible sólo si $|\lambda_1|, |\lambda_2| < 1$.

10. Usualmente $\gamma_2 \leq 1$; $-1 \leq \gamma_3 \leq 0$. Por tanto el efecto conjunto de $[\gamma_2(y_t - y_{t-1}) + \gamma_3 (R_t - R_{t-1})]$ es relativamente pequeño comparado con $(h_t - h_{t-1})$, por lo que es posible ignorarlo sin mayor pérdida de generalidad.

De la ecuación (2.1) es claro que x_t^m puede visualizarse como una función cuyos argumentos están dados por $F_t + R_{t-1}^D * S_{t-1}$; por consiguiente, si prescindimos del término estocástico, la tasa de inflación puede expresarse como:

$$\pi_t = [\lambda(L)]^{-1} \alpha x^m (F_t + R_{t-1}^D * S_{t-1}) \qquad (16)$$

La ecuación (16) indica que en esta economía hipotética, los excesos monetarios, y por tanto, la tasa de inflación, son explicados por dos fuentes de creación de dinero: los flujos netos de capital (dado el régimen de tipo de cambio fijo) y el déficit del banco central.

Por tanto, el efecto inflacionario que en el período t provoca la monetización del ingreso neto de capitales en dicho período, puede expresarse como:

$$\frac{\partial \pi_t}{\partial F_t} = \alpha \bullet x_{F_t}^m > 0 \qquad (17)$$

Donde x_{F_t} es la derivada parcial del desequilibrio monetario en el período t con respecto a los flujos externos de capital contemporáneos.

Sin embargo, bien puede argumentarse que ello ocurriría sólo en el caso que el banco central se mantenga totalmente pasivo ante los excesos monetarios.

En suma, lo que este modelo predice es que en una economía pequeña y abierta, con tipo de cambio fijo y con fácil acceso a los mercados internacionales de capital, la sostenibilidad de continuos y recurrentes déficit de la cuenta corriente, al ser financiados con ahorro externo, provocan crecimientos de la base monetaria que, al superar el crecimiento de la demanda por dinero, dan origen a presiones inflacionarias. Esta situación pone un piso a la meta de inflación que el banco central desee como un máximo en el largo plazo.

Naturalmente, esta conclusión es válida bajo el supuesto de un esquema pasivo de control monetario por parte del banco central.

III. OPCIONES DE POLÍTICA MONETARIA

Como se mencionó anteriormente, el modelo predice que la monetización de los flujos de capital externo tendrá consecuencias inflacionarias. Pero ello ocurriría sólo si el banco central es totalmente pasivo a los desequilibrios monetarios.

Para considerar las acciones de política que este banco puede ejecutar, es preciso suponer que el objetivo de dicha política es mantener una tasa de inflación baja y estable.

Por ello, es de esperar que en la ejecución de su programa monetario, el banco central identifique período a período los excesos monetarios y los esterilice.

Hipotéticamente, un banco central moderno tiene tres instrumentos de control monetario: la tasa de interés, la tasa de reservas de los pasivos de los intermediarios financieros y el tipo de cambio. En este caso, por tratarse de tipo de cambio fijo, el banco cuenta únicamente con dos instrumentos.

Por otra parte, supóngase que por consideraciones de eficiencia en la intermediación financiera, este banco central decide renunciar a ajustes en las tasas de encaje, por lo que su única opción de política monetaria es la ejecución de operaciones de mercado abierto (OMA).

Estas operaciones tienen un costo financiero y potencialmente son causantes de déficit, el cual, al monetizarse, constituye un elemento de expansión de la base monetaria y, por tanto, de desequilibrio monetario con su consecuente efecto inflacionario.

Asimismo, ha de tenerse presente que la continua intervención del banco central en el mercado de fondos líquidos, ejerce una presión sobre el nivel de las tasas de interés que la institución paga sobre sus operaciones pasivas. Por tanto, el efecto de la neutralización de los excesos monetarios originados en los flujos de capitales externos se da en dos dimensiones: por una parte incrementa el saldo de la deuda interna del banco y, por otra, presiona hacia el alza las tasas de interés de las operaciones pasivas de la institución.

Esta última relación puede ser descrita como:

$$R_t^D = \sigma_0 + \sigma_1 x_t^m \tag{18}$$

Donde R_t^D es la tasa de interés nominal que reconoce el banco central en sus OMA. $\sigma_1 \rangle 0$ representa el efecto sobre la tasa de interés ante aumentos en las OMA.

En este contexto, la única fuente de deuda interna es la esterilización de los desequilibrios monetarios originados en los flujos externos netos, de modo que:

$$S_t = \sum_{j=0}^{t} x_j^m \tag{19}$$

Esto implica replantear la dinámica de los efectos monetarios de los flujos de capitales con un régimen de tipo de cambio fijo de la siguiente forma:

Para fines analíticos, obsérvese cuál es el efecto de un ingreso de capital en el período *t*. Para aislar dicho efecto, supóngase que ni antes ni después del período *t* se presentan flujos de capital. Además, $D_{t-1} = 0$ para todo $j = 0, ..., t$; y que se parte de una situación en la que $\pi_t^{\alpha} = 0$

a) Si el banco sigue una política monetaria pasiva:

$$\left.\begin{array}{l} H_t - H_{t-1} = F_t \\ D_t = 0 \end{array}\right\} \Rightarrow x_t^m = x^m(F_t) \tag{20}$$

y la inflación en el período t estará dada por:

$$\pi_t = \alpha x^m(F_t) + \pi_t^{\alpha} = \alpha x^m(F_t) \tag{21}$$

b) Si el banco sigue una política monetaria activa, ello implica esterilizar el desequilibrio monetario originado en el ingreso neto de capital, por lo que en el período t:

$$H^*_t - H_{t-1} = 0 \tag{22}$$[11]

$$\Rightarrow \pi_t = \alpha \bullet x^m(0) + \pi_t^{\alpha} = 0 \tag{23}$$

11. H^*_t es la base monetaria activa, es decir el nivel al que el banco central desea ubicar la base monetaria luego de realizar sus operaciones de mercado abierto.

No obstante, la nueva deuda adquirida por el banco central creará una presión inflacionaria para el período (t + 1), pues la neutralización del desequilibrio se hizo mediante operaciones de mercado abierto las cuales generarán un déficit para el siguiente período.

Por tanto, en el período (t + 1):

$$H_{t+1} - H_t = R_t^D \bullet S_t \tag{24}$$

Para este caso concreto, dados los supuestos iniciales, implica que $S_t = \Delta S_t = F_t$. Además, es de esperar que en t +1, $\pi^{\alpha}_{t+1} = 0$, pues no existe una experiencia inflacionaria en esta economía, por tanto $\pi_{t+1} = \alpha x^m(R_t^D F_t)$.

Si ahora suponemos que los flujos netos de capital pueden presentarse en cualquier momento, a partir de la apertura de la cuenta de capitales y no en un único período, las situaciones a) y b) pueden ser generalizadas, replanteando la ecuación (16) de la siguiente forma:

$$\pi_t = \begin{cases} [\lambda(L)]^{-1}\, \alpha x^m\, (Ft) & \text{si el banco central es pasivo} \\ [\lambda(L)]^{-1}\, \alpha x^m\, (R^D_{t-1} \bullet \sum_{j=0}^{t-1} F_j) & \text{si el banco central es activo y esteriliza los excesos monetarios originados en los flujos netos de capital externo} \end{cases} \tag{25}$$[12]

Con el propósito de evaluar el efecto de los ingresos netos de capital sobre la inflación, considérense los efectos bajo los escenarios antes descritos.

$$\frac{\vartheta \pi_t}{\vartheta F_{t-j}} = \alpha \theta_j \frac{\partial x^m_{t-j}}{\partial F_{t-j}} \qquad \text{si el banco es pasivo} \tag{26}$$

Nótese que bajo un esquema pasivo de política monetaria, la monetización de un flujo neto de capital externo en el período ($t - j$), provoca un desequilibrio únicamente en ese período, el cual puede tener, a lo sumo, un efecto sobre la tasa de inflación durante q períodos.

Ahora, si el banco en vez de permitir la presencia de un desequilibrio monetario en ($t - j$), decide esterilizar esa expansión monetaria mediante operaciones de mercado abierto, el efecto sobre la tasa de inflación es:

12. Si el orden relevante de los rezagos es p, $[\lambda(L)]^{-1}$, tiene p raíces características y puede escribirse como un polinomio de orden $q = 2p$ de la forma:

$[\lambda(L)]^{-1} = (\theta_q L^q + \theta_{q-1} L^{q-1} + \theta_{q-2} L^{q-2} + ... + \theta_3 L^3 + \theta_2 L^2 + \theta_1 L^1 + 1)$.

$$\frac{\vartheta \pi_t}{\vartheta F_{t-j}} = \alpha \left[\sum_{i=0}^{j} \theta_{j-i} R^D_{t-j+1} \frac{\partial x^m_{t-j+i}}{\partial F_{t-j}} \right. \quad \text{si el banco es activo} \qquad (27)$$

En este caso, el efecto tiene las siguientes características:

i. Un ingreso neto de capitales en el período $(t - j)$, no tiene efectos contemporáneos, ello por cuanto la absorción mediante OMA tendrá efectos monetarios en el momento que se paguen los intereses, los cuales se ha supuesto que se pagan un período después del momento en que el banco contrae los nuevos pasivos.

ii. A partir del momento $(t - j)$, el banco central incurrirá en un pago de intereses por las operaciones de mercado abierto realizadas como consecuencia de la absorción asociada al flujo neto F_{t-j}. Ello crea un efecto permanente sobre la inflación, pues a diferencia del caso en que la política monetaria es pasiva, en todos los períodos se produce una nueva expansión monetaria, a su vez cada una de estas expansiones tiene un efecto durante un horizonte temporal de q períodos.

iii. La combinación de políticas tipo de cambio nominal fijo y absorción de los desequilibrios originados en la monetización del sector externo es efectiva en mantener la inflación "baja" y estable sobre todo en las etapas tempranas del régimen cambiario.

No obstante, la efectividad del uso del tipo de cambio nominal como ancla de la inflación se erosiona con el tiempo al aumentar el volumen de operaciones de mercado abierto ante nuevos ingresos netos de capital, así como por la presión sobre las tasas de interés que el banco central ejerce al mantener un volumen creciente de deuda interna.

Al comparar las opciones de política monetaria que tiene el banco central, ante un ingreso neto de capital y dado el régimen cambiario, es acertado mantener una política activa.

En esencia, lo que el banco central hace es elegir entre las consecuencias de tener un único desequilibrio monetario de magnitud $x^m(F_{t-j})$ (con q posteriores efectos) o tener a perpetuidad un desequilibrio monetario de magnitud $x^m(R^D_{t-1}F_{t-j})$, donde cada uno de estos desequilibrios tendrá a su vez un efecto sobre la inflación de los próximos q períodos. Obsér-

vese que en el tanto $R^D_{t-1} < 1$, el desequilibrio con política activa es inferior al desequilibrio que se daría si el banco es pasivo.

Desde el punto de vista del banco central, la ejecución de una política activa está alineada con su objetivo de largo plazo de mantener una inflación baja y estable.

Sin embargo, si los ingresos netos de capital tienden a ser recurrentemente positivos, de modo que continuamente el banco tiene que estar incrementando el saldo de sus pasivos por OMA, luego de algún tiempo, la política monetaria se torna ineficaz para contener las presiones inflacionarias, dada la monetización del creciente déficit.

Es decir, la coexistencia de un tipo de cambio fijo y flujos de capital que tienden a ser positivos en el tiempo, trae como consecuencia la pérdida de la efectividad del control monetario como medio de mantener la inflación baja y estable. Por tanto, la efectividad de las operaciones de mercado abierto como forma de controlar la inflación, tiene una vida finita.

Una forma de aproximar cuanto tiempo ha de transcurrir para que las monetizaciones del déficit sean mayores a las que se darían bajo un esquema pasivo de política monetaria, es considerar el tamaño promedio del desequilibrio monetario bajo los escenarios a) y b) durante t períodos.

Para ello es necesario realizar adicionalmente dos supuestos simplificadores:

i. En el lapso comprendido entre el momento 1 y t, el ingreso neto promedio de capital externo es $\overline{F}$ donde:

$$\overline{F} = \left(\frac{1}{t}\right) \sum_{i=1}^{t} F_i > 0 \qquad (28)$$

ii. La tasa de interés promedio de las operaciones de mercado abierto durante ese lapso es R^D.

Bajo estos supuestos, si el banco es pasivo, el desequilibrio monetario promedio es:

$$\overline{x^m} = x^m(\overline{F}) \qquad (29)$$

Por otra parte, si el banco ejerce una política monetaria activa, esterilizará dichos excesos, por lo que el déficit será el siguiente:

Cuadro 10.1

DÉFICIT DEL BANCO CENTRAL

t	D_t
0	0
1	0
2	$R^D\bar{F}$
3	$2R^D\bar{F}$
.	$3R^D\bar{F}$
.	
.	
$t-1$	$(t-2)R^D\bar{F}$
t	$(t-1)R^D\bar{F}$

El déficit promedio para el lapso comprendido entre los períodos 1 y t es:

$$\bar{D} = \frac{(t-1)R^D\bar{F}}{2} \tag{30}$$

Lo que implica que el desequilibrio promedio, bajo una política activa es:

$$\bar{x^m} = x^m\left(\frac{(t-1)R^D\bar{F}}{2}\right) \tag{31}$$

De las ecuaciones (29) y (31) se puede deducir por cuánto tiempo, el banco central puede aplicar una política monetaria activa, tal que la inflación promedio sea menor a la que ocurriría si el banco decide no esterilizar la monetización originada en el sector externo. Basta con encontrar un valor de tal que cumpla la siguiente condición:

$$\frac{(t-1)R^D\bar{F}}{2} < \bar{F} \tag{32}$$

El valor crítico de es:

$$t^* = \frac{2+R^D}{R^D} \tag{33}$$

La ecuación (33) indica por cuánto tiempo puede, el banco central, esterilizar los excesos monetarios originados en el sector externo y lograr una inflación promedio inferior a la que lograría si no esterilizara dichos desequilibrios. En este contexto, podría decirse que mide la longevidad de la política monetaria bajo la fijación cambiaria. Como puede verse, ello depende de la tasa de interés promedio de las operaciones de mercado abierto. A mayor tasa, menor es el período durante el cual el banco central puede reducir las presiones inflacionarias mediante operaciones de mercado abierto.

Con fines ilustrativos nótese como varía para distintos valores de R^D:

Cuadro 10.2

TIEMPO ESTIMADO DE EFECTIVIDAD DEL RÉGIMEN BAJO DIFERENTES NIVELES DE TASA DE INTERÉS PROMEDIO

R^D	t^*
0,05	41
0,10	21
0,15	14
0,20	11
0,25	9

En la medida que el banco central observe que t se acerca a t^*, es momento de replantearse la conveniencia para la sociedad de "pagar" en términos de inflación y tasas de interés los beneficios de tener un tipo de cambio fijo, o si bien, los objetivos de largo plazo del banco central son mejor servidos si se rompe el ciclo: flujos de capital, déficit del banco central e inflación.

IV. EJERCICIO DE SIMULACIÓN

Tal como se mencionó al inicio, se efectuó un ejercicio de simulación mediante el cual se busca ilustrar, el efecto inflacionario que eventualmente tendría el sostenimiento de un tipo de cambio fijo bajo diferentes esquemas de política.

Para ello se recurre a información de Costa Rica para estimar los parámetros involucrados en las diferentes relaciones funcionales que forman parte del modelo.[13] En el Anexo 10.1 se presenta un cuadro que resume cada una de las especificaciones analizadas.

El Cuadro 10.3 presenta el resultado de la simulación del comportamiento de la inflación para diferentes quinquenios, tanto bajo un escenario de política monetaria pasiva como activa.

Cuadro 10.3

SIMULACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LA INFLACIÓN

	ESCENARIO PASIVO		ESCENARIO ACTIVO	
	Promedio	Desviación estándar	Promedio	Desviación estándar
Año 1 al 5	16,53	0,14	2,14	0,02
Año 6 al 10	22,28	10,61	17,38	3,57
Año 11 al 15	8,25	1,20	14,40	1,74
Año 16 al 20	6,36	4,61	10,36	1,15
Año 21 al 25	5,73	3,18	8,85	0,89
Año 26 al 30	4,49	1,67	7,01	0,36

Nótese como durante los 10 primeros años, la política activa es exitosa dado que tanto los niveles como la variabilidad de la tasa de inflación son inferiores a las que se hubiesen dado si el banco no esteriliza los excesos monetarios.

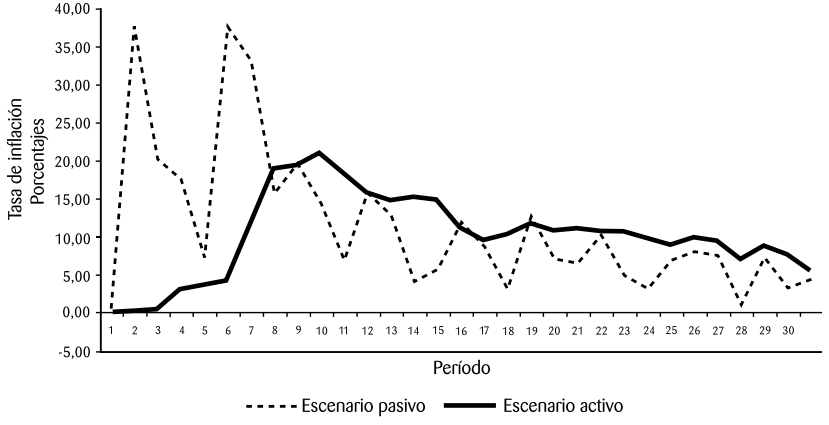
Sin embargo, la situación se revierte para los niveles de la inflación a partir del tercer quinquenio, lo que indica que luego de 10 años, el pago de intereses anual por la deuda acumulada por parte del banco central supera a la monetización que se daría si el banco no esteriliza los flujos netos de capital, lo que implica que aun con una política monetaria activa, se obtiene una inflación mayor a la que se obtendría si durante el período considerado, el banco hubiese conducido una política de no esterilizar los desequilibrios monetarios originados en el sector externo. Aun en estas circunstancias, la política activa conserva como mérito, el de inducir a una menor volatilidad en la tasa de inflación con respecto a la que se presenta en el escenario pasivo.

13. Las estimaciones econométricas se efectuaron con el paquete *EViews* 4.0.

El hecho de que el sostenimiento del tipo de cambio fijo conduce a una pérdida gradual de la efectividad de la política monetaria, no debe interpretarse como un argumento a favor de no esterilizar los desequilibrios monetarios originados en el sector externo, sino a plantear la posibilidad de adoptar otro régimen cambiario que no sea tan limitante para la política monetaria.

Gráfico 10.6

TASA DE INFLACIÓN



El Gráfico 10.6 ilustra lo señalado anteriormente: en las etapas tempranas de la fijación cambiaria, la tasa de inflación es menor y más estable bajo una política activa. Luego, a partir del tercer quinquenio, es claro que el esquema pasivo de política implica menores tasas de inflación aunque con mayor volatilidad. Vale la pena destacar que, de acuerdo con este ejercicio, la tasa de inflación de largo plazo atribuible a la fijación cambiaria es de alrededor de 5 puntos porcentuales.

Los costos de mantener por un largo período el tipo de cambio fijo no sólo se manifiestan como mayores tasas de inflación, sino que inducen a mayores tasas de interés en la economía y a un permanente déficit financiero por parte del banco central, tal y como se observa en el Cuadro 10.4.

Cuadro 10.4

SIMULACIÓN DEL COMPORTAMIENTO DE LA TASA DE INTERÉS Y EL DÉFICIT DEL BANCO CENTRAL

	TASA DE INTERÉS PROMEDIO		DÉFICIT DEL BANCO CENTRAL[a/]	
	Escenario pasivo	Escenario activo	Escenario pasivo	Escenario activo
Año 1 al 5	17,82	4,24	0	0,17
Año 6 al 10	14,01	13,90	0	0,88
Año 11 al 15	8,35	11,66	0	0,63
Año 16 al 20	7,70	8,60	0	0,37
Año 21 al 25	6,49	8,08	0	0,31
Año 26 al 30	5,28	7,26	0	0,25

a/ Puntos porcentuales respecto al PIB

Un comportamiento similar al descrito en la tasa de inflación se observa en la tasa de interés. Esto por cuanto en el modelo se supone que las tasas de interés nominales se mantienen positivas en términos reales, de modo que los movimientos en las tasas de inflación son transmitidos a las tasas de interés. Es por eso que al comparar las tasas de interés bajo los dos escenarios de política, se tiene que durante los 10 primeros años la política activa provoca tasas inferiores a las que se darían bajo la política pasiva, situación que se revierte a partir del tercer quinquenio.

Desde el punto de vista financiero, la combinación de una política de tipo de cambio fijo y esterilización monetaria de los excesos monetarios originados en el sector externo, implican un déficit promedio del banco central en términos del producto interno bruto (PIB), de alrededor de 0,44 puntos porcentuales para el período simulado.

Conclusiones

1. De acuerdo con el ejercicio desarrollado, cuando un país abre su cuenta de capitales, resulta efectivo desde el punto de vista del control de las presiones inflacionarias, mantener un tipo de cambio fijo. Sin embargo, dicha efectividad se erosiona con el tiempo al punto que la política monetaria no puede ser utilizada para el control de la inflación.

Esto implica que luego de transcurrido cierto período, independiente de qué tan activo sea el banco central con su política monetaria, el régimen de tipo de cambio fijo le impone un "piso" a la inflación de alrededor de 5 puntos porcentuales, lo que imposibilita que este banco pueda aspirar a los niveles internacionales de inflación (alrededor del 3 por ciento). Nótese que éste es un costo exclusivo del régimen cambiario, aun cuando exista equilibrio en el resto de las finanzas públicas.

2. Algo similar ocurre en materia de tasas de interés, pues hay una presión o un premio que el régimen induce sobre la tasa de interés real natural. En la simulación realizada, el premio promedio resultó ser de una magnitud cercana a los 6 puntos porcentuales.

3. Para el caso costarricense este ejercicio muestra que hay evidencia de la validez de la Teoría Cuantitativa en el siguiente sentido: los desequilibrios monetarios constituyen una variable con alto poder explicativo de la inflación en el largo plazo.

4. Lo que este ejercicio pretende mostrar es que, si bien la adopción de un tipo de cambio fijo es efectiva para controlar la inflación (sobre todo en las etapas tempranas del régimen), luego de cierto tiempo, la estrategia pierde su efectividad por lo que desde el punto de vista del control de la inflación, se recomienda modificar el esquema cambiario.

5. No es necesario esperar un colapso cambiario para considerar un cambio de régimen. El simple hecho de que el tipo de cambio fijo impone costos en términos de precios y tasas de interés, indica que ha de evaluarse la conveniencia de prolongar por más tiempo la fijación cambiaria.

   Es más, para el caso específico de Costa Rica, el que no exista la "inminencia" de una crisis cambiaria, hace propicio el momento para planear una transición ordenada del presente régimen monetario, hacia otro en el que no se use el tipo de cambio nominal como ancla de la inflación.

6. Finalmente, la adopción de otro régimen que reduzca o elimine las monetizaciones de los flujos de capital que realiza el banco central,

contribuiría a liberar la política monetaria para lo que se considera su objetivo principal, el cual es atenuar o reducir las presiones inflacionarias. A su vez reduciría el déficit fiscal pues disminuirían los pagos de intereses sobre las operaciones de mercado abierto.

Referencias

CAPIE, FORREST H. (1998). "The long-run relationship between money and prices", en Geoffrey Wood, ed., *Money, Prices and the Real Economy*, UK Northampton: Edward Elgar, pp. 19-33.

MCCALLUM, BENNETT T. (1989). *Monetary Economics: Theory and Policy*, Nueva York: Macmillan Publishing Company.

MCCULLOCH J. H. (1980). "The Microfoundations of the Moderate Quantity Theory". The Ohio State University.

ANEXOS

Anexo 10.1

PRINCIPALES RESULTADOS DE LAS ESTIMACIONES DE LAS ECUACIONES DEL MODELO

	Forma Funcional			Comentario
	Demanda real por dinero			Corresponde a la estimación de la ecuación (4) del documento
	$M^R_t = \Gamma_1 Y^{\Gamma_2} \exp(\sum \Gamma_3 R_t)$			Γ_1 : Parámetro de escala en la Demanda de Dinero; Γ_2 : Elasticidad de la Demanda de Dinero respecto al PIB; Γ_3 : Semielasticidad de Demanda por Dinero respecto a tasa de interés nominal. Los coeficientes de esta ecuación se estimaron mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios.
Parámetros Estimados	Γ_1	Γ_2	Γ_3	
Valor	2.43	0.28	-0.02	
t	–	2.54	-3.59	
prob	–	0.026	0.004	
R^2		0.74		
F		16.7		
Muestra		1987 - 2001		
Definición de Variables	M^R_t	Se estima mediante ln(M1)-ln(IPC), M1 promedio de saldos mensuales, IPC promedio anual.		
	Y	ln(PIB); Donde PIB es el producto interno bruto a precios constantes de 1991.		
	R_t	Tasa Básica, promedio anual del promedio mensual.		

	Forma Funcional			Comentario
	Tasa de interés sobre las operaciones de mercado abierto			Corresponde a una aproximación de la ecuación (18) del documento.
	$R^O_t = \sigma_0 + \sigma_1 (OMA/BM)_t + \sigma_2 Resto\ Abs$			σ_1 : Elasticidad de la Tasa de las OMA (Operaciones de Mercado Abierto) respecto a OMA/BM (Base Monetaria). Se estimó mediante el método de Mínimos Cuadrados Ordinarios. Se incluyó una variable dummy para la observación 1999:11, la cual fue significativa al 1%.
Parámetros Estimados	σ_0	σ_1	σ_2	
Valor	0.155	0.015	-0.032	
t	13.06	3.44	-1.32	
prob	0.000	0.003	0.200	
R^2		0.93		
F		7.5		
Muestra		2000:01 - 2001:12		
Definición de Variables	OMA / BM	Relación OMA a BM, saldos a final de mes		
	Resto Abs	Absorción por otros medios que no sea OMA		

	Forma Funcional			Comentario
	Expectativas de inflación			Corresponde a una estimación de la ecuación (9) del documento.
	$\Pi_t = \alpha_0 + \alpha_1 \Pi_{t-1} + (1-\alpha_1)\Pi_{t-2}$			Estimado mediante Mínimos Cuadrados Restringidos. Se pondera la inflación esperada con base en la inflación del período (t-1) y (t-2). Inflación esperada en función de la inflación rezagada uno y dos períodos. Mínimos cuadrados restringidos. Luego de probar diferentes valores, se escogió el que proporcionara el mejor ajuste. Por lo que: $W_1 = \alpha_1 = 0.93$; $W_2 = (1-\alpha_1) = 0.07$
Parámetros Estimados	α_0	α_1		
Valor	0.00	0.93		
t	0.16	6.42		
prob	0.87	0.00		
R^2		0.22		
F		–		
Muestra		1953 - 2001		
Definición de Variables	Π_t	Inflación interanual promedio.		

continúa

Anexo 10.1 ***(Continuación)***

	Forma Funcional		*Comentario*
	Tasa de Inflación		Corresponde a una estimación de la ecuación (11) del documento
	$\Pi_t = \theta_0 + \theta_1 X^M_t + (1-\theta_1)\,\Pi^e_t$		Estimado mediante Mínimos Cuadrados Restringidos
Parámetros Estimados	θ_0	θ_1	
Valor	0	0.94	Por lo que:
t	-0.37	7.96	$\theta_1 = \theta_1 = 0.94$; $\theta_2 = (1-\theta_1) = 0.06$
prob	0.713	0.000	
R^2		0.57	
F		--	
Muestra		1992 - 2001	
Definición de Variables	Π_t	Estimada como $\ln(IPC_t) - \ln(IPC_{t-1})$	
	X^M_t	Estimación de los Desequilibrios en el Mercado de Dinero	
	Π^e_t	Estimación de la Inflación Esperada	

	Forma Funcional		*Comentario*
	$R_t = \delta_0 + \delta_1 R^{est}_{t-1}$		Relación entre tasa de interés de los bancos estatales y la tasa subasta. Coeficiente de regresión entre la tasa de los bancos estatales y la subasta rezagada un período. Se efectuaron varias regresiones con el propósito de medir la relación que tiene la tasa de la subasta sobre: tasas de los bancos privados, tasas de los bancos estatales y tasa básica. Para propósitos de esta simulación se tomó el coeficiente de la tasa de los bancos estatales. Cabe aclarar que de las tres tasas probadas, esta es la que tiene el menor coeficiente. Se seleccionó con el propósito de adoptar un enfoque conservador sobre el efecto de la tasa subasta sobre el resto de tasas del sistema financiero.
Parámetros Estimados	δ_0	δ_1	
Valor	0.11	0.41	
t	2.93	3.09	
prob	0.008	0.005	
R^2		0.3	
F		9.6	
Muestra		2000:01 - 2001:12	
Definición de Variables	R^{est}_t	Tasa Promedio Bancos Estatales	
	R_t	Tasa Básica, promedio anual.	

	Forma Funcional		*Comentario*
	$R_t = \psi_0 + \psi_1 \Pi_t$		Relación entre la Tasa Básica y la inflación.
Parámetros Estimados	ψ_0	ψ_1	
Valor	0.12	0.62	
t	4.32	5.13	
prob	0.001	0.000	
R^2		0.55	
F		18.7	
Muestra		1994-2001	
Definición de Variables	Π_t	Inflación interanual promedio.	
	Rt	Tasa Básica, promedio anual.	

Anexo 10.2

DETALLE DE LA DEFINICIÓN DE LAS PRINCIPALES PARÁMETROS CONTEMPLADAS EN EL MODELO

Variable		Estimación	Comentario
Tasa de Interés Real	i_0	0.03	Tasa de interés real efectiva promedio observada en el período 1999:01 - 2001:12. Estimación de tasa real: tasareal=((1+(tasa mensual/100))/(1+inf_6_ad))-1; inf_6_ad: inflación semestral adelantada, anualizada.
Multiplicador Bancario	K	1.36	Promedio del Multiplicador Bancario, en el período 1992 - 2001, datos anuales. M1 / BM
Mínimo de la relación flujos netos anuales entre el PIB	cap/pib inf	0.005	Capital Externo a PIB. Este valor se obtiene de la observación de los flujos netos anuales de divisas transados en MONED durante el período 1992-2001.
Máximo de la relación de los flujos netos anuales entre el PIB	cap/pib sup	0.075	
Mínimo del crecimiento del PIB	crc PIB re inf	-0.025	Límite inferior de la tasa de crecimiento del producto real durante un período de recesión.
Máximo del crecimiento del PIB	crc PIB exp sup	0.100	Límite superior de la tasa de crecimiento del producto real durante un período de expansión.
Base Monetario entre el PIB	BM/PIB	0.082	Razón Base Monetaria a PIB: es el promedio histórico observado para el período 1992-2001.

11

UNA MIRADA A LAS TASAS DE INTERÉS EN COSTA RICA*

NORBERTO ZÚÑIGA F.

Introducción

A partir de las clásicas publicaciones de Shaw (1973) y McKinnon (1973), los mercados financieros han adquirido gran importancia para mejorar la asignación de los recursos y acelerar las tasas de crecimiento en los países en desarrollo.[1] Su influencia está principalmente asociada con la provisión de una variedad de servicios: monetización de la economía, cambios de monedas, intermediación financiera, manejo del riesgo y apoyo fiscal.[2] Por medio de estas funciones, los intermediarios financieros contribuyen no sólo con la movilización de ahorros y la asignación de crédito, sino también con la reducción de riesgos y costos de transacción en los mercados no financieros.[3]

Los programas de liberalización financiera generalmente abarcaron una gama amplia de medidas, pero la política de tasas de interés fue clave en estos procesos. Las tasas de interés constituyen precios relativos que influyen la demanda y oferta de recursos para inversión, así como las decisiones de los agentes económicos para ahorrar y consumir.[4] Su papel es crucial tanto para propiciar el equilibrio interno y externo, como para asegurar una eficiente asignación de los recursos reales y financie-

* Los puntos de vista del autor no representan la posición oficial del Banco Central de Costa Rica, institución en la cual labora. El autor agradece la colaboración de Gustavo Morales M., en la realización de este trabajo.

1. Ver Galvis (1976), Mathieson (1979), Kapur (1982).
2. Ver González Vega (1990).
3. La modernización del sistema financiero es una condición necesaria para promover el crecimiento económico, pero no es suficiente.
4. Ver González Vega (1982).

ros en la economía. De esta manera, las tasas de interés pueden jugar un papel determinante para lograr la estabilidad de la economía y alcanzar mayores tasas de crecimiento.

Los resultados favorables asociados a la modernización de los sistemas financieros, así como la competencia a nivel internacional por los flujos de capital, indujeron a muchos países en desarrollo ha reconocer la importancia de las finanzas en el desenvolvimiento de las economías. Con este propósito, las diferentes autoridades económicas adoptaron medidas encaminadas a desregular el sistema financiero y otorgarle un papel más relevante al mercado en la determinación de los diferentes precios. Desde mediados de la década de los ochenta, nuestro país implementó una serie de reformas de política orientadas a liberalizar los mercados financieros, con el objetivo de incrementar su competencia y eficiencia.[5] El mercado financiero costarricense todavía no ha alcanzado un significativo grado de desarrollo y aún adolece de una mayor competencia;[6] sin embargo, sí presenta un cambio en el comportamiento de los intermediarios financieros en general, y de las tasas de interés en particular.[7]

La relevancia de las tasas de interés en el desenvolvimiento de las economías en desarrollo, ha propiciado la publicación de una serie de estudios teóricos y empíricos sobre los efectos de la adopción de una política más flexible. En ese sentido, resulta de particular interés investigar de modo más detallado la evolución de este precio relativo. Esta investigación pretende evaluar, desde una perspectiva macroeconómica, el comportamiento de las tasas de interés en Costa Rica durante los últimos dieciocho años. Específicamente, el estudio analiza la evolución de las tasas de interés nominales pasivas y su relación con la tasa de inflación esperada y el rendimiento externo, así como la estructura de las tasas de interés por plazos y los niveles de las tasas reales de interés.

5. Ver Lizano (1987).

6. Algunas de las distorsiones que aún prevalecen son las siguientes: las políticas no son uniformes para todos los intermediarios financieros; los bancos privados tienen un peaje para captar en cuenta corriente y a la vista; el mercado de acciones es todavía muy pequeño; el mercado de fondos de largo plazo es incipiente; el Banco Central y el Gobierno son los principales actores en la movilización de los depósitos a plazo.

7. Ver Lizano, (1990).

El ensayo está dividido en cinco secciones: en el la primera sección, se presenta un análisis descriptivo de las políticas y el comportamiento de las tasas de interés de nuestro país. En la segunda se examina la competitividad de los activos financieros domésticos, mediante la estimación del efecto Fisher y la paridad de tasas de interés. La capacidad predictiva o la existencia de un premio por plazo en la estructura de tasas de interés se examinan en la tercera sección. En la cuarta se analiza las tasas reales de interés y se busca alguna explicación a su evolución. Finalmente, las conclusiones y recomendaciones de política económica se presentan en la cuarta sección.

I. POLÍTICAS Y EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS PASIVAS

Esta sección presenta un análisis descriptivo de las políticas y el comportamiento de las tasas de interés nominales pasivas en Costa Rica. A su vez, la sección se divide en cinco partes: 1. Políticas de tasas de interés; 2. Comportamiento de las tasas de interés nominales; 3. Modelos de series de tiempo de una variable; 4. Especificación de un camino aleatorio; y 5. Resumen y consideraciones finales.

1. Políticas de tasas de interés

Durante casi dos décadas, las autoridades económicas han reconocido el papel preponderante que representan las tasas de interés en la asignación de los recursos reales y financieros de la economía; razón por la cual han permitido que su evolución esté en función de las condiciones del mercado.[8] La liberalización de las tasas de interés fue un proceso que se inició con la autorización a los bancos estatales, para que las modificaran sobre los depósitos a seis meses plazo o más. Específicamente, se les permitió variar las tasas de interés hasta en tres puntos porcentuales, hacia abajo y hacia arriba, en relación a los niveles previamente fijados por la Autoridad Monetaria (diciembre de 1984). Unos pocos meses después, esta medida se extendió a todos los intermediarios financieros y a todos los tipos de depósitos y préstamos.

8. Ver González Vega (1982).

Aunque el proceso de flexibilización de tasas de interés fue continuo, la medida más relevante se adoptó en julio de 1986, cuando el Banco Central permitió a todos los intermediarios formales establecer sus propias tasas de interés de acuerdo con las condiciones del mercado, con la salvedad de que debían cumplir con dos requerimientos: (a) la diferencia entre la tasa de interés más alta cobrada sobre los préstamos y aquella pagada sobre los depósitos a seis meses (margen máximo de intermediación financiera), no debía superar los diez puntos porcentuales; y (b) la tasa de interés más baja sobre los préstamos no debía ser inferior a la tasa a seis meses que pagaban sobre los depósitos. Estos dos requisitos fueron eliminados algunos meses después con la idea de que las tasas de interés pudieran ser determinadas con mayor flexibilidad.

Este proceso de liberalización de tasas de interés fue acompañado de una serie de medidas adicionales, las cuales pretendían coadyuvar al desarrollo de un sistema financiero más eficiente. Dentro de ellas se pueden mencionar las siguientes: eliminación de políticas selectivas de crédito; autorización de préstamos y depósitos interbancarios; aprobación para que los bancos privados pudieran captar en cuenta corriente y a la vista; autorización para establecer nuevos bancos y permitir la fusión entre ellos; y creación de un marco legal para otorgar mayor autonomía a las superintendencias. También se ha incrementado la independencia política del Banco Central y, recientemente, se han realizado esfuerzos por modernizar el sistema de pagos.

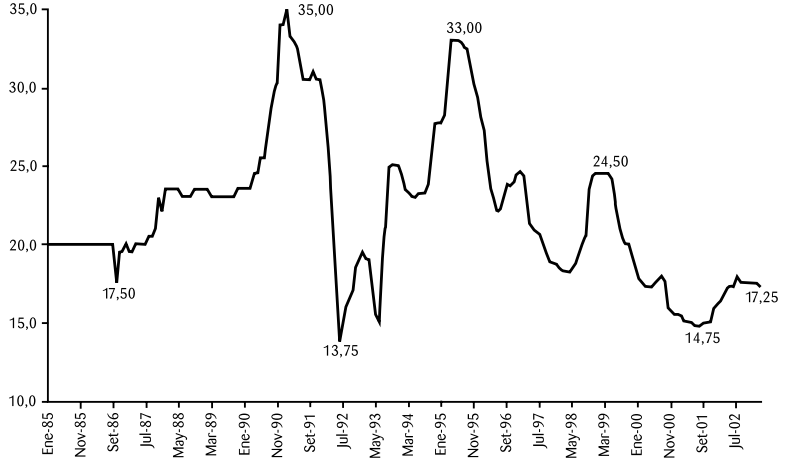
No obstante las reformas adoptadas, el mercado financiero todavía no está totalmente desarrollado y aún adolece de un mayor grado de competencia. En estos momentos los bancos estatales movilizan la mayor parte del ahorro financiero; los bancos privados, cuyo comportamiento es guiado por objetivos de optimización, están sujetos todavía a algunas restricciones; el Gobierno y el Banco Central son los principales actores en la movilización de depósitos a plazo, cuyas tasas de interés son establecidas hasta cierto punto de manera discrecional; el mercado de acciones es aún insignificante; y el tipo de cambio es manejado por el Banco Central, siguiendo un régimen de minidevaluaciones (*crawling-peg*). A pesar de ello, existe la creencia que este ambiente menos regulado ha inducido importantes cambios en el comportamiento general de los intermediarios financieros y, particularmente, de las tasas de interés.

2. Comportamiento de las tasas de interés nominales

La liberalización de tasas de interés ha permitido un manejo mucho más flexible de este precio relativo. Después de alcanzar niveles superiores al 30 por ciento a principios de 1990 y de 1995, durante los últimos años las tasas de interés pasivas nominales han disminuido significativamente. Se han reducido particularmente, durante los últimos dos años, cuando la tasa ha alcanzado niveles muy inferiores al promedio de los 18 años anteriores (17,25 por ciento en febrero de 2003 frente a un promedio de 22,03 por ciento), (Gráfico 11.1). Por otra parte, dicha tasa muestra también una alta variabilidad durante ese período, siendo la desviación estándar cercana al 5 por ciento.

Gráfico 11.1

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE INTERÉS BÁSICA PASIVA,
ENERO 1985-FEBRERO 2003
(en porcentajes)



FUENTE: Banco Central de Costa Rica.

A partir del análisis de los datos en sub-períodos quinquenales, se observa que el quinquenio 1990-1994, corresponde a los años con tasas más altas, cuando se alcanzó un máximo de 35 por ciento, un promedio de 24,6 por ciento y una desviación estándar del 5,6 por ciento. En el quinquenio siguiente (1995-1999) la tasa máxima fue 33 por ciento, la promedio 23,7 por ciento y la desviación estándar 4,5 por ciento. A di-

ferencia de lo anterior, entre 2000 y 2003, estas tasas exhiben un nivel y volatilidad mucho menor (Cuadro 11.1).

Cuadro 11.1

INDICADORES ESTADÍSTICOS DE LA TASA BÁSICA PASIVA, 1985-2003
(en porcentajes)

PERÍODO	85-89	90-94	95-99	00-02	TOTAL 85-03
Promedio	21,34	24,56	23,70	16,46	22,03
Máximo	23,50	35,00	33,00	17,98	35,00
Mínimo	17,50	13,75	18,25	14,75	13,75
Desviación estándar	1,69	5,56	4,51	1,15	4,79
Coeficiente de variación (CV)	0,08	0,23	0,19	0,07	0,22

FUENTE: Banco Central de Costa Rica.

Sin pretender realizar un análisis amplio, entre las causas que han llevado a la disminución observada en las tasas pasivas, se pueden mencionar las siguientes: (a) la emisión de bonos del Gobierno en el mercado internacional desde 1998 (los recursos captados ascienden a US$ 1.700,0 millones); (b) la disminución del encaje mínimo legal (éste se redujo de 15,0 por ciento en setiembre de 1999 a un 5,0 por ciento en febrero de 2002);[9] y finalmente, (c) la reducción de las tasas de interés internacionales (éstas se encuentran en mínimos históricos de más de 40 años).

3. Modelos de series de tiempo de una variable

El análisis de la ciencia económica vislumbra la constante preocupación por buscar explicaciones sobre el comportamiento de las principales variables económicas. A pesar de los esfuerzos realizados, esta tarea continúa siendo muy compleja, aun en nuestros días. Para ello se ha acudido al desarrollo de modelos estructurales sofisticados basados en relaciones económicas, los cuales no siempre han proporcionado buenas estimaciones de los datos. Este problema ha tendido a acentuarse cuando los modelos se han tratado de usar para efectos de pronóstico. Como consecuencia, en los últimos años se ha incrementado la utilización

9. El Programa Monetario 2003, contempla un incremento en el encaje de cinco puntos porcentuales, en las obligaciones denominadas en colones y en moneda extranjera.

de modelos de series de tiempo. Estos modelos, que se formulan en términos de los valores pasados de las mismas variables, han resultado de mucha utilidad para modelar la evolución de algunos procesos económicos, sobre todo de aquellos influidos por muchos factores.

Los modelos de series de tiempo son utilizados con mucha frecuencia en el área de las finanzas y de la macroeconomía. Los estudios realizados evidencian que, en muchos casos, el proceso simple de camino aleatorio (*random walk*) ha producido mejores resultados que cualesquiera de las especificaciones estructurales más complejas. Específicamente, los modelos de series de tiempo se han empleado extensivamente en el caso de las tasas de interés y los resultados obtenidos confirman su utilidad.[10]

Los modelos de series de tiempo han sido desarrollados con base en procedimientos *ad-hoc*, pero son especialmente útiles en etapas previas para caracterizar los diferentes procesos económicos. Uno de los modelos de series de tiempo univariables más populares fue sugerido por Box y Jenkins (1976). Mediante este modelo simple, se puede explicar la evolución de una variable tomando en cuenta su comportamiento pasado y las perturbaciones. En la literatura de series de tiempo, estos modelos se conocen como *autoregressive moving average* (ARMA), compuestos por una parte autorregresiva (AR) y por un promedio móvil (MA). Cuando la variable objeto de análisis es no estacionaria, es necesario emplear el modelo *autoregressive integrated moving average* (ARIMA), con el propósito de integrar (diferenciar) la serie para convertirla en estacionaria.

4. Especificación de un camino aleatorio

Esta sección pretende probar si las tasas de interés nominales pueden o no ser modeladas mediante un camino aleatorio (*random walk*). Para esto, se estimaron las siguientes ecuaciones:

$$i_t = c + i_{t-1} + e_t \qquad (1)$$

$$i_t = i_{t-1} + e_t \qquad (2)$$

10. Ver Pindyck y Rubinfeld (1991).

donde:

i_t es la tasa de interés nominal en el período t,

i_{t-1} es la tasa de interés en el perído t-1,

e_t es el error aleatorio y

c es la constante

El Cuadro 11.2 reporta los resultados de la estimación de los niveles de las tasas de interés cuando se modelan como un proceso autorregresivo de primer orden bajo dos distintas modalidades; incluyendo una constante (C) y sin incluir la constante (NC).

De acuerdo con los resultados, ambas especificaciones de camino aleatorio parecieran modelar de manera adecuada los datos. El coeficiente de la variable rezagada es cercano a 1,0 y los estadísticos Q con 12 y 24 rezagos, que se distribuyen como una chi-cuadrado con 11 y 23 grados de libertad, sugieren que los términos de error de todas las tasas de interés se comportan como ruido blanco al 5,0 por ciento de significancia.

Cuadro 11.2

ESTIMACIÓN DEL MODELO DE CAMINO ALEATORIO

RESULTADOS	ECUACIÓN	
	$it = c + i_{t-1} + e_t$	$it = i_{t-1} + e_t$
Coeficientes	0,435 0,980	0,998
Coeficientes error estándar	0,321 0,014	0,003
R^2	0,957	0,956
Q (12)	97,0	95,1
Q (24)	159,0	160,0

Q (12) Y Q (24) son los estadísticos de Box y Pierce (Q), distribuidos como chi-cuadrado con 12-p-q y 24-p-q grados de libertad, respectivamente.

Alternativamente, en forma habitual se utilizan dos pruebas para determinar la existencia de una raíz unitaria: el test de Dickey y Fuller (ADF), y el test de Phillips y Perron (PP). En ambos, se evalúa la significancia del parámetro de una ecuación del siguiente tipo:

$$\Delta y_t = a_0 + \gamma y_{t-1} + a_2 t + \sum_{i=2}^{p} \beta_t \Delta y_{t-1+1} + \varepsilon_t \qquad (3)$$

En la medida que sea significativamente menor que cero se puede rechazar la hipótesis nula de presencia de una raíz unitaria.

El Cuadro 11.3 muestra las pruebas de raíz unitaria de la tasa de interés básica. Se observa que no es posible rechazar la hipótesis que sea integrada de orden uno (I(1)); por lo tanto, es necesario integrar una vez para convertir esa variable en estacionaria por lo que no se rechaza la hipótesis de que la variable "tasa básica pasiva" se comporta de acuerdo a un proceso de camino aleatorio.

Cuadro 11.3

PRUEBAS DE RAÍZ UNITARIA

VARIABLE		ADF	VALOR CRÍTICO 5 POR CIENTO	PHILLIPS PERRON	VALOR CRÍTICO 5 POR CIENTO
Tasa Básica	*	-2,70	-2,88	-2,17	-2,88
	**	-2,91	-3,43	-2,38	-3,43

* denota prueba con constante, ** denota prueba con constante y tendencia.
En ADF se escogen rezagos de manera que el último no sea significativo. PP con 3 rezagos.

Lo anterior, permite derivar algunas importantes implicaciones, desde el punto de vista macroeconómico: (a) los efectos de un *shock* transitorio en las tasas, no desaparecen de manera inmediata, sino que tenderán a persistir durante varios períodos, razón por la cual las series no retornarían a sus niveles promedios en el corto plazo; (b) el mejor pronóstico de la variable viene dado por el último valor observado; y (c) su comportamiento puede estar influido por algún grado de intervención en el mercado.[11]

5. Resumen y conclusiones

A partir de diciembre de 1984, el Banco Central empezó un proceso de liberalización de las políticas de tasas de interés. Estas medidas han dado la oportunidad a los intermediarios financieros y al Banco Cen-

11. Ver Mankiw y Miron (1986).

tral de modificar las tasas de interés de conformidad con las condiciones del mercado. A pesar de los avances realizados, todavía el mercado financiero no está totalmente desarrollado y adolece de una mayor competencia.

En el transcurso de las últimas décadas, la tasa básica pasiva nominal se ha caracterizado por mostrar una alta variabilidad. Entre enero de 1985 y febrero de 2003, el promedio de esta importante variable ha sido de un 22,0 por ciento, siendo la desviación estándar cercana al 5,0 por ciento. En los últimos años se observa una apreciable disminución, cuyas causas pueden ser las siguientes: (a) la emisión de bonos del Gobierno en el mercado internacional desde 1998 (los recursos captados ascienden a US$ 1.700,0 millones); (b) disminución del encaje mínimo legal (éstos se redujeron de 15,0 por ciento en setiembre de 1999 a un 5,0 por ciento en febrero de 2002); y finalmente, (c) reducción de las tasas de interés internacionales (éstas se encuentran en mínimos históricos de más de 40 años).

La presencia de una especificación de camino aleatorio en el comportamiento de las tasas de interés, puede tener algunas importantes implicaciones desde una perspectiva macroeconómica: (a) su determinación puede estar influenciada por cierto grado de intervención en el mercado (esto puede explicarse por la gran participación del Gobierno y del Banco Central en el mercado de bonos); (b) como la primera diferencia de las tasas de interés es ruido blanco, no es factible pronosticar movimientos de las tasas de interés en el corto plazo (el mejor pronóstico viene dado por el último valor observado); (3) un *shock* temporal que afecte el nivel de las tasas de interés tenderá a permanecer por varios períodos (por tanto, resulta difícil revertir este proceso y retornar las tasas de interés a sus valores previos en cortos períodos de tiempo).

II. El efecto Fisher y la paridad de tasas de interés

Esta sección analiza la relación entre las tasas de interés nominales y la tasa de inflación esperada (efecto Fisher), así como la asociación entre las tasas de interés nominales y el rendimiento externo (paridad de ta-

sas de interés). De esta manera, se pretende evaluar la competitividad de los activos financieros domésticos en comparación con otros activos físicos internos y financieros externos. La sección se divide en seis partes: 1. Principales modelos reducidos sobre tasas de interés; 2. Efecto Fisher; 3. Paridad de tasas de interés; 4. Datos y resumen de estadísticos; 5. Estimaciones empíricas y 6. Resumen y conclusiones.

1. Principales modelos reducidos sobre tasas de interés

La mayoría de los modelos reducidos diseñados para explicar el comportamiento de las tasas de interés, se basan en la ecuación de Fisher o en la condición de paridad de tasas de interés. En la versión más simple, el efecto Fisher y la condición de paridad establecen que las tasas de interés nominales varían en relación directa, de uno a uno, con la tasa esperada de inflación y con el rendimiento externo, respectivamente.[12] Desde una perspectiva empírica algunos autores argumentan que el efecto Fisher puede ser una buena aproximación para economías totalmente cerradas, mientras que la condición de paridad ha sido asociada con economías completamente abiertas.[13]

Para efectos de estimaciones empíricas, la elección teórica entre ambos modelos puede generar algunas dificultades en el caso de Costa Rica. En primer lugar, la economía costarricense no puede clasificarse ni como estrictamente cerrada, ni como completamente abierta; en realidad, la mayoría de economistas coinciden en que se caracteriza por ser semiabierta. En segundo lugar, las principales variables incluidas en estas relaciones (inflación y devaluación) tienden a estar muy relacionadas entre sí; por lo cual es de esperar que los resultados no sean muy disímiles.[14] En tercer lugar, durante este período el tipo de cambio ha sido administrado y ha mostrado poca flexibilidad, lo cual puede afectar la validez de la condición de paridad, sobre todo en el corto plazo.

12. El rendimiento externo se define como la tasa de interés sobre los depósitos en moneda extranjera, más la tasa esperada de variación en el tipo de cambio.

13. Ver Edwards y Khan (1985).

14. Ver Zúñiga y Sánchez (1988).

En aras de una mayor rigurosidad, es deseable someter a comprobación cada una de esas hipótesis de manera individual. Ello presenta algunas ventajas potenciales: primero, podría permitir dilucidar cuál de los dos modelos tiene mayor aplicación para la economía costarricense; segundo, y más importante, permitiría analizar la competitividad de los activos financieros domésticos con otras formas internas de mantener riqueza (efecto Fisher) y con los activos financieros externos (paridad de tasas de interés), en un régimen de mayor flexibilidad de las tasas de interés.

2. La Ecuación de Fisher

La ecuación de Fisher es uno de los modelos clásicos más sencillos desarrollados para analizar el comportamiento de las tasas de interés. En términos discretos, esta relación se puede definir de la siguiente manera:

$$i^{n}_{t} = r^{e,n}_{t} + \Pi^{e,n}_{t} + r^{e,n}_{t} * \Pi^{e,n}_{t} \qquad (4)$$

donde:

i^{n}_{t} es la tasa de interés nominal doméstica en el periódo t de un depósito a un plazo "n",

$r^{e,n}_{t}$ es la tasa real de interés ex ante de un bono a un plazo "n",

$\Pi^{e,n}_{t}$ es la tasa de inflación esperada durante el período "n",

La ecuación representa una identidad, pero también podría utilizarse para calcular la tasa real de interés *ex ante*, o para describir el comportamiento de las tasas de interés nominales. Para analizar la evolución de los réditos nominales, la mayoría de los estudios empíricos han asumido que la tasa real de interés es constante.[15] La adopción de este supuesto podría justificarse por la poca variabilidad de sus factores reales determinantes[16] y por la utilidad empírica para obtener una relación en función de la tasa de inflación. Así, el modelo predice que la tasa de in-

15. La hipótesis de una tasa real de interés constante es controversial. Nelson y Schwert (1977) y Saracoglü (1984), por ejemplo, no encontraron apoyo empírico, contrario a la sugerencia.

16. Dentro de los cuales se destacan la tasa de preferencia en el tiempo y la tasa marginal de retorno sobre la inversión.

terés nominal se ajusta aproximadamente en una relación de uno a uno a los cambios en la tasa de inflación.[17] La relación existente entre estas variables es lo que se denomina el efecto Fisher y para efectos empíricos se ha formulado de la siguiente manera:

$$i^{n}_{t} = \alpha + \beta \, \Pi^{e,n}_{t} + v_{t} \qquad (5)$$

donde v_t es el término de error, y "α" y "β" son parámetros desconocidos *a priori*, los cuales representan una estimación de la tasa real de interés esperada y de la relación entre la inflación y las tasas de interés (efecto Fisher), respectivamente. Como puede deducirse, si las tasas de interés nominales respondieran completamente a los cambios en la tasa de inflación, el coeficiente no debería ser significativamente diferente de uno.[18] Si éste fuera el caso, se estaría en presencia de un efecto Fisher total.

La literatura económica ha dedicado muchos esfuerzos a examinar empíricamente la relación existente entre las tasas de interés y la inflación. La mayoría de los estudios como por ejemplo Sargent (1973) o Summers (1983), han encontrado una relación positiva entre estas variables, pero ninguno ha probado la hipótesis teórica de una correlación perfecta. El mismo Fisher (1930) no encontró apoyo empírico para el ajuste completo de las tasas de interés ante cambios en las tasas de inflación. Según este autor, la evidencia muestra que cuando la inflación aumenta, las tasas de interés nominales también lo hacen, pero no lo suficiente como para compensar la totalidad de ese incremento. Por otra parte, Fisher también encontró que cuando la inflación se reduce, la tasa de interés nominal decrece, pero en una menor proporción.

La falta de un ajuste completo de la tasa de interés nominal a los cambios en la tasa de inflación, ha sido documentada tanto teórica como empíricamente. Desde el punto de vista teórico, el ajuste parcial se atribuye a factores tales como: el incremento en el ahorro producido por

17. De acuerdo con Fisher, la influencia de la inflación depende, sin embargo, de si sus cambios son previsibles; "si no son claramente previsibles, un cambio en el poder de compra del dinero no afectará en primera instancia la tasa de interés expresada en término monetarios" (Fisher, 1930; p. 37).

18. Este tipo de relación ha sido también usada con propósitos predictivos en lo referente a la tasa esperada de inflación. En este caso, la regresión se corre en el sentido inverso, esto es, considerando la tasa de inflación como una variable dependiente y la tasa de interés como una variable independiente.

las mayores expectativas de inflación;[19] la presencia de agentes adversos al riesgo;[20] la existencia de ilusión monetaria;[20] y las imperfecciones en el mercado de capitales.[23] Desde una perspectiva empírica, este ajuste parcial se explica por: especificación de la forma funcional empleada;[23] aproximación de las expectativas de inflación utilizadas;[24] extensión del período y la frecuencia de los datos;[25] y las técnicas econométricas usadas.[26]

3. La condición de paridad de las tasas de interés

En economías muy abiertas a los mercados financieros internacionales, los procesos de arbitraje provocarán que las tasas de interés domésticas tiendan a ser determinadas por la paridad cubierta de las tasas de interés (*covered interest parity*). Asumiendo que no existen restricciones a los flujos de capital, ni riesgos ni costos de transacción, esta condición se puede representar de la siguiente manera:

$$i^n_t = i^{*,n}_t + F^n_t + i^{*n}_t * F^n_t \qquad (6)$$

donde:

i^n_t es la tasa de interés nominal doméstica en el período t de un bono a un plazo "n",

$i^{*,n}_t$ es la tasa de interés externa en el período t de un bono a plazo "n", y

F^n_t es la tasa de variación esperada del tipo de cambio en el período t para el plazo "n" con base en los mercados de futuros.

19. Ver Mundell (1963a) y Tobin (1965).
20. Ver Grauer y Litzenberger (1980) y Turnbull (1981).
21. Ver Friedman y Schwartz (1982).
22. Ver Jappelli y Ripa di Meana (1988).
23. Ver Blejer y Eden (1979).
24. Ver Moazzani (1990).
25. Ver Sargent (1973) y Summers (1983).
26. Ver Mishkin (1991).

Como la mayoría de los países en desarrollo no cuenta con mercados de futuros bien organizados para aproximar la variación esperada en el tipo de cambio con base en estas cotizaciones, la condición de paridad de tasas de interés ha sido estimada por medio de la paridad descubierta (*uncovered interest parity*). En términos discretos se expresa como sigue:

$$i^{n}_{t} = i^{*,n}_{t} + D^{e,n}_{t} + i^{*,n}_{t} * D^{e,n}_{t} \qquad (7)$$

donde:

$D^{e,n}_{t}$ es la devaluación esperada en el período t para el plazo "n".

De acuerdo con la ecuación, los procesos de arbitraje de monedas entre países, sobretodo con apertura total de la cuenta de capital, garantizan la igualdad entre los rendimientos de los diferentes activos financieros. Así, si en un determinado momento la tasa de interés doméstica es más alta que el rendimiento obtenido en el mercado mundial, las capitales externos se moverán hacia el país, incrementando la oferta de activos financieros. Esto, a su vez, reducirá la tasa de interés doméstica, hasta el punto donde se iguale con la tasa mundial de interés ajustada por la expectativa de devaluación. Así, en un mundo de alta movilidad de capital, es de esperar que los diferenciales de las tasas de interés ajustados por la depreciación esperada, sean insignificantes.

Para estimar y examinar la relación existente entre los rendimientos de las diferentes monedas en los países en desarrollo, la ecuación (7) debería ampliarse para incluir un término adicional del premio que debería reconocer el país por los riesgos a que se podrían exponer los inversionistas extranjeros. Para estos efectos, esta expresión debería transformarse de la siguiente manera:

$$i^{n}_{t} = \gamma + \sigma\,(i^{*,n}_{t} + D^{e,n}_{t} + i^{*,n}_{t} * D^{e,n}_{t}) + w_{t} \qquad (8)$$

donde w_t es el término de error y "γ" y "σ" son los parámetros desconocidos, los cuales se pueden interpretar como una medida del riesgo país y la relación entre la tasa de interés y el rendimiento externo, respectivamente.

Suponiendo que el riesgo se mantiene constante, la expresión (8) puede utilizarse para encontrar la relación existente entre la tasa de interés no-

minal doméstica y el rendimiento de los activos externos (tasa de interés internacional más la tasa esperada de variación en el tipo de cambio). Como se puede inferir, un ajuste completo entre estas variables, implicaría que el coeficiente σ no debería ser significativamente diferente de uno. Además de la utilidad de cuantificar la relación entre estas variables, la magnitud de este coeficiente se ha empleado como indicador para medir la apertura de la cuenta de capital de un país.[27] De acuerdo con esta interpretación, entre más cercano a uno sea el valor de este coeficiente σ, es de esperar menores restricciones de capitales y, con ello, una mayor apertura de la cuenta de capital.

En adición a los argumentos teóricos esgrimidos con respecto a la condición de paridad, los economistas han realizado esfuerzos para aplicar estas relaciones tanto en países industrializados como en desarrollo. La mayoría de los estudios empíricos realizados en los países desarrollados, basados en la condición de la paridad cubierta de tasas de interés, han encontrado apoyo a esa relación, pero únicamente cuando se incorporan algunos factores adicionales: costos de transacción;[28] riesgos políticos y soberanos, impuestos, controles de capital y de tipos de cambios;[29] y existencia de un premio por riesgo.[30]

En las economías en desarrollo, y particularmente en los países latinoamericanos, las aplicaciones han producido resultados mixtos. Por ejemplo, la condición simple encubierta de tasas de interés no se rechazó cuando se aplicó a la economía Argentina bajo el período de liberalización financiera, 1977-1981.[31] Por otra parte, las condiciones cubierta y encubierta de tasas de interés, se rechazaron cuando se aplicaron a México en el período de 1980-1982. De acuerdo con Lizondo (1983), el rechazo de estas hipótesis se atribuye principalmente a la existencia de un régimen de tipo de cambio fijo. Por último, Khor y Rojas-Suárez (1991) encontraron apoyo parcial a estas dos hipótesis cuando se aplicaron a la economía mexicana bajo el período de liberalización financiera (1986-1990).

27. Ver Edward y Khan (1985).
28. Ver Frenkel y Levich (1975 y 1977).
29. Ver Dooley y Isard (1980).
30. Ver Fama (1984), Mark (1985 y 1988).
31. Ver Blejer (1982).

El efecto Fisher y la paridad de tasas de interés han sido sometidos a comprobación empírica en distintos países y en diferentes períodos y circunstancias. A pesar de ello, su aplicación práctica continúa siendo un tópico de gran relevancia para muchas economías, sobretodo cuando han adoptado políticas de liberalización financiera. Asimismo, el desarrollo de nuevos procedimientos econométricos ha permitido examinar dichas relaciones tanto en el corto como en el largo plazo. Para ello, el análisis moderno de series de tiempo ha recomendado el uso de técnicas de corrección de errores y de cointegración, respectivamente. La aplicación de estas técnicas reviste gran importancia en un contexto de liberalización financiera, como el que ha experimentado la economía costarricense.

4. Datos y resumen de estadísticos

En las siguientes secciones se probará la validez del efecto Fisher y de la condición de paridad. Para ello se requerirá información sobre las tasas de interés domésticas e internacionales, así como de las tasas de inflación y de devaluación.

Durante el período comprendido entre enero de 1985 y diciembre de 2002, para el cálculo del rendimiento externo, que incluye la tasa externa de interés y la devaluación de la moneda, se escogieron las siguientes variables. En el caso de las tasas externas, se utilizaron cifras mensuales de la tasa Libor a 6 meses. Por otra parte, para efectos del cálculo de la tasa de devaluación, se utilizó el tipo de cambio de venta interbancario vigente al final de cada mes, el cual es determinado por el Banco Central (tipo de cambio de referencia de venta). Finalmente, la tasa doméstica corresponde a la tasa de interés pasiva a 6 meses.

En el Cuadro 11.4 se reportan algunos indicadores estadísticos de las variables analizadas: las tasas de interés domésticas, las tasas de inflación y el rendimiento externo. La comparación de los niveles promedio de estas variables que prevalecieron durante el período de estudio, permite deducir las siguientes conclusiones: (a) el rendimiento externo a 6 meses plazo es inferior a la tasa de interés doméstica; (b) tanto el rendimiento externo como las tasas de interés domésticas fueron superiores a las tasas de inflación.

Cuadro 11.4

ESTADÍSTICOS DE LAS TASAS DE INTERÉS NOMINAL, INFLACIÓN Y RENDIMIENTO EXTERNO A 6 MESES PLAZO, Enero 1985-Diciembre 2002

VARIABLE	PROMEDIO	MÁXIMO	MÍNIMO	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	COEFICIENTE DE VARIACIÓN (CV)
Tasa pasiva	22,03	41,00	9,50	3,56	0,161
Tasa de inflación	15,61	34,82	5,72	6,91	0,443
Rendimiento externo	19,23	45,44	3,64	8,06	0,419

FUENTE: Cifras calculadas con base en información procedente del Banco Central y Bloomberg.

En cuanto a la variabilidad mostrada por estos parámetros (medida por el coeficiente de variación), se puede inferir lo siguiente: (a) las tasas de interés experimentaron una menor variabilidad que las que observaron las tasas de inflación y el rendimiento externo; (b) las tasas de inflación fueron las que mostraron la mayor variabilidad.

Con el propósito de tener una noción del grado de asociación entre las tasas de interés y de inflación, en el Cuadro 11.5 se muestran los resultados del análisis de correlación. El procedimiento que se emplea es el siguiente: las tasas de interés a 6 meses plazo, se correlacionan con las tasas de inflación rezagadas y adelantadas hasta tres períodos. De esta manera, es posible examinar la relación entre estas variables no sólo en un momento dado, sino también con algunos desfases. Algunas de las conclusiones obtenidas son las siguientes: (a) la correlación entre estas variables es alta y positiva; (b) en general, la correlación entre estas variables es mayor cuando se utiliza la inflación actual o adelantada, que cuando se emplea la inflación rezagada.

Cuadro 11.5

CORRELACIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS NOMINALES Y LAS TASAS DE INFLACIÓN REZAGADAS Y ADELANTADAS, Enero 1985-Diciembre 2002

VARIABLE	Π_{T-3}	Π_{T-2}	Π_{T-1}	Π_{T}	Π_{T+1}	Π_{T+2}	Π_{T+3}
i^{6t}	0,481	0,545	0,601	0,646	0,683	0,712	0,733

i^{6t} es la tasa pasiva a 6 meses plazo.

t-i representa las tasas de inflación rezagadas, para i = 1,2, y 3.

t+j representa las tasas de inflación adelantadas, para j = 1,2, y 3.

De manera similar al cuadro anterior, en el Cuadro 11.6 se presenta información sobre la correlación entre la tasa de interés nominal doméstica y el rendimiento externo rezagado y adelantado hasta en tres períodos. Algunos de los resultados obtenidos se asemejan a los del caso precedente: (a) la correlación entre la tasa de interés nominal a 6 meses y el rendimiento externo rezagado y adelantado es alta y positiva; (b) como en la situación anterior, la correlación entre las variables es más elevada cuando se utiliza el rendimiento externo adelantado, que rezagado.

Cuadro 11.6

CORRELACIÓN DE LA TASA DE INTERÉS NOMINAL ACTUAL Y EL RENDIMIENTO EXTERNO REZAGADO Y ADELANTADO, Enero 1985-Diciembre 2002

VARIABLE	F_{T-3}	F_{T-2}	F_{T-1}	F_T	F_{T+1}	F_{T+2}	F_{T+3}
i^{6t}	0,537	0,619	0,685	0,735	0,765	0,775	0,767

i^{6t} es la tasa pasiva a 6 meses plazo.

t-i representa las tasas de inflación rezagadas, para i = 1,2, y 3.

t+j representa las tasas de inflación adelantadas, para j = 1,2, y 3.

5. Estimaciones empíricas: ecuación de Fisher y de paridad de tasas de interés

Para efectos de estimar la relación existente entre las tasas de interés domésticas y la tasa de inflación (ecuación 5) y el rendimiento externo (ecuación 8), se evaluó primero la existencia de cointegración entre las variables involucradas: tasa de interés pasiva a 6 meses con la tasa de inflación contemporánea y con el rendimiento externo (tasa Libor a 6 meses, más la tasa de devaluación contemporánea).

Previo a realizar la prueba de cointegración, se procedió a realizar los test de raíz unitaria a la tasa de interés a 6 meses, la tasa de inflación y el rendimiento externo; dado que para la primera prueba es necesario que las variables involucradas sean integradas de orden 1. El Cuadro 11.7 muestra los resultados. Se observa que no es posible rechazar la hipótesis que sea I (1); por lo tanto, es necesario integrar una vez para convertir estas variables en estacionarias.

Cuadro 11.7

PRUEBAS DE RAÍZ UNITARIA

VARIABLE		ADF	VALOR CRÍTICO 5 POR CIENTO	PHILLIPS PERRON	VALOR CRÍTICO 5 POR CIENTO
Tasa Nominal a 6 meses	*	-2,24	-2.88	-1,89	-2,88
	**	-3,00	-3,43	-2,54	-3,43
Tasa de Inflación	*	-2,62	-2.88	-1,95	-2,88
	**	-2,95	-3,43	-2,27	-3,43
Rendimiento Externo	*	-2,31	-2.88	-2,09	-2,88
	**	-2,56	-3,43	-2,30	-3,43

* denota prueba con constante,

** denota prueba con constante y tendencia.

En ADF se escogen rezagos de manera que el último no sea significativo. PP con 3 rezagos.

Tal y como se muestra en los Cuadros 11.8 y 11.9, es posible rechazar la no existencia de un vector de cointegración. Asimismo, no se puede rechazar la existencia de un sólo vector. Lo anterior indica la existencia de al menos una relación de largo plazo entre la tasa de interés doméstica y la tasa de inflación (Efecto Fisher), y entre la tasa de interés doméstica y la externa (Ecuación de Paridad).

Cuadro 11.8

ECUACIÓN DE FISHER-TEST DE JOHANSEN

VALOR PROPIO	RAZÓN DE VEROSIMILITUD	VALOR CRÍTICO 5,0 POR CIENTO
0,086	26,979 **	15,41
0,035	7,628	3,76

** denota el rechazo de la hipótesis nula a 1,0 por ciento de significancia.

Cuadro 11.9

ECUACIÓN DE PARIDAD-TEST DE JOHANSEN

VALOR PROPIO	RAZÓN DE VEROSIMILITUD	VALOR CRÍTICO 5,0 POR CIENTO
0,090	24,703 **	15,41
0,027	5,593	3,76

** denota el rechazo de la hipótesis nula a 1,0 por ciento de significancia.

Reconocida la existencia de raíz unitaria en las variables y su cointegración, se estimaron las ecuaciones 5 (Fisher) y 8 (Paridad) para el período 1985-2002. Se utilizó la técnica de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) a la Engle y Granger y, para evaluar la robustez y significancia de los resultados, se utiliza adicionalmente el método propuesto por Stock y Watson (1993).[32] Los resultados se presentan en los Cuadros 11.10 y 11.11.

Cuadro 11.10

ESTIMACIÓN RELACIONES DE FISHER*

	MCO	STOCK-WATSON
Constante	12,96	12,44
	(19,15)	(18,01)
Inflación	0,59	0,62
	(14.54)	(15,00)
R2-ajust.	0,51	0,54

Test t entre paréntesis.

* Los residuos de la ecuación de largo plazo resultan I(0) tras aplicar el test de Dickey-Fuller.

Cuadro 11.11

ESTIMACIÓN RELACIONES DE PARIDAD*

	MCO	Stock-Watson
Constante	13,49	13,13
	(23,51)	(21,55)
Rendimiento Externo	0,45	0,47
	(16,19)	(15,86)
R2-ajust.	0,56	0,60

Test t entre paréntesis.

*Los residuos de la ecuación de largo plazo resultan I(0) tras aplicar el test de Dickey-Fuller

32. El enfoque de Stock-Watson podría ser preferible a la estimación MCO simple porque permite posibles fundamentales endógenos y corrige la correlación serial de los residuos.

Los signos de todos los parámetros son los esperados: un aumento permanente (de largo plazo) en la tasa de inflación genera un aumento en las tasas de interés, *céteris páribus*. Por otro lado, un aumento permanente en el rendimiento externo, genera un incremento en las tasas de interés, *céteris páribus*. Es interesante notar que el coeficiente de la constante de la ecuación de paridad es positivo y muy significativo, lo que se asocia a un premio por riesgo país.

De conformidad con los resultados anteriores, las tasas de interés y de inflación, así como las primeras y el rendimiento externo, parecen estar fuertemente cointegradas en el sentido de que exhiben una tendencia común en el largo plazo. De esta manera, la existencia del Efecto Fisher y la Condición de Paridad en el largo plazo, no se pueden refutar para la economía costarricense durante el período de 1985 a 2002.

6. Resumen y Conclusiones

En esta sección, se sometió a prueba empírica la validez del efecto Fisher y la condición de paridad usando técnicas econométricas modernas. La aplicación de estos procedimientos fue posible gracias a que las tasas de interés, inflación y el rendimiento externo resultaron ser variables integradas de primer orden; no estacionarias en niveles, pero estacionarias en primera diferencia.

La aplicación de la prueba de cointegración fue significativa tanto para el caso del efecto Fisher, como para la condición de paridad. De conformidad con este resultado, las tasas de interés e inflación, y las tasas de interés y el rendimiento externo, exhiben una tendencia estocástica común en el largo plazo. Esto también se confirmó al estimar las ecuaciones de Fisher y de Paridad.

En el largo plazo, la relación entre las tasas de interés y la inflación y entre las tasas de interés y el rendimiento externo es muy elevada. Este resultado sugiere que una política de tasas de interés flexible puede ser un instrumento de gran importancia para mantener la competitividad de los activos financieros domésticos. Así, el proceso de liberalización parece haber jugado un papel relevante al reducir las distorsiones introducidas por políticas regulatorias previas.

III. ESTRUCTURA DE TASAS DE INTERÉS POR PLAZOS: INFORMACIÓN Y PREMIO

El principal objetivo de esta sección es probar si la estructura de interés por plazos podría proveer información acerca de las tasas esperadas de interés nominal y real en el corto plazo, así como de la inflación. También se explora la presencia de un premio por plazo (riesgo) en la curva de rendimiento. Esta sección se divide en cuatro partes: 1. Importancia de la estructura por plazos; 2. Revisión de las teorías de la estructura por plazos; 3. Datos y resumen de estadísticos; 4. Resumen y conclusiones.

1. Importancia de la estructura de tasas de interés por plazos

La estructura de tasas de interés por plazos se refiere al conjunto de tasas de interés correspondientes a bonos con condiciones similares, pero con diferentes plazos. Una imagen gráfica de la estructura por plazos, en un momento dado, se denomina la curva de rendimiento. Como los títulos valores tienen diversas características, la curva de rendimiento usualmente se define para aquellos bonos que presentan la misma probabilidad de *default* y grado de exposición impositiva.

La estimación de la curva de rendimiento requiere decidir acerca del método para calcular el rendimiento a cada plazo. A pesar de que todos ellos se refieren a la tasa de rendimiento promedio durante la vida del título, existen tres procedimientos aceptados para calcularlos: el promedio aritmético, el promedio geométrico y la tasa interna de retorno. Esta última, que es la más recomendada, es una tasa de descuento que iguala el valor presente de todos los flujos de caja del bono al precio actual de mercado.

La estructura por plazos de tasas de interés ha sido analizada para obtener información acerca del comportamiento futuro de importantes variables macroeconómicas: tasas de interés (nominal y real), inflación y devaluación, y aun el nivel de actividad económica en un determinado país. La mayoría de las investigaciones se basa en la creencia que en los mercados financieros las variables son muy sensitivas a los cambios en las condiciones económicas y, por tanto, pueden ser usadas para pronosticar.

El grado de capacidad para realizar pronósticos con base en la estructura por plazos de tasas de interés dependerá, en gran parte, de la flexibilidad, eficiencia y competitividad de los mercados financieros. Entre más regulaciones existan a las transacciones financieras, menor es la posibilidad que las expectativas de los agentes económicos se manifiesten en sus decisiones financieras. Esto puede ser una de las razones por las cuales la estructura por plazos de las tasas de interés ha recibido poca atención en países en desarrollo.

Esta estructura ha sido examinada ampliamente en las economías desarrolladas; sin embargo, la información obtenida es muy escasa. La causa de ello se atribuye a una serie de factores: premio por riesgo (liquidez); efecto de segmentación; sobrereacción de las tasas de interés a mayores plazos; la aproximación usada para las expectativas de las tasas de interés de corto plazo; y regulaciones en los mercados financieros.[33]

2. Teorías de la estructura por plazos

La teoría económica financiera ha producido gran cantidad de artículos para explicar el comportamiento de la curva de rendimiento, particularmente en los países industrializados.[34] Aun cuando usualmente esta representación presenta pendiente positiva (tasas de interés mayores a plazos más largos), algunas veces tiene pendiente negativa y, ocasionalmente, presenta una forma de campana, con valores intermedios más elevados que los extremos. La forma de la curva de rendimiento en un momento dado, ha sido explicada por tres principales teorías: expectativas de mercado, preferencia por la liquidez y segmentación del mercado.

En un mercado financiero bien desarrollado, la hipótesis de expectativas (insesgada) postula que las tasas futuras se aproximarán como el promedio de los rendimientos actuales de corto plazo y los esperados en el futuro para el período en cuestión.[35] Algebraicamente, en la for-

33. Ver Shiller *et. al*. (1983), Fama (1984), Mankiw y Summers (1984) y Mankiw y Miron (1986).

34. Ver Shiller y Mc (1990) y Green (1991).

35. Ver Culbertson (1957) y Meiselnian (1962).

ma más tradicional, esta teoría establece que las tasas de interés sobre un bono a un plazo "n", puede ser aproximada de la siguiente manera:[36]

$$i^n_t = \frac{(i_t + i^e_{t+1} + i^e_{t+2} + \ldots + i^e_{t+n-1})}{n} \qquad (9)$$

Como esta teoría asume que los inversionistas son neutrales al riesgo, los bonos a diferentes plazos son considerados como sustitutos perfectos y cualquier posible combinación de bonos debe ofrecer la misma tasa de retorno. Todas las tasas de interés a lo largo de la curva de rendimiento están determinadas por un proceso de arbitraje. Si en un determinado lapso la ecuación anterior dejara de mantenerse, las decisiones financieras de los inversionistas cambiarán de un período al otro, buscando el rendimiento más elevado. De acuerdo con esta teoría, una curva de rendimiento de pendiente positiva significa que las tasas de interés de corto plazo podrían elevarse en el futuro.

La versión clásica de la preferencia por la liquidez postula que la forma de la curva de rendimiento es influenciada exclusivamente por la presencia de un premio por liquidez (riesgo).[37] Como no se supone que los inversionistas son neutrales al riesgo, los bonos de largo y corto plazo no son percibidos como sustitutos perfectos. Los inversionistas estarán dispuestos a comprar bonos de largo plazo sólo cuando el premio por liquidez reconocido sea positivo y suficientemente atractivo. Bajo esta versión extrema, la curva de rendimiento sería siempre positiva y su forma se explicaría por el tamaño del premio; el cual se estima aumentaría conforme mayor es el plazo de vencimiento.[38]

La teoría de segmentación postula que las tasas de interés para cada plazo están determinadas por su propia oferta y demanda, independientemente del rendimiento esperado a los otros plazos. Como los bonos a los diferentes plazos no son sustitutos entre sí, la estructura de tasas de interés por plazos es determinada en mercados completamente separados. Esto se atribuye a la ineficiencia para establecer el precio de los bo-

36. Estrictamente, esta expresión se obtiene tomando logaritmos a ambos lados de la fórmula, esto es:

$(1 + i^n_t) = [(1 + i_t)(1 + i^e_{t+1})(1+ i^e_{t+2}) \ldots (1+ i^e_{t+n-1})]^{1/n}$ y linearizándola usando la aproximación $\ln(1+i_t) \approx i_t$.

37. Ver Hicks (1946).

38. Ver McCulloch (1975 y 1987).

nos, lo cual puede dificultar el flujo libre de capital de un segmento al otro. La presencia de un premio por plazo, de signo indeterminado, se justifica con tal de persuadir a los agentes a dejar el nicho escogido.[39] Con base en esta hipótesis, una estructura de tasas de pendiente positiva se presenta simplemente porque las curvas de oferta y demanda para períodos más cortos se equilibran a una tasa de interés menor que la de plazos más largos.

Los enfoques modernos reconocen que la forma de la estructura de tasas es afectada tanto por las expectativas del mercado sobre las tasas de interés futuras, como por la naturaleza del premio entre los bonos de largo y corto plazo. Para derivar las implicaciones de la estructura por plazos de un modo más formal y simple se han utilizado modelos de valor presente lineales. De acuerdo con estos modelos, las tasas de interés de largo plazo, i, es un promedio ponderado de las tasas actuales y futuras esperadas, más un premio por plazo constante, $\square^n$:

$$i^n_t = \square^n + (1 - \beta) \sum \beta^j \, i^e_{t+j} \qquad (10)$$

donde β es un factor de descuento ($0 < \beta < 1$).

El esquema de ponderación descendente asume que la ecuación (10) puede ser más apropiada para explicar las tasas de interés sobre bonos con cupones y maduración en el futuro lejano, tales como los bien conocidos *consols*. En el caso de los títulos menores a un año, y particularmente los bonos descontados, esta reformulación puede no ser necesaria.[40] En tales casos, la siguiente fórmula, sin ponderación alguna, puede ser usada sin pérdida de generalidad:

$$i^n_t = \frac{\square^n + (i_t + i^e_{t+1} + i^e_{t+2} + \ldots + i^e_{t+n-1})}{n} \qquad (11)$$

La ecuación (11) indica que las tasas de interés de un título a plazo "n", se igualará con el promedio de las tasas esperadas de corto plazo a lo largo de la vida del bono de período "n" más un premio por riesgo. Como para inducir inversiones en bonos de mayores plazos se necesita una compensación, una curva de rendimiento de pendiente positiva no necesariamente significa que las tasas de interés de corto plazo subirán en el futuro.

40. Ver Modigliani y Sutch (1966)

41. Ver Mankiw y Miron (1986).

Los desarrollos recientes en la literatura financiera, sostienen que la presencia de un coeficiente constante para el premio por riesgo es consistente con la hipótesis de expectativas racionales. El hecho de que el premio por plazo sea constante a través del tiempo es un tema sobre el cual no existe consenso ni adecuadas explicaciones entre los economistas. La mayoría de ellos, sin embargo, concuerda que la variabilidad puede ser causada por el fracaso de la hipótesis de expectativas en el corto plazo.[41]

A pesar de que tradicionalmente se ha creído que el premio por liquidez debe ser positivo,[42] enfoques de equilibrio general argumentan que ello depende de las preferencias sobre el riesgo, particularmente sobre la covariancia entre la tasa marginal de sustitución en el consumo entre diferentes períodos.[43] Si la covariancia es negativa, es muy probable que implique un premio por plazo positivo.

3. Datos y Resumen de Estadísticos

Los indicadores estadísticos del comportamiento de las tasas de interés nominales a los diferentes plazos se muestran en el Cuadro 11.12. Estas tasas corresponden a un promedio de los intereses para los plazos de 1, 3, 6 y 12 meses, en el sistema financiero nacional (bancos estatales, privados, bancos creados por leyes especiales, y las entidades financieras privadas), para el período 1985-2002. Se observa que entre más largo es el plazo de vencimiento del título, más alto es el rendimiento promedio. Esto parece sugerir que la estructura por plazos de tasas de interés generalmente es de pendiente positiva. De esta forma, las diferencias en los rendimientos de las tasas parecieran reflejar la hipótesis de la preferencia por la liquidez.

41. Longstaff (1990) sostiene que un premio a plazo que varíe a través del tiempo no es una indicación del fracaso de esta teoría, en tanto sea estacionario (promedio reversible).

42. Modigliani y Sutch (1996) han estado entre los primeros en mencionar, en términos teóricos, que el premio por plazo puede ser tanto positivo como negativo.

43. Ver LeRoy (1984), Cox, *et. al.* (1985a y 1985b). Además, Woodward (1983) discute el premio por plazo con base en la correlación serial de la utilidad marginal del consumo en vez de la correlación serial de las tasas marginales de sustitución).

Cuadro 11.12

INDICADORES ESTADÍSTICOS DE LAS TASAS PASIVAS POR PLAZO, 1985-2002
(en porcentajes)

Período	Promedio	*Spread* marginal o premio por plazo	Máximo	Mínimo	Desviación estándar	Coeficiente de variación (CV)
85-89						
1 Mes	13,55		15,50	12,50	0,88	0,065
3 Meses	17,52	3,97	20,00	15,00	1,46	0,083
6 Meses	23,02	5,51	25,81	18,60	2,12	0,092
12 Meses	23,84	0,82	25,83	19,60	1,86	0,078
90-94						
1 Mes	20,22		30,50	10,88	4,69	0,232
3 Meses	22,73	2,51	33,29	11,86	5,49	0,242
6 Meses	24,90	2,17	33,56	14,83	5,52	0,222
12 Meses	25,15	0,24	33,74	14,79	5,34	0,212
95-99						
1 Mes	18,09		26,54	14,48	3,89	0,215
3 Meses	19,60	1,51	28,18	15,80	3,86	0,197
6 Meses	21,74	2,14	31,18	17,12	4,42	0,203
12 Meses	21,90	0,16	30,30	17,64	3,97	0,181
00-02						
1 Mes	13,54		15,32	12,63	0,92	0,068
3 Meses	15,34	1,80	17,32	13,69	1,28	0,084
6 Meses	16,35	1,01	18,44	14,54	1,21	0,074
12 Meses	16,88	0,53	18,77	15,29	0,98	0,058
85-02						
1 Mes	16,88		33,97	8,50	2,07	0,123
3 Meses	19,25	2,37	40,45	9,00	2,40	0,125
6 Meses	22,03	2,78	41,00	9,50	3,56	0,161
12 Meses	22,44	0,41	43,50	10,50	3,66	0,163

Fuente: Banco Central de Costa Rica.

La exposición de las teorías sobre la estructura de tasas de interés por plazos sugiere que este patrón puede ser el resultado de expectativas de mayores tasas de interés a corto plazo o la presencia de un premio por

riesgo. Inicialmente, parece difícil presumir que durante el período bajo análisis, los agentes económicos siempre estuvieron esperando tasas de interés más altas. En esta estructura parece muy probable observar la existencia de un premio por riesgo, el cual puede explicar las diferencias en tasas de interés por plazos.

4. Resumen y conclusiones

Los mercados financieros se caracterizan por su flexibilidad para responder a los cambios en las condiciones generales de la economía. La necesidad de pronosticar el comportamiento futuro de algunas importantes variables ha inducido a los economistas a analizar la capacidad predictiva de estos mercados. Con estos propósitos, en la literatura financiera la estructura por plazos de tasas de interés se ha evaluado profundamente.

Los resultados empíricos apoyan la presencia de un premio por riesgo positivo en la estructura por plazos. La existencia de este premio introduce un factor que tiende a incrementar las tasas de interés a mayores plazos. Debido a la estrecha relación entre las tasas de interés de largo plazo y las inversiones productivas, las políticas orientadas a estimular el crecimiento deberían inducir una disminución de este premio por riesgo. El incremento en la competencia del sistema financiero, el desarrollo de un mercado de activos de largo plazo (fondos de compañías de seguros y pensiones), el fortalecimiento del mercado de acciones y la adopción de políticas de estabilización consistentes parecen jugar un papel preponderante para el logro de este objetivo.

IV. TASAS REALES DE INTERÉS

Esta sección presenta un análisis sobre la tasa real de interés esperada y se buscan algunas explicaciones del comportamiento observado. Para ello, la sección se divide en cinco partes: 1. Importancia de la tasa real de interés; 2. Una revisión de la determinación de la tasa real de interés; 3. Mediciones de las tasas reales de interés esperadas; 4. Datos y resumen de estadísticos; 5. Resumen y conclusiones.

1. Importancia de las tasas reales de interés

En todas las economías donde las decisiones son adoptadas por los agentes individuales, las tasas reales de interés juegan un papel preponderante. Las tasas de interés constituyen el precio relativo que influye las decisiones relacionadas con el consumo presente *vs.* el futuro, el ahorro financiero doméstico *vs.* el externo y la inversión en bienes de capital *vs.* los inventarios. Las tasas reales de interés juegan un papel clave en el logro de los balances macroeconómicos internos y externos y permiten asegurar la asignación eficiente de los recursos reales y financieros en la economía.[44]

El impacto primario de las tasas de interés en la economía puede manifestarse también en el sector real, como en el sector monetario o el sector externo. En el sector real, la principal influencia se presenta mediante el proceso de ahorro e inversión. En el sector monetario, el medio más relevante está relacionado con la sensibilidad de la demanda real de dinero a los cambios en la tasa de interés. En el sector externo, el mecanismo de transmisión más importante está asociado con la apertura de la cuenta de capital y la restricción a los flujos de capital.[45]

Desde una perspectiva teórica, el efecto de las tasas reales de interés sobre el ahorro usualmente se considera ambiguo. Generalmente se argumenta que un incremento en la tasa real de interés puede inducir a los agentes económicos a aumentar el ahorro vía el efecto sustitución, pero a disminuirlo debido al efecto ingreso. El efecto sustitución positivo surge porque el consumo presente se encarece cuando se compara con el consumo futuro. De esta manera, los agentes económicos prefieren posponer el consumo presente, lo cual se traduce en un incremento de los ahorros. El efecto ingreso negativo, por otro lado, se manifiesta porque los agentes económicos necesitan una cantidad comparativamente menor de ahorro presente para comprar una determinada canasta de consumo en el futuro.

44. Ver González Vega (1982).

45. Aun en ausencia de flujos de capital, las tasas de interés domésticas pueden ser afectadas indirectamente por el lado del sector externo a través de los términos internacionales de intercambio. Si existe algún volumen de comercio con el resto del mundo, una variación en los términos de intercambio puede influenciar la demanda de crédito doméstico al cambio el ingreso real y los precios (Edwards y Khan, 1985).

El efecto ingreso negativo, que tiende a reducir los ahorros, cobra relevancia en el análisis del comportamiento de las unidades superavitarias. En un marco más general, cuando se incluyen las unidades deficitarias, cuyo efecto ingreso es positivo, el ahorro tendería a aumentar. Esto debido a que se compensa el efecto ingreso negativo de las unidades superavitarias.[46] Bajo estas circunstancias, la predominancia del efecto sustitución generalmente puede inducir una correlación positiva entre los ahorros y la tasa real de interés. Esta relación positiva es aún más probable cuando se considera sólo los activos financieros, en vez de los ahorros agregados.[47]

Cuando los mercados financieros no están bien desarrollados e integrados, como sucede en muchos países en desarrollo, un incremento de las tasas reales de interés puede implicar mayores niveles de ahorro financiero doméstico. Esto es muy factible que ocurra cuando las tasas de interés sobre los activos financieros son negativas en términos reales y, con el aumento, se convierten en positivas.[48] El incremento en las tasas reales de interés torna más atractivos a los activos financieros domésticos comparado con otros activos utilizados para protegerse de la inflación, los cuales no siempre son rentables desde una perspectiva social. Al mismo tiempo, los activos externos tienden a ser comparativamente menos atractivos, lo cual reduce las salidas de capital y hasta podría inducir entradas de capital.[49]

La macroeconomía tradicional sostiene que la relación entre la inversión y las tasas reales de interés es inversa. El principal argumento se basa en la creencia de que el precio de los préstamos, esto es, la tasa real de interés activa, es crucial en las decisiones de inversión de largo plazo. En ese sentido, una firma podría estar dispuesta a ejecutar algunos proyectos adicionales siempre y cuando el valor del producto marginal sea mayor que el costo marginal de pedir prestado. En ausencia de costos de ajuste, un incremento en la tasa real de interés, *ceteris paribus*, haría que algunos proyectos sean menos rentables, reduciendo el nivel deseado de inversión.[50]

46. Ver Hicks (1939).
47. Ver Fry (1988).
48. Ver Fry *op. cit.*
49. Ver Shaw (1973).
50. Ver McCafferty (1990).

En economías donde las tasas reales de interés no son positivas, debido a límites y otras restricciones, la relación entre las tasas reales de interés y las inversiones realizadas puede ser positiva. Aunque la demanda de inversión y las tasas de interés se relacionan de manera inversa, el impacto represivo en la movilización de fondos reduce el nivel de inversión hasta el punto donde el ahorro disponible y el exceso de demanda de inversión lo permitan. Bajo estas condiciones, mayores tasas de interés pueden incrementar el ahorro financiero y permitir un nivel mayor de inversión efectiva. Este puede suceder en algunos países en desarrollo donde la disponibilidad limitada de ahorros puede explicar los bajos niveles de inversión.[51] Además, cambiando la composición de los proyectos en favor de las actividades más rentables desde un punto de vista social, se puede incrementar la productividad de la inversión como resultado de una mejor asignación de los recursos.[52]

En el sector monetario, las variaciones en las tasas de interés pueden afectar el nivel de actividad económica por medio de los cambios en la demanda real de dinero. En términos generales, la economía monetaria establece que las tasas de interés y la demanda de dinero están relacionadas de manera inversa. De esta manera, una elevación en las tasas de interés incrementa el costo de mantener dinero comparado con otros tipos de activos financieros. Esto implica, a su vez, una menor demanda real de dinero, definida en sentido restringido, pero una mayor demanda por los activos a plazo que perciben tasa de interés.

El efecto de las tasas de interés en la actividad económica real se puede resumir usando el bien conocido esquema de IS-LM.[53] El grado de sensibilidad del ahorro y la inversión a las tasas reales de interés afecta la pendiente de la curva IS. La pendiente de la curva LM es influenciada por la elasticidad de la demanda real de dinero a la tasa de interés. Entre más fuerte sea esta relación, más plana serán las curvas IS y LM y mayor el impacto de los cambios de las tasas de interés en la actividad económica.

51. Ver Galbis (1982).

52. Ver McKinnon (1986) y Fry (1988)

53. Ver Hicks (1937).

La existencia de un importante sector externo puede alterar la sensitividad de algunos de los efectos descritos anteriormente. La posibilidad de comprar y vender bienes, servicios y activos financieros con el resto del mundo puede introducir algunas complejidades adicionales en el análisis. Para propósitos de esta sección, dado algún grado de apertura de la cuenta de capital, las tasas reales de interés por debajo de aquellas prevalecientes en los mercados internacionales pueden inducir salidas de capital y reducir los ahorros financieros domésticos.[54]

2. Una revisión de la determinación de las tasas reales de interés

La relevancia de los efectos de las tasas reales de interés sobre la actividad económica, sugiere la conveniencia de explicar su comportamiento. Una de las primeras explicaciones se atribuye a Fisher (1930), quien definió una tasa real de interés sombra, determinada por la igualdad entre la tasa marginal de sustitución (entre el consumo presente y el futuro), y la tasa marginal de transformación en la producción (de recursos presentes entre producto futuro). Como apoyo a la hipótesis de una tasa real de interés constante se menciona la poca variabilidad de los factores reales en el largo plazo tales como gustos, tecnología y disponibilidad de recursos. En un mercado financiero desarrollado, competitivo e integrado, esta tasa de interés sombra se supone que se iguala con la tasa de interés de mercado.

La mayoría de la literatura teórica y empírica sostiene, sin embargo, que las tasas de interés observadas en el mercado tienden a variar a través del tiempo, particularmente en el corto plazo. En otras palabras, los cambios en las tasa de inflación esperadas no son completamente compensadas por las variaciones en las tasas de interés nominal. Algunas investigaciones empíricas se han realizado suponiendo que la tasa real de interés es tan volátil que puede ser explicada por una especificación de camino aleatorio. Esto implicaría que el comportamiento de las tasas reales de interés puede ser explicado sólo por el último valor observado.

Una de las explicaciones teóricas más aceptadas acerca de las desviaciones de la tasa real de interés de la tendencia de largo plazo, se puede re-

54. Ver Mundell (1963b).

presentar usando el marco tradicional de IS-LM. Las desviaciones de corto plazo se han asociado con cambios en las políticas fiscal y monetaria.[55] Los efectos de estas políticas dependen de la sensibilidad de las curvas IS-LM, así como de la apertura de la cuenta de capitales, tal y como se explicó en la sección IV.1.

De acuerdo con la teoría macroeconómica convencional, una política monetaria expansiva no anticipada, tiende a reducir el nivel de las tasas reales de interés, suponiendo que los precios son rígidos. El aumento inesperado en la oferta monetaria provoca un desequilibrio en el mercado monetario. Con el propósito de reducir el exceso de dinero, los agentes aumentan la demanda por bienes y activos financieros. Si la economía no está en una situación de pleno empleo, el nuevo equilibrio se alcanzará a un mayor nivel de ingreso y a una menor tasa real de interés. Los macroeconomistas modernos reconocen, sin embargo, que el efecto liquidez, el cual tiende a reducir las tasas reales de interés, puede ser parcialmente compensado si la oferta monetaria eleva el nivel de precios y la tasa de inflación (devaluación) esperada.

El impacto de la política fiscal sobre las tasas reales de interés depende de la combinación de los instrumentos utilizados. Un incremento en la colocación de bonos fiscales, ya sea para financiar una reducción de impuestos o un aumento en el gasto, elevará las tasas reales de interés, según el paradigma convencional. Sin embargo, la magnitud del impacto de estas políticas puede diferir. En general, se espera que un incremento en el gasto financiado mediante la colocación de títulos, tenga un efecto mayor que el que implica una reducción en los impuestos; esto por cuanto el primero tiene una expansión directa en la demanda agregada. Esta implicación se deriva bajo el supuesto que los bonos del Gobierno se consideran como parte de la riqueza neta del sector privado.

Si los bonos fiscales no se consideraran como parte de la riqueza neta de los individuos, una disminución de los impuestos, financiada mediante la colocación de estos títulos, puede no tener efecto en las tasas reales de interés. Este caso de neutralidad de la deuda surgiría si los agentes económicos creyeran que la deuda interna eventualmente tendrá que ser

55. La presencia de choque de oferta y rigidez en los precios también pueden afectar las tasas reales de interés en el corto plazo.

pagada. Bajo estas circunstancias, los contribuyentes sabrían que en algún momento en el futuro este gobierno tendría que elevar los impuestos. Puesto que el incremento en la riqueza debido al incremento en los títulos es compensado por mayores impuestos en el futuro, el efecto neto sobre la demanda agregada podría ser cero. Esto es lo que se conoce como la proposición de equivalencia ricardiana.

Usando un marco estándar IS-LM, una disminución (aumento) en los impuestos (gastos) financiada con emisión monetaria puede tener un efecto ambigüo sobre la tasa real de interés. Mientras una disminución (aumento) de impuestos (gastos) aumenta la demanda agregada, implicando tasas reales de interés más altas, el incremento en la oferta monetaria tenderá a disminuirlas. El efecto final puede ser positivo o negativo dependiendo de las elasticidades de las curvas IS-LM. Sin embargo, si el aumento en la emisión monetaria es considerado como parte de la riqueza del sector privado y si los precios y la tasa esperada de inflación se elevan, es muy probable que las tasas reales de interés también suban.

La efectividad de las políticas monetaria y fiscal para cambiar las tasas reales de interés puede variar dependiendo de la importancia del sector externo. Si la cuenta de capital es completamente abierta y se cumplen la condición de paridad de tasas de interés y la paridad del poder de compra, las tasas reales de interés domésticas pueden ser determinadas por las tasas reales de interés externas.[56] Con la presencia de regulaciones a los movimientos de capital y de bienes no transables, el comportamiento de las tasas reales de interés puede ser explicado por la combinación de factores internos y externos.[57]

3. Mediciones de las tasas reales de interés esperadas

La tasa real de interés esperada es la que influye las decisiones de los agentes económicos, principalmente la tasa que se estima prevalecerá durante el período en que estarán involucrados en la actividad económica. La tasa real de interés esperada es, por tanto, la relevante desde el punto de vista económico. La tasa real de interés realizada, algunas

56. Ver Mark (1985).

57. Ver Edwards y Khan (1985).

veces utilizada en lugar de la tasa esperada, no es un precio relativo importante en la economía. Es sólo una medida histórica, que puede o no tener alguna relación con la tasa real de interés esperada.

La tasa real de interés esperada, generalmente se calcula como la diferencia entre la tasa de interés nominal, t, y la tasa esperada de inflación, durante el período en que se mantiene la inversión financiera. Cuando las tasas de interés e inflación son relativamente altas, esta aproximación puede no ser una medida apropiada. Una estimación estricta de la tasa real de interés esperada, en términos discretos, puede ser calculada considerando la siguiente fórmula:

$$r^{e,n}{}_t = (i^n{}_t - \Pi^{e,n}{}_t) / (1 + \Pi^{e,n}{}_t) \qquad (12)$$

donde "n" es el plazo de vencimiento del título.

Debido a que la tasa de inflación esperada no es directamente observable, la tasa real de interés esperada no es conocida con certeza por el investigador o las autoridades económicas. Debido al papel relevante que esta tasa desempeño en la economía, su estimación es crucial para analizar las decisiones adoptadas por los agentes económicos.

Empíricamente, el cálculo de la tasa real de interés esperada se ha realizado a través de diferentes enfoques: (a) usando datos de encuestas sobre las tasas de inflación esperadas; (b) empleando cifras del mercado de futuros para los diferentes precios de los bienes; (c) estimando la tasa esperada de inflación por medio de las tasas de inflación pasadas o un conjunto más amplio de variables; y (d) empleando el enfoque de expectativas racionales. En términos generales, ninguna de estas técnicas está exenta de críticas y no existe consenso acerca de cual de ellas es la más apropiada para obtener una estimación confiable de la tasa real de interés esperada.

El uso de los datos obtenidos mediante encuestas se ha criticado pues los encuestados podrían tener poco incentivo para responder correctamente. Además, las expectativas del mercado podrían estar guiadas por individuos que en el margen estarían eliminando oportunidades de ganancias sin explotar. En tal caso, el pronóstico promedio de los que responden las encuestas podría no ser una aproximación correcta para medir las expectativas del mercado.

Los datos provenientes del mercado de futuros acerca de algunos bienes específicos podrían contener información no sólo sobre la tasa de inflación agregada, sino también sobre los movimientos de los precios relativos para algún bien específico. Si estos movimientos son muy grandes, esta técnica no proveerá mayor información acerca de la tasa de inflación esperada y con ello de la tasa real de interés esperada.

El uso de la tasa de inflación pasada supone que la inflación esperada se comportará de manera similar a lo que sucedió en el pasado. Si las decisiones acerca del futuro son tomadas con base en un conjunto más amplio de información, las tasas de inflación esperadas pueden tener poca relación con las tasas pasadas. En un escenario en el cual las tasas de inflación están aumentando (disminuyendo), la estimación de las tasas de inflación esperadas con base en el comportamiento pasado podría subestimarse (sobreestimarse). Bajo estas circunstancias, esta técnica puede introducir algún sesgo en la estimación de las tasas reales de interés esperadas.

El enfoque de expectativas racionales supone que los errores de pronóstico de la inflación son impredecibles por el econometrista, dada cualquier información disponible en el período. Se supone, sin embargo, que los errores de pronóstico son perfectamente predecibles por los agentes usando la información disponible. Bajo este supuesto, la tasa de inflación futura realizada, sería exactamente igual a la que se esperaba. Si la inflación no es perfectamente predecible, la inflación actual podría ser una medida imperfecta de la inflación esperada.[58]

En términos estrictos, no existe una técnica aceptada para calcular la tasa de interés real esperada. De todos los métodos descritos, las encuestas y los mercados de futuros son los más difíciles de implementar, puesto que no están disponibles para la economía costarricense. Por lo tanto, se recomienda, para estos propósitos utilizar las siguientes dos metodologías alternativas: (a) estimar la tasa esperada de inflación con el propósito de compararla con la tasa de interés nominal; y (b) emplear el enfoque de expectativas racionales para ajustar la tasa real de interés como una función del vector de variables. El uso de las diferentes me-

58. Ver Summers (1986).

todologías bajo procedimientos alternativos, puede generar un amplio grupo de estimaciones de esta variable no observable.

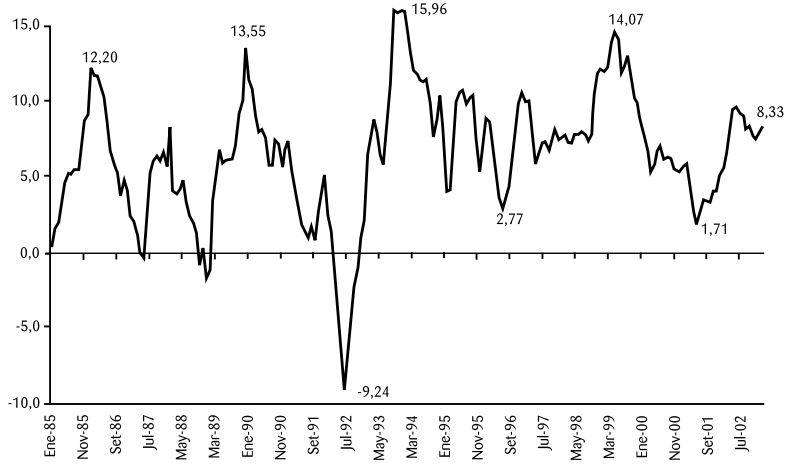
4. Datos y resumen de estadísticos

Bajo el marco antes desarrollado, el cálculo de las tasas reales de interés esperadas podría realizarse estimando la tasa de inflación (método convencional).

En general, los niveles de las tasas reales de interés esperadas no son muy diferentes independientemente de la metodología empleada. Una mirada a la evolución de esta variable a través del tiempo, considerando las tasas de interés nominales pasivas y la tasa de inflación contemporánea, permite señalar lo siguiente: (a) entre enero de 1985 y enero 2002, las tasas reales han sido predominantemente positivas; (b) el nivel promedio fue de 6,4 por ciento, con un máximo de 16,0 por ciento, un mínimo de -9,2 por ciento y una desviación estándar de 4,2 por ciento, (Gráfico 11.2).

Gráfico 11.2

TASA REAL DE INTERÉS, ENERO 1985-ENERO 2003
(en porcentajes)



FUENTE: Banco Central de Costa Rica.

La tasa real presentó un importante descenso, debido a que la tasa nominal (Gráfico 11.1) disminuyó más que la inflación. En 2001 se alcanzó un nivel promedio de 3,8 por ciento, el más bajo desde comienzos de la década de los noventa, cuando alcanzó promedios de 3,1 y -2,4 por ciento en 1991 y 1992, respectivamente. Recientemente, el promedio se encuentra cercano a un 8,0 por ciento.

Con base en los resultados de la tercera sección, los diferenciales entre las tasas de interés nominal a los diferentes plazos, se explicaron totalmente por la presencia de un premio por riesgo. En vista de que las tasas de inflación promedio, a los diferentes plazos, no son significativamente distintas entre ellas, las diferencias entre las tasas reales de interés dependiendo de los plazos, tienen la misma explicación. En ese sentido, es muy posible que la presencia de un premio por riesgo en la estructura por plazos de tasas de interés sea responsable de las altas tasas reales de interés, particularmente a seis y doce meses (Cuadro 11.13).

Cuadro 11.13

INDICADORES ESTADÍSTICOS DE LAS TASAS REALES POR PLAZO, 1985-2002
(en porcentajes)

PERÍODO	PROMEDIO	*SPREAD* MARGINAL O PREMIO POR PLAZO	MÁXIMO	MÍNIMO	DESVIACIÓN ESTÁNDAR	COEFICIENTE DE VARIACIÓN (CV)
1 1 Mes	0.69		24.75	-45.59	11.23	0.168
3 Meses	3.50	2.81	20.07	-20.16	7.41	0.187
6 Meses	6.38	2.88	16.44	-10.66	4.99	0.190
12 Meses	6.84	0.46	16.96	-7.91	4.12	0.189

FUENTE: Banco Central de Costa Rica.

Estos resultados implican que, políticas tendientes a reducir los niveles de las tasas reales de interés a mayores plazos, deben estar dirigidas a reducir la magnitud del premio que requieren los agentes para adquirir instrumentos financieros de más largo plazo. Desde un punto de vista macroeconómico, la adopción de políticas que buscan reducir y estabilizar las tasas de inflación y devaluación pueden ayudar a lograr esta meta. Desde una perspectiva microeconómica, la introducción de un ambiente financiero más competitivo, para mejorar la eficiencia del sector financiero, puede también contribuir con este objetivo. En particu-

lar, el desarrollo de los mercados de títulos a largo plazo puede ser de gran utilidad. Desafortunadamente, el monopolio estatal de los seguros y las inversiones de esas reservas, casi enteramente en títulos del Gobierno, ha detenido el desarrollo de este mercado.

5. Resumen y conclusiones

La tasa real de interés esperada es un importante precio relativo que afecta la asignación de recursos reales y financieros por medio de las decisiones de consumo, ahorro, inversión y de activos financieros. Dado que la tasa real de interés esperada es una variable no observable que influye decisiones intertemporales claves, una apropiada estimación y explicación de su comportamiento es crucial para las autoridades económicas.

Con el cambio hacia un régimen más flexible, las tasas reales promedio para todos los plazos han sido positivas y más estables. Los niveles de las tasas reales de interés estuvieron correlacionados positivamente con los plazos de vencimiento de los títulos, y resultaron particularmente altos a seis y doce meses. Los altos niveles prevalecientes se explican principalmente por la presencia de un premio por riesgo en la estructura por plazos de tasas de interés. Para reducir de manera permanente los niveles de las tasas reales de interés deben adoptarse cambios estructurales que modifiquen la tasa marginal de sustitución entre el consumo presente y el futuro (expectativas sobre el estado de la economía) y la tasa marginal de transformación en la producción (rendimientos esperados y riesgos de la inversión). Esto puede implicar cambios significativos en áreas de la economía real y en la confianza del inversionista.

Si bien la variabilidad de las tasas reales de interés en el corto plazo no es despreciable, los altos niveles de las tasas reales a mayores plazos deben ser de particular preocupación para las autoridades económicas. Cualquier reducción debe estar asociada con un menor premio por riesgo para inducir a los agentes económicos a invertir en instrumentos financieros de largo plazo. La adopción de políticas macroeconómicas consistentes que disminuyan la volatilidad de las tasas de inflación y devaluación, junto con el desarrollo de un mercado financiero más competitivo y eficiente, podrían jugar un papel preponderante.

Conclusiones y recomendaciones

El principal objetivo de esta investigación ha sido analizar, desde una perspectiva macroeconómica, el comportamiento de las tasas de interés en Costa Rica durante los últimos años. La investigación intentó analizar varias inquietudes que han recibido atención en la literatura económica financiera reciente. Con ese propósito, en la primera sección se analizó el comportamiento de las tasas de interés en el tiempo; en la segunda, el efecto Fisher y la condición de paridad de tasas de interés; en la tercera sección, la estructura por plazos de tasas de interés; y por último, en la cuarta sección, el nivel y evolución de la tasa real de interés.

El análisis realizado sugiere que las tasas de interés nominal están altamente relacionadas con las tasas de inflación doméstica (efecto Fisher) y con el rendimiento externo (paridad de tasas de interés). Puesto que estas variables mostraron una tendencia común, la liberalización de las tasas de interés domésticas ha permitido a los agentes económicos compensar, en el largo plazo, los cambios esperados en los distintos rendimientos, incluyendo los activos externos. Así, la política flexible de tasas de interés ha contribuido a mantener la competitividad de los activos financieros domésticos y evitar resultados indeseables desde el punto de vista social, como sustitución de monedas, acumulación de inventarios, bienes raíces, etcétera.

La correlación alta entre las tasas de interés domésticas con el rendimiento externo esperado, en el largo plazo, también tiene importantes implicaciones para las autoridades económicas. Esto significa que, operativamente, el grado de apertura de la cuenta de capital es mayor que el pensado.[59] En estas condiciones, la aparición de diferenciales significativos entre las tasas de interés domésticas y las internacionales, ajustadas por las expectativas de devaluación, puede inducir grandes flujos de capital. Este resultado sugiere que la determinación de las tasas de interés domésticas es fuertemente influenciada por factores externos.

Los resultados empíricos sugieren también que la pendiente de la curva de rendimiento no provee información precisa sobre los cambios en las tasas de interés esperadas (nominal y real) y las tasas de inflación en

59. Ver Edwards y Khan (1985).

el corto plazo. Esta falta de capacidad predictiva de la estructura por plazos se puede atribuir a la presencia de un premio por plazo. Este resultado tiene algunas implicaciones: (a) las tasas de interés no son suficientemente flexibles para reflejar los cambios en las condiciones económicas en períodos muy cortos; (b) los agentes económicos están dispuestos a adquirir activos financieros a mayores plazos sólo si se les reconoce un premio; (c) el premio por riesgo eleva las tasas de interés de los instrumentos a mayores plazos, lo cual puede afectar negativamente las inversiones productivas; y (d) los agentes menos adversos al riesgo pueden encontrar algunas oportunidades de ganancias sin explotar, adquiriendo títulos a mayores plazos.

La magnitud de este premio se puede atribuir a varios factores: la volatilidad de la tasa de inflación, períodos de desalineamiento del tipo de cambio, elevados desequilibrios fiscales, participación activa del Gobierno y del Banco Central en el mercado de títulos a plazo y poco desarrollo de un mercado de acciones y de títulos a largo plazo. Dado el impacto de este premio en las tasas de interés a mayores plazos, su reducción debería ser de especial preocupación para las autoridades económicas. Ello podría lograrse mediante el seguimiento de adecuadas y consistentes políticas macroeconómicas y el incremento de la competencia en el sector financiero. El desarrollo de mercados de instrumentos de largo plazo, asociados a los fondos de pensiones y seguros, también puede contribuir a la reducción de los diferenciales entre las tasas de interés a los diferentes plazos.

Con el cambio hacia un régimen más flexible, las tasas reales promedio para todos los plazos han sido positivas y más estables. Los niveles de las tasas reales de interés estuvieron correlacionados positivamente con los plazos de vencimiento de los títulos y resultaron particularmente altos para los plazos de seis y doce meses. Los elevados niveles prevalecientes se explican principalmente por la presencia de un premio por riesgo en la estructura por plazos de las tasas de interés. Para reducir de manera permanente los niveles de las tasas reales de interés deben adoptarse cambios estructurales que modifiquen la tasa marginal de sustitución entre el consumo presente y el futuro (expectativas sobre el estado de la economía) y la tasa marginal de transformación en la producción (rendimientos esperados y riesgos de la inversión). Esto puede

implicar cambios significativos en áreas de la economía real y en la confianza del inversionista.

El análisis de estos resultados sugiere que el proceso de liberalización financiera, permitiendo a los intermediarios financieros determinar el precio de los fondos, ha producido algunos resultados importantes: (a) las tasas de interés nominal muestran cierta flexibilidad aun en el corto plazo (Sección I); pero principalmente en el largo plazo (Sección II y III); (b) los activos financieros domésticos han sido competitivos con otros activos domésticos y externos en el largo plazo (Sección II); (c) las condiciones del mercado financiero de largo plazo se han reflejado en el comportamiento de las tasas de interés (Sección II y III); (d) las tasas de interés domésticas son usualmente positivas en términos reales (Sección IV); y (e) ha permitido al Banco Central mantener una estabilidad relativa durante casi dos décadas.

Durante el período de análisis, sin embargo, las tasas de interés no han sido suficientemente flexibles en el corto plazo y han prevalecido altos niveles en términos reales; particularmente para mayores plazos, así como elevados márgenes de intermediación financiera. Además, durante este período se ha incrementado aceleradamente el proceso de dolarización de activos y pasivos. Debido a la estrecha relación entre las tasas de interés de largo plazo y las inversiones productivas, políticas orientadas al crecimiento deberían inducir una reducción en estos niveles. Estos resultados sugieren la necesidad de adoptar medidas adicionales en el sector financiero y en otras áreas para apoyar las políticas que ya se han tomado.

Desde la perspectiva del Banco Central de Costa Rica, el proceso podría avanzarse en dos aspectos. En primer lugar, se debería seleccionar una tasa de interés de muy corto plazo (en muchos países es de un día) para enviar las señales al mercado sobre el manejo de la política monetaria. Dependiendo del grado de integración, las modificaciones en el resto de la estructura de tasas de interés a los diferentes plazos, se realizará mediante la interacción de los diferentes participantes. En segundo lugar, se debería constituir un Comité de Política Monetaria, que se reunirá al menos trimestralmente, encargado del análisis y seguimiento de la política monetaria, así como de los correspondientes cambios en las tasas de interés. Emitiendo comunicados de prensa y eventualmen-

te publicando las principales resoluciones, esto introducirá una mayor transparencia en el diseño de la política monetaria.

La literatura moderna del desarrollo financiero reconoce que la liberalización de tasas de interés debería acompañarse de otras políticas complementarias que reduzcan las distorsiones financieras. En este sentido, las políticas tendientes a estimular el fortalecimiento de un mercado de títulos de largo plazo (fondos de seguros y pensiones), un mercado de acciones, y una variedad de instrumentos financieros puede ser de gran utilidad. A la par de ello, otras medidas que podrían adoptarse pueden ser las siguientes: mejorar la supervisión financiera, incrementar la competencia, establecer un seguro de depósitos explícito para pequeños ahorrantes, reducir el problema de información asimétrica, fortalecer el marco legal institucional para garantizar las transacciones financieras y aumentar la independencia del Banco Central.

El aumento en la competencia y mejora de la eficiencia es vital para reducir los elevados márgenes de intermediación financiera. Con márgenes de hasta diez puntos porcentuales en los préstamos en moneda nacional, difícilmente se conseguirá aumentar significativamente los niveles de ahorro e inversión. Para lograr lo anterior se requiere tomar acciones tanto en el plano interno como externo. Internamente es necesario reducir las distorsiones prevalecientes entre entidades bancarias públicas y privadas: hay que "nivelar la cancha". En el plano externo, se requiere autorizar la introducción de la banca internacional: hay que aumentar los jugadores.

La mayor independencia política del Banco Central se puede lograr mediante dos medidas: permitirle voz, pero no voto, al Ministro de Hacienda, y establecer un período al presidente del Banco Central que no coincida con el del Poder Ejecutivo. Esto probablemente requerirá de más transparencia y rendición de cuentas por parte del Banco Central, así como un aumento en la coordinación con el Gobierno. Una mayor autonomía política del Banco Central no garantiza por sí sola una mayor estabilidad, ni su ausencia acelerará la inflación. Aunque exista independencia legal, en la práctica, la Autoridad Monetaria podría ser dependiente del Poder Ejecutivo o de los grupos de presión. No obstante, la mayoría de estudios teóricos y empíricos sugieren que un incremento en la autonomía contribuye a reducir la probabilidad de que se acen-

túe este fenómeno. Esto debido a que bajo tales condiciones, el Banco Central no estaría dispuesto a asumir operaciones cuasifiscales o a facilitar el financiamiento de los déficit fiscales.

En las actuales circunstancias la mayor independencia requerida por el Banco Central es la financiera. Los problemas de balance y del estado de resultados dificultan realizar un adecuado manejo de la política monetaria. Con independencia financiera y flexibilidad cambiaria, el Banco Central tendría mayor capacidad para actuar con efectividad en la política monetaria del país y, mediante ella, en el control de la inflación. "Sólo hay un camino para reducir esas pérdidas de manera permanente y pasa por la capitalización del Instituto Emisor por parte del Gobierno".[60] Esto es particularmente necesario en condiciones de una alta dolarización, de elevados déficit fiscales y de gran volatilidad de los flujos internacionales de capital.

Este proceso también debería acompañarse de políticas macroeconómicas adecuadas y consistentes que tiendan a estabilizar y reducir las tasas de inflación y devaluación. La expectativa de cambios bruscos y volátiles en estas variables induce a los agentes económicos a preferir instrumentos financieros de corto plazo y a requerir rendimientos más elevados sobre los títulos a mayores plazos. Puesto que la inestabilidad macroeconómica se ha asociado con problemas en las finanzas públicas, incluidas las pérdidas del Banco Central, una reducción del déficit del sector público y su financiamiento puede ser de particular interés. Las políticas fiscales tienden a distorsionar los niveles y estructura por plazos de las tasas de interés, directamente por medio de una mayor participación del Gobierno y del Banco Central en el mercado financiero, e indirectamente, mediante impuestos sobre los intereses de los títulos valores y expectativas de mayor inflación en el futuro.

Finalmente, como las reformas del sector financiero son una condición necesaria, pero no suficiente, para alcanzar mayores tasas de crecimiento económico, deberán también atacarse otras áreas para reducir las distorsiones de precios relativos y mejorar la asignación de recursos en la economía. Al fin de cuentas, sólo mejorando los "fundamentales" de la economía, será posible elevar la percepción de los agentes económicos, re-

60. Francisco de Paula Gutiérrez. *A Preparar el Terreno*. Publicado el 29 de diciembre de 2002, en el periódico *La Nación*.

ducir el riesgo país y, por tanto, los premios requeridos por invertir en este país. Un premio de cuatrocientos puntos básicos sobre los títulos del Tesoro de los EE.UU. constituye un elevado costo para fomentar un acelerado y sostenido crecimiento económico.

Referencias

BLEJER, MARIO I. Y B. EDEN (1979). "On the Specification of the Fisher Equation under Inflation Uncertainty," *Economic Letters*, vol. 3, pp. 249-55.

BLEJER, MARIO I. (1982). "Interest Rate Differentials and Exchange Risk: Recent Argentine Experience," *IMF Staff Papers*, vol. 29, no.2, junio, pp. 270-279.

COX, J. C., J. E. INGERSOLL, JR. y S.A. ROSS (1985a). "An inter-temporal General Equilibrium Model of Asset Prices," *Econometrica*, vol. 53, pp. 363-384.

_____ (1985b). "The Theory of the Term Structure of Interest Rates," *Econometrica*, vol. 53, pp. 385-408.

CULBERTSON, J. M. (1957). "The Term Structure of Interest Rates," *Quarterly Joumal of Economics*, vol. 7, pp. 485-517.

DICKEY, D.A. y W.A FULLER (1979). "Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root," *Journal of the American Statistical Association*, vol. 74, pp. 427-431.

DOOLEY, MICHAEL P. y PETER ISARD (1980). "Capital Controls, Political Risk, and Deviations from Interest-Rate Parity," *Journal of Political Economy*, vol. 88, abril, pp. 370-384.

DOMBUSCH, RUDIGER (1982). "PPP Exchange-Rate Rules and Macroeconomic Stability," *Joumal of Political Economy*, vol. 90, febrero, pp. 158-165.

EDWARDS, SEBASTIAN y MOHSIN S. KHAN (1985). "Interest Rate Determination in Developing Countries: A Conceptual Framework," *IMF Staff Papers*, vol. 32, n.° 3, setiembre, pp. 377-403.

EDWARDS, SEBASTIAN (1988). "Exchange Rate Misalignments in Developing Countries," *Occasional Paper*, n.° 2, The World Bank / New Series.

ENGLE, ROBERT F. y C. W. J. GRANGER (1987). "Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing," *Econometrica*, vol. 55, pp. 251-276.

FAMA, EUGENE F. (1975). "Short-term Interest Rates as Predictors of Inflation," *American Economic Review*, vol. 65, pp. 269-282.

_____ (1984). "The Information in the Term Structure," *Journal of Financial Economics*, vol. 13, pp. 509-528.

FRENKEL, JACOB A y RICHARD M. LEVICH (1975). "Covered Interest Arbitrage: Unexploited Profits," *Journal of Political Economy*, vol. 83, pp. 325-338.

FRIEDMAN, M. y A. SCHWARTZ (1982). *Monetary Trends in the United States and the United Kingdom*, Chicago: University of Chicago Press N.B.E.R.

FISHER, IRVIN. (1930). *The Theory o f Interest*, New York: Macmillan.

FRY, MAXWEIL J. (1988). *Money, Interest, and Banking in Economic Development*, Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

GALBIS, VICENTE (1976). "Structuralism and Financial Liberalization," *Finance and Development*, vol. 13, n.° 2, junio, pp. 33-37.

_____ (1982). "Analytical Aspects of Interest Rates in Less-Developed Countries," *Savings and Development*, vol. VI, n.° 2, pp. 111-165.

GONZÁLEZ-VEGA, CLAUDIO (1982). "Arguments for Interest Rate Reform," *Savings and Development*, vol. VI, n.° 3.

_____ (1990). "On the Viability of Agricultural Development Banks: The Case of the Banco Nacional de Costa Rica," Columbus, Ohio: mimeo, Interamerican Development Bank.

GONZÁLEZ-VEGA, CLAUDIO y MARCO A. GONZÁLEZ (1987). "Costos de Endeudamiento, Tasas de Interés y Distribución del Crédito en Costa Rica", en Dale W Adams, Claudio González-Vega y J. D. Von Pischke, eds., *Crédito Agrícola y Desarrollo Rural: La Nueva Visión*, San José: Trejos Hermanos para Ohio State University, pp. 154-164.

GRAUER, F. L. A. y R. H. LITZENBERGER (1980). "Monetary Rules and the Nominal Rate of Interest under Uncertainty," *Joumal of Monetary Economics*, vol. 6, n.° 2, pp. 277-288.

GRANGER, C. W. J. (1986) "Developments in the Study of Cointegrated Economic Variables," *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 48, no.3, pp. 213-228.

GRANGER, C. W. J. y A. A. WEISS (1983). "Time Series Analysis of Error Correction Models", en S. Karlin, T. Amemiya, y L. A. Goodman, eds., *Studies in Econometric Time-Series and Multivariate Statistics*, New York: Academic Press, UCSD Discussion Paper, pp. 82-128.

GREEN, CHRISTOPHER (1991). "The Determination of Interest Rates and Asset Prices: A Survey ofTheory and Evidence," *Handbook of Money and Finance*, Oxford: Oxford University Press, pp. 74-149.

HAMILTON, J. D. (1994). *Time Series Analysis*. Princeton: Princeton University Press.

HICKS, J. R. (1937). "Mr. Keynes and the Classics: A Suggested Interpretation," *Econometrica*, vol. 5, pp. 147-159.

_____ (1939). *Value and Capital*, Oxford: Oxford University Press.

_____ (1946). *Value and Capital*, segunda edición, Oxford: Oxford University Press.

JAPPELLI, TULLIO y ANDREA RIPA DI MEANA (1988). "The Behavior of Inflation and Interest Rates: Evidence from Italian National History," *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 12, pp. 27-35.

JOHANSEN, SOREN (1991). "Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models," *Econometrica*, vol. 59, n.° 6, noviembre, pp. 1551-1580.

KAPUR, BASANT K. (1982). "Optimal Stabilization Policies for Less Developed Economies with Rational Expectations," *Pakistan Joumal of Applied Economics*, vol. 1, n.° 1, verano, pp. 23-46.

KHOR, HOE E. y LILIANA ROJAS-SUÁREZ (1991). "Interest Rates in Mexico: The Role of Exchange Rate Expectations and International Creditworthiness," *IMF Staff Papers*, vol. 38, n.° 4, diciembre, pp. 850-871.

LEROY, S. F. (1984). "Nominal Prices and Interest Rates in General Equilibrium: Endowment Shocks," *Journal of Business*, vol. 57, pp. 197-213.

LIZONDO, JOSÉ SAÚL (1983). "Interest Differential and Covered Arbitrage", en Pedro Aspe, Rudiger Dornbusch, and Maurice Obstfeld, eds., *Financial Policies and the World Capital Market: The Problem of Latin American Countries*, National Bureau of Economic Research, Chicago: The University of Chicago Press.

LIZANO, EDUARDO (1987). *Desde el Banco Central*, San José: Academia de Centroamérica.

_____ (1990). "El Sistema Financiero: Retos y Perspectivas", en Claudio González V. and Edna Camacho, eds., *Políticas Económicas en Costa Rica*, Tomo II, San José: Academia de Centroamérica, pp. 95-113.

MANKIW, N. GREGORY (1986). "The Term Structure of Interest Rates Revisited," *Brookings Papers on Economic Activity*, vol. 1, pp. 61-96.

MANKIW, N. GREGORY y JEFFREY A. MIRON (1986). "The Changing Behavior of the Term Structure of Interest Rates," *The Quarterly Joumal of Economics*, vol. CI, n.° 2, mayo, pp. 211-228.

MARK, N. C. (1985a). "Some Evidence on the International Inequality of Real Interest Rutes," *Joumal of International Money and Finance*, vol. 4, n.° 2, junio, pp. 189-208.

_____ (1985b). "A Note on International Real Interest Rates Differentials," *The Review of Economies and Statistics*, vol. 67, n.° 4, noviembre, pp. 681-684.

_____ (1988). "Time-Varying Betas and Risk Premium in the Pricing of Forward Foreign Exchange Contracts," *Journal of Financial Economics*, vol. 22, pp. 335-354.

MATHIESON, DONALD J. (1979). "Financial Reforms and Capital Flows in a Developing Economy," *IMF Staff Papers*, vol. 26, setiembre, pp. 450-489.

MCCAFFERTY, STEPHEN (1990). *Macroeconomic Theory*, New York: Harper & Row.

MCCULLOCH J. HUSTON (1975). "An Estimate of the Liquidity Premium," *Journal of Political Economy*, vol. 83, n.° 1, pp. 95-119.

_____ (1987). "The Monotonicity of the Term Structure: A Closer Look," *Journal of Financial Economics*, vol. 18, pp. 185-192.

MCCALLUM, B. T. (1976). "Rational Expectations and the Natural Rate Hypothesis: Some Consistent Estimates," *Econometrica*, vol. 44, enero, pp. 189-208.

MCKINNON, RONALD I. (1973). *Money and Capital in Economic Development*, Washington, D.C.: Brookings Institution.

_____ (1986). "Financial Liberalization in Retrospect: Interest Rate Policies in LDCs," Stanford: Center for Economic Policy Research Publication, n.° 74, julio.

MISHKIN, FREDERIC S. (1991). "Is the Fisher Effect for Real? A Reexamination of the Relationship Between Inflation and Interest Rates," *NBER Working Paper*, no.3632.

MOAZZANI, BAKHTIAR (1990). "Interest Rates and Inflationary Expectations: Long-Run Equilibrium and Short-Run Adjustment," *Journal of Banking and Finance*, vol. 14, pp. 1163-1170.

MODIGLIANI, F. R. y R. SUTCH (1966). "Innovations in Interest Rate Policy," *American Economic Review*, vol. 56, pp. 178-197.

MUNDELL, ROBERT A. (1963a). "Inflation and Real Interest," *Journal of Political Economy*, vol. 71, n.° 3, junio, pp. 280-283.

_____ (1963b). "Capital Mobility and Stabilization Policy Under Fixed and Flexible Exchange Rates," *Canadian Journal of Economic and Political Science*, vol. 29, noviembre, pp. 475-485.

NELSON, C. R. y G. W. SCHWERT (1977). "Short-term Interest Rates as Predictors of Inflation: On Testing the Hypothesis that the Real Rate of Interest is Constant," *American Economic Review*, vol. 67, pp. 478-486.

PINDYCK, ROBERT S. y DANIEL L. Rubinfeld (1991). *Econometric Models & Economic Forecasts*, tercera edición, New York: McGraw-Hill, Inc.

SARACOGLU, R. (1984). "Expectation of Inflation and Interest Rate Determination," *IMF Staff Papers*, vol. 31, n.° 1, pp. 141-78.

SARGENT, T. (1973). "Interest and Prices in the Long Run: A Study of the Gibson Paradox," *Journal of Money, Credit, and Banking*, vol. 5, pp. 385-449.

SHAW, EDWARD S. (1973). *Financial Deepening in Economic Development*, Oxford: Oxford University Press.

SHILLER, ROBERT J. y J. HUSTON MCCULLOCH (1990). "The Term Structure of Interest Rates", en B. M. Friedman y F. H. Hahn, eds., *Handbook of Monetary Economics*, vol. I, Amsterdam: North Holland, pp. 627- 722.

STOCK, JAMES H. (1987). "Asymptotic Properties of Least Squares Estimators of Cointegrating Vectors," *Econometrica*, vol. 55, pp. 1035-1056.

SUMMERS, LAWRENCE H. (1983). "The Nonadjustment of Nominal Interest Rates: A Study of the Fisher Effect", en James Tobin, ed., *Macroeconomic Prices and Quantities: Essays in Memory of Arthus Okun*, Washington, D.C.: Brookings Institution.

TOBIN, JAMES (1965). "Money and Economic Growth," *Econometrica*, vol. 33, n.° 4, pp. 671-684.

WOODWARD, SUSAN (1983). "The Liquidity Premium and the Solidity Premium," *American Economic Review*, vol. 73, pp. 348-361.

ZÚÑIGA, NORBERTO y MARÍA LOURDES SÁNCHEZ (1988). "Un Enfoque Monetario de la Inflación en Costa Rica: Período 1963-1982," Serie Comentarios sobre Asuntos Económicos, n.° 79, San José: Banco Central de Costa Rica.

ZÚÑIGA, NORBERTO (1993). "Interest Rate Behavior Under Financial Liberalization in Costa Rica: Empirical Applications," Ph.D. Dissertation, Ohio State University.

12

JUAN RAFAEL VARGAS

HISTORIA DE DOS BANCOS CENTRALES*

Introducción

La metáfora dickensiana no se explora a profundidad, pero se rescata el tema de la confrontación entre dos visiones de lo que debe ser la función de la autoridad monetaria. Una situación límite de esa confrontación fue la comparecencia que hizo en octubre de 2002, ante la Asamblea Legislativa, el presidente del Banco Central de Costa Rica (BCCR) Eduardo Lizano. El diputado Bernal Jiménez, presidente de la Autoridad Monetaria veinticinco años antes, propuso que con medidas de carácter monetario, como la conducción de la política de encajes, el Banco Central podría hacer frente al déficit fiscal.[1] Luce atractivo confrontar esas ideas con la experiencia del final de la década de los años setenta, al mismo tiempo también es interesante preguntarse por la potencia de los instrumentos del Ente Emisor. Ese es el objetivo de ese ensayo en el que se reconoce uno de los tres temas que marca la contribución intelectual de Claudio González Vega.

El profesor González Vega contribuyó de manera notable a la formación de una generación de estudiantes de la Universidad de Costa Rica que estuvieron en las aulas en la segunda mitad de los años sesenta. Acababa de regresar de la London School of Economics. Su maestro Harry Johnson, le había inspirado de forma impresionante y sus clases de Teoría Real del Comercio Internacional deben de haber sido unas de las mejores clases magistrales que se han dictado en el *campus* Rodrigo Facio.

* Este trabajo, como la mayor parte de los que he realizado en la última década, recibió una importante contribución de Olegario Sáenz. Él, no obstante, es inocente de cualquier abuso con los datos o de las lecturas personales que he hecho de ellos.

1. Ver *El Financiero,* 13 octubre de 2002.

No obstante, la línea analítica de este ensayo se ubica en la segunda etapa del postgrado del profesor González Vega, su doctorado en Stanford, donde los temas de política monetaria fueron el centro de su contribución al capital humano de los estudiantes de la Universidad de Costa Rica.[2] La discusión de los temas de la política macroeconómica se enriquecerían en los años sucesivos con los debates en los que participó con entusiasmo y vigor. Su libro titulado *Temor al ajuste*,[3] resume una parte significativa de sus argumentos de esos días. La reforma bancaria que se completa a mediados de los años noventa y el ingreso de Costa Rica a la Organización Mundial del Comercio (OMC) son evidencia clara de su papel premonitorio. Es un lindo ejemplo de cómo, desde las aulas universitarias, se ayuda a transformar el mundo; además, es una muestra de que no hay arma más poderosa que las ideas.

El análisis que aquí se presenta busca encontrar en la evidencia empírica del ámbito macroeconómico, las razones que asisten a las dos visiones de lo que debe ser y hacer la Autoridad Monetaria. Se recurre a un modelo econométrico[4] y se realizan modificaciones en algunas ecuaciones del sistema, además de un experimento contrahistórico para entender qué pudo haber pasado si las ideas del diputado Jiménez se hubieran aplicado en el Banco Central de finales de los años noventa, o bien, si las nociones del profesor Lizano hubieran privado a mitad de los setenta. Antes de realizar el ejercicio, se da un repaso breve del contexto monetario y macroeconómico de la Costa Rica de esos años.[5] Aquí sola-

2. No es el objetivo de este texto reseñar la notable contribución del profesor González Vega. Es oportuno señalar que pese a que había estupendos profesores en los años sesenta en la Universidad de Costa Rica, es difícil pensar quién contribuyó de manera más significativa en las mentes de los estudiantes de esos días. Aquí el argumento no se centra en la calidad de sus clases, que fueron memorables, sino en la conciencia y en la visión del mundo de esos jóvenes. Cómo se entendía la disciplina, qué papel tenía que jugar el profesional en la vida del país y cuál era el rigor que debía tener en sus juicios e investigaciones, son áreas en las cuales don Claudio marcó a esa generación. No es útil reseñar quienes eran entonces los estudiantes porque se hará una injusticia olvidando a alguno. Sí es justo decir que algunos no entendimos plenamente algunos de los argumentos del profesor González Vega, pero hay que decir que, la mayor parte la historia, le dio la razón.

3. Ver González (1988).

4. Ver Sáenz y Vargas (1992).

5. Es muy difícil pensar en un recuento de la historia monetaria de Costa Rica que no sea el de Félix Delgado y ahí aparece con toda la profusión y el rigor que no se al-

mente se mencionan las características globales del entorno monetario relacionadas al problema que se estudia. No se puede decir nada que no hayan dicho de mejor manera Rodrigo Facio (1972) y Félix Delgado (2000).

I. LOS INSTRUMENTOS Y OBJETIVOS DE LA POLÍTICA MONETARIA.

Una primera dificultad en este análisis es la potencia de la política monetaria para modificar el sendero macroeconómico. En los años en los que el profesor González Vega enseñaba en la Universidad de Costa Rica, estaba por terminar la disputa entre monetaristas y post-keynesianos. Eran los años en que Chris Sims trataba, para su tesis doctoral en el MIT,[6] de mostrar la desventaja relativa de la política de gestión de la cantidad de dinero o de la tasa de interés. Luego vendría la crítica de Lucas y otros a la conducción de la política macroeconómica. Aunque los instrumentos monetarios no eran el principal objeto de antagonismo, se plantean dudas sobre su eficacia. Una siguiente contribución al escepticismo está emparentada con el enfoque monetario de la balanza de pagos.[7] En ese contexto, es el tamaño relativo de la economía el que cuestiona la endogeneidad de la oferta de dinero. Si los instrumentos monetarios son exógenos, poco podría esperarse que el Banco Central pudiera hacer.

Cukierman y Webb (1995) ofrecen un espacio diferente de dudas relativas a la Autoridad Monetaria cuando discuten el tema de la independencia de los bancos centrales. En este caso, el cuestionamiento no va directamente a la capacidad del instituto emisor de afectar el curso de la economía, sino al espíritu dickensiano de las dos visiones del papel del Banco Central. Para parafrasear un título del profesor Lizano, de lo que se trata es de si el zapatero puede dedicarse a sus zapatos.[8] Cuan-

canza aquí con detalles e interpretaciones de los hechos y los días del Banco Central. Ver Delgado (2000). Una visión más amplia y estructural aparece en Hidalgo (2003).

6. Ver Sims, C. (1972). Una de las contribuciones de esa investigación fue los criterios de causalidad (precedencia en el tiempo) de Sims. El criterio fue generalizado por Granger (1969) y es ésa la forma en que se le conoce en la literatura empírica.

7. Ver Khan, M. (1995).

8. Ver Lizano, E. (1989).

do la Autoridad Monetaria se erige como timonel macroeconómico, debe coordinar con el Poder Ejecutivo porque de otra manera estará invadiendo sus facultades constitucionales. En esa "ciudad", no tiene sentido evaluar la independencia. La discusión sobre instrumentos puede incorporar la regla de Taylor o los enfoques de Mishkin, ello está un tanto al margen de este tratamiento analítico.

El instrumento macroeconómico que se emplea es un pequeño modelo econométrico a la Klein, que si se compara con el de Ando *et. al.*,[9] se identifica su tercermundismo. No obstante esa característica limitante, cuenta con un pequeño sector monetario que resume, sin la riqueza de detalles del modelo de la Fed ni la ausencia de identificación del de la Fed de San Luis, las principales relaciones de la moneda con la macroeconomía. Una manera de enriquecer ese instrumento fue la reestimación de tres de las más importantes ecuaciones del modelo, pero sin hacer un replanteamiento del marco conceptual. Podría interpretarse como una variante, pero en realidad es más un recurso barato al experimento natural.[10]

La comparación de un régimen monetario gestionado por un banquero de correcta reputación con uno de metas de inflación, muestra que este último es más estable.[11] Los supuestos del análisis son cruciales en este contexto. Si las expectativas fueran racionales, como lo asume Rogoff, ese resultado no se verifica. Por el contrario, la exogeneidad de las expectativas condicionan de manera crucial este resultado.

El análisis de objetivos e instrumentos fue iniciado por Tinbergen en 1952.[12] El ambiente es el de las autoridades públicas satisfaciendo los intereses de la sociedad que les ha designado. El principal hallazgo es el principio de consistencia. Éste enuncia que para alcanzar un determinado número de objetivos se debe contar con por lo menos el mismo número de instrumentos, independientes entre sí. Consecuentemente,

9. Ver Ando, A. (1991).

10. Ver en Wooldridge (2000) un interpretación de los coeficientes de una regresión multivariante como un experimento natural.

11. Lo es en dos sentidos. En el que aluden los autores que es formal, pero también resulta cierto por la escasez de banqueros centrales con la reputación adecuada. También, un problema de capital social asociado con la reputación.

12. Ver Tinbergen (1952).

con más instrumentos que objetivos el sistema ecuacional estaría sobredeterminado, mientras que el sentido contrario de la desigualdad implicará que sólo se podrá alcanzar un subconjunto de los objetivos. De alguna manera, aquí aparece una enorme dificultad para la ciudad del "nervio y motor". Es cierto que si existe interdependencia entre los objetivos, el sistema estará sobredeterminado y será posible prescindir de algunos instrumentos y a pesar de eso alcanzar los objetivos deseados por la sociedad. Formalmente habrá que encontrar la congruencia de "esa ciudad", en el contexto de economía abierta. La interpretación del enfoque monetario de la balanza de pagos sugiere, por el contrario, que hay menos instrumentos que los que parecen existir (o que algunos están "mellados").

Mundell[13] en 1962 amplió el análisis al incorporar los aspectos omisos de asignación óptima de instrumentos y las condiciones de estabilidad del sistema. En una economía pequeña con comercio exterior y perfecta certidumbre, Mundell modela el superávit fiscal y la tasa de interés como los instrumentos. Su criterio es que la asignación deberá hacerse respecto a los objetivos en los que tengan mayor influencia. Una dificultad que ofrece este marco analítico al problema de las dos ciudades es que, bajo los supuestos usuales, asignar la política monetaria a la búsqueda del equilibrio interno dará lugar a un sistema divergente.

Brainard mostró en 1967, a partir del modelo de portafolio, que ante incertidumbre aditiva y multiplicativa, las autoridades necesitan dos instrumentos para la búsqueda de un único objetivo.[14] De esa manera, la incertidumbre sustituye el cumplimiento del principio de Tinbergen. Tres años más tarde, Poole amplía el análisis al incorporar la interacción entre los instrumentos.[15] Demuestra que en ese contexto, la optimalidad del instrumento depende del origen de la perturbación que afecta a la economía. Para hacerlo, parte de un modelo con precios fijos y un contexto post-keynesiano IS-LM, alteraciones aleatorias en la política monetaria y una meta de maximizar el crecimiento del producto. Ramos de Villarreal (2001) aplica el modelo de Poole a una economía abierta, pero para ello requiere dos políticas adicionales: tipo de cam-

13. Ver Mundell (1962).

14. Ver Brainard (1967).

15. Ver Poole (1970).

bio fijo y regulación de los flujos de capital; con lo cual ajusta la tasa de interés interna.

Henderson y Turnovsky[16] ampliaron en 1972 el modelo de Brainard al permitir que el uso de los instrumentos de política sea de variable intensidad. También demostraron que la incertidumbre es una condición suficiente pero no necesaria para que el principio de Tinbergen no sea válido. De esta manera, establecieron bajo condiciones diferentes a las de Mundell, criterios de asignación óptima de los instrumentos para restablecer el equilibrio macroeconómico. Un interesante resultado adicional es que bajo costos diferentes en el ajuste de los instrumentos, es preferible ajustar un poco varios instrumentos que hacerlo intensamente en uno sólo. La consecuencia de ese criterio no es tanto en existencia de múltiples instrumentos, sino en el "cansancio" que sufren éstos con su aplicación sostenida.

Un resumen breve de esta literatura muestra que se ha estudiado ampliamente el problema originalmente planteado por Tinbergen. Se han modificado los supuestos iniciales y se han desarrollado entornos diversos y presumiblemente más realistas. Respecto al caso de Costa Rica, y en específico al Banco Central, la principal dificultad es que únicamente se cuenta con un instrumento y éste podría no ser exógeno. Bajo la prueba de Hausman, el residuo de la ecuación auxiliar es significativo a todos los niveles, con lo cual es dudoso que el BCCR cuente con ese instrumento.[17]

El siguiente aspecto que debe contemplarse es el relativo a los criterios bajo los cuales la comparación entre "las dos ciudades" puede ser en principio objetiva. Diversas metodologías permitirían evaluar la potencial efectividad de los programas monetarios respectivos.[18] Tres ca-

16. Ver Henderson y Turnovsky (1972).

17. Es interesante que si esa ecuación se reestima hasta el final del periodo de Jiménez, la oferta monetaria sí parece exógena. Esta prueba, por supuesto, adolece de problemas con grados de libertad (irremediables) y en la especificación de los instrumentos econométricos (no de política) de la prueba.

18. La presunta contradicción de términos no es tal, excepto de manera semántica. Para hacer la comparación se opta por simular lo que hubiera sido o estimar parámetros de un contexto e "injertarlos" en otro. Mayor detalle se ofrece en Corbo y Rojas (1992).

sos polares son: contraste histórico, grupos de control y cambio de parámetros.[19]

El enfoque de contraste histórico establece comparaciones para un indicador antes de la implementación de la medida de política monetaria y después de que se puso en marcha. Debe identificarse el cambio en la variable objetivo del período en que se da la medida de política monetaria y el período previo. Un estimador computa el cambio promedio de cada resultado en el entorno macroeconómico. Aunque este enfoque ha sido ampliamente utilizado en la literatura, en lo relativo a la efectividad de las medidas de las políticas, los resultados son sesgados e inconsistentes. La dificultad la da el supuesto poco plausible de *ceteris paribus* implícito en el análisis. Es difícil, por ejemplo, observar si los cambios en la tasa de crecimiento de la producción se deben a las medidas de política monetarias o a otros factores no considerados en el análisis, tales como los cambios externos. Este enfoque ofrece una limitada aproximación del escenario bajo una medida de política monetaria, dado que la situación antes de la acción no necesariamente constituye un buen predictor de lo que hubiera sucedido en ausencia de éste, porque existen factores exógenos a la medida de política monetaria que se modifican de manera impredecible.

Las debilidades del enfoque anterior propician el análisis de grupos de control. Éste parte de la comparación con una entidad de control (grupo de países que no llevaron a cabo medidas de política) para estimar el valor diferencial de lo que hubiera sucedido con el grupo de países que desarrollaron medidas de política monetaria si no se hubiera adoptado. El supuesto implícito en este caso es que la única diferencia entre los dos grupos de países radica en la medida de política de ajuste. La escogencia de la muestra debe ser tal que los dos grupos se hallen sujetos a los mismos determinantes (ambiente externo) y el efecto de esos determinantes sea el mismo para ambos. Una debilidad de este enfoque radica en que la selección de países no es aleatoria, pero este obstáculo puede atenuarse con ciertas modificaciones.[20] En este caso, la dificultad no es la exogeneidad de las variables sino la simetría de los contextos

19. Ver Sáenz y Vargas (1992). Como el enfoque es semejante, la mayor parte de esta sección es coincidente con ese texto.

20. Corbo y Rojas (1992) ofrece una metodología para vencer este obstáculo.

institucionales a compararse. La Autoridad Monetaria de un país tiene un contexto institucional y un acompañamiento de las otras políticas macroeconómicas que será inevitablemente diferente. La crítica a esta metodología es que compara lo no comparable. Tiene sentido utilizarla en conjunción con otras técnicas para acotar una parte de los efectos. En nuestro caso en particular, es inviable porque la comparación es para un mismo país en dos períodos diferentes, no dos grupos de países.

El enfoque del cambio de parámetros permite hacer una evaluación cuantitativa en términos de variaciones en la estructura de la economía, según la refleja un sistema empírico de ecuaciones de comportamiento macroeconómico. Una ventaja de este enfoque es poder realizar pruebas de hipótesis respecto a parámetros específicos. También permite, al menos en una de sus variantes, contrastar eventos que ocurrieron con los que pudieron darse si las circunstancias hubieran sido otras. Naturalmente que la mayor limitante es la precisión con la cual el respectivo modelo haga justicia al verdadero entorno de la economía.

Este enfoque parte de una comparación de parámetros ecuacionales (a partir del modelo Macro en este contexto particular) entre dos períodos históricos, de suerte que la diferencia algebraica entre ambas caracterizaciones representa el efecto de la medida de política monetaria de ajuste. Es importante tener en cuenta que las variables externas (de escenario) no requieren corrección explícita, porque ambas estructuras son evaluadas en el marco apropiado (histórico). El proceso comprende las siguientes tres fases: (a) selección de las variables objetivo; (b) estimación de ecuaciones y; (c) evaluación de resultados.

Para la selección de las variables objetivo se analizan las variables sobre las cuales se supone que tiene impacto la política monetaria. Usualmente son metas explícitas del Programa Monetario. En esta segunda fase se estiman las ecuaciones respectivas, considerando dos muestras. La primera incluye todas las observaciones disponibles, y la segunda excluye el período a partir del cual se inicia la implementación de las medidas de política monetaria objeto de la investigación. Los estadísticos paramétricos adecuados para estas pruebas de hipótesis fueron elaborados inicialmente Chow (1960) y ahora existe una amplia literatura atinente.

Para la evaluación de resultados se comparan, en una tercera fase, los parámetros más relevantes para cada una de las ecuaciones y se obtienen órdenes de magnitud de cambio.[21] De esta manera, es posible cuantificar los efectos de una medida de política monetaria sobre los principales agregados macroeconómicos. La principal ventaja de esta metodología radica en su sencillez y claridad. Una segunda virtud es la posibilidad de aplicar los recursos de la inferencia estadística al análisis.

Al menos cuatro críticas pueden hacerse a esta metodología. La primera calificación alude a la precisión con la cual el modelo captura la verdadera estructura de la economía modelada y esto ya se había aludido. El modelo es como un mapa de la economía modelada. El mapa más exacto es el de escala 1:1, pero es totalmente inútil. El corolario de esa afirmación es que todos los modelos por definición sacrifican aspectos de la realidad. Si ello es o no relevante, depende del uso particular que se trate de dar al modelo y en este caso el lector debe juzgar hasta dónde esta aproximación le resulte aceptable. La segunda crítica es una elaboración de la primera y alude al hecho de que los modelos macroeconómicos se refieren a un único bien; por ende son incapaces de reaccionar a modificaciones sectoriales o intrasectoriales. Esta cuestión no es importante en cuanto se refiere a las acciones del Banco Central ya que ése es uno de los supuestos usuales del análisis monetario. Lo que afecta desigualmente es el criterio de efecto diferenciado del crédito sobre los diferentes sectores de la economía. Esto puede mirarse como cuestión empírica, pero la prueba no se realiza en esta investigación.[22] Una tercera calificación se da en términos de la distribución de frecuencia de los estimadores y la confiabilidad paramétrica. Esto apunta a las propiedades asintóticas de los estimadores econométricos y que la segmentación, en presencia de una muestra pequeña, aumenta la varianza y condiciona la robustez de las pruebas de hipótesis. La cuarta crítica elabora la primera en un sentido específico: aquellos "ceros" impuestos a la especificación del modelo, tanto por exclusión de las variables en el

21 Éste es un ejercicio usual de multiplicadores. Mayor detalle aparece en Vargas (1986).

22. Debe decirse en justicia, que uno de los ejes fundamentales de la visión "nervio y motor" era la asignación explícita y focalizada del crédito. En tanto que ese sea un elemento crucial, un modelo que no sea multisectorial y con modelación explícita de los instrumentos monetarios se quedará corto en esa línea.

marco muestral, como por la ausencia de una variable en determinada ecuación, implica que ese parámetro no podrá cambiar de un régimen a otro. No obstante todo ello, el ejercicio arroja luces.

El análisis de efectividad de las medidas de política monetaria se limita en este contexto a inflación, crecimiento y desequilibrio externo. La justificación de la primera es que es el objetivo conservador de la Autoridad Monetaria. La segunda parece la más razonable representación del enfoque de "nervio y motor de la economía nacional". En el caso de la tercera política , es que la estabilidad no solamente es el marco de acción de un banco central, sino que también, es su límite.[23]

Para los efectos del enfoque de cambio de parámetros se pueden evaluar las siguientes nueve variables resultado:[24] (a) producción, (b) consumo por habitante, (c) inversión, (d) importaciones, (e) exportaciones, (f) tasa de inflación, (g) tasa de desempleo, (h) índice del nivel de vida o (i) ingresos tributarios.

A partir de la especificación adoptada en el modelo Macro,[25] se reestimaron ecuaciones en cada uno de los casos anteriores empleando dos muestras: 1953-1978 y 1953-2002, con los ajustes de muestra necesarios para cada especificación. La prueba clásica de Chow plantea problemas para su aplicación. En realidad, lo que se busca es contrastar dos segmentos de casi cuatro años cada uno pero separados por casi un cuarto de siglo. La mayor parte de la inferencia atinente a cambio estructural se refiere a períodos continuos.[26]

23. Puede decirse que es la cara en la cual sale la "jarana", para parafrasear al profesor Lizano.

24. La lista de las posibles variables está condicionada, como se dijo antes al rango de las que el modelo contiene. No obstante, la mayor parte de los analistas estarían de acuerdo con ese subconjunto.

25. La justificación de las variables consideradas en cada una de las ecuaciones, aparece en Sáenz y Vargas (1992). El supuesto fundamental de este procedimiento es que esa estructura ecuacional, refleja de manera adecuada la "verdadera" economía costarricense. La validación que se hizo es la que aparece en esa estructura.

26. Sáenz y Vargas no encuentran ese problema en su estudio del ajuste estructural porque ahí la pregunta era la efectividad de las medidas respecto a las metas que el programa de ajuste estructural habría planteado. Aquí se trata de "injertar" parámetros de "una ciudad en otra".

La contrastación en cuanto a los parámetros de estos dos conjuntos de series históricas, permite diferenciar el impacto del ajuste como una discrepancia algebraica entre ambas muestras (la de 1953 a 1978 y la de 1953 a 2002). Hasta donde las observaciones lo permitieron,[27] esa segmentación separa las observaciones del lapso que termina en 1978, el cual puede interpretarse como el correspondiente a la ciudad de "nervio y motor" del que va de 1986 a 2002, que sería más la visión de la Autoridad Monetaria cuasi independiente.[28] De esta confrontación de parámetros surgen los aspectos estilizados más relevantes que arroja el cambio en la orientación económica de las "dos ciudades".

Los resultados destacados del proceso de reestimación del modelo Macro corresponden a tres relaciones: inflación, crecimiento y tipo de cambio. En la ecuación de aumento en los precios hay dos resultados complicados. La cantidad de dinero no es, en general, significativa en ninguna de las dos muestras. La tasa de interés real (y lo mismo es cierto para la nominal, lo que sugiere miopía monetaria) es significativa pero con signo positivo. El excluirlas modifica poco los parámetros de las restantes variables pero el ajuste cae considerablemente. La variable de tipo de cambio y la de precio del petróleo son estables, pero reaccionan sensiblemente a la crisis para luego adoptar un comportamiento. La hipótesis de que la política monetaria podría emplearse para corregir el déficit fiscal no encuentra contraparte empírica. Esto es cierto, tanto en análisis de regresión como también con autorregresión vectorial o en ejercicios de causalidad a la Granger, con variadas estructuras de rezagos.

La única excepción a ese comportamiento aparece en la submuestra que concluye en 1978. Ahí la oferta monetaria, incapaz de afectar al déficit en los experimentos previamente reseñados, es, con un rezago, casi sig-

27. Naturalmente que es esa una interpretación posible, pero no la única. Una trivial sería la mera diferencia de muestras. En ese sentido lo que las diferencias paramétricas revelarían es el tamaño de ambas muestras, la segunda siendo la más robusta. Una lectura alternativa diría que la muestra más amplia involucra la crisis de Carazo (y eso sería inapelable). Hay que ser extremadamente cuidadoso con la interpretación de estos resultados y eso es inescapable.

28. Lizano ha sido muy enfático en plantear que la independencia está más asociada con las personas (tanto él como quienes le han sucedido al frente del Banco) y que no se trata de una autoridad distanciada de Zapote.

nificativa.[29] No obstante, este planteamiento es algo más complejo. La propuesta de elevar la tasa de encaje requiere, si no se busca ejercer un efecto de estrujamiento, que la Autoridad Monetaria lo haga de manera que sólo afecte la rentabilidad de los bancos comerciales y no el margen de intermediación. Los cálculos que se han hecho sobre índices de competencia en la banca[30] sugieren que ésta tiene suficiente poder oligopólico (posiblemente con firma dominante) como para impedir que se afecten sus utilidades. El caso de finales de la década de los años setenta era distinto porque la estructura de prestación de servicio, los agentes involucrados y su dominio de propiedad, implicaba una gran voluntad de aceptar directrices y muy poca preocupación por las utilidades de la empresa. En ese sentido podría pensarse en soluciones y mecanismos de otros tiempos que la evidencia empírica no acepta a inicios del siglo XXI.

Hay un resultado que amerita atención y es el índice inflacionario en 1977. El valor es una cuarta parte del de 1976 y de casi toda la década. Una interpretación posible es que esos niveles eran el resultado del primer impulso originado en el precio del petróleo.[31] La regresión sobre una media móvil de tres años de la inflación, aunque pierde cerca de un 20 por ciento del coeficiente de determinación múltiple, lo hace a costa de la significancia del incremento en el precio del barril de crudo. Es difícil de entender cómo se puede aislar la economía de Costa Rica de los vaivenes del mercado internacional de los hidrocarburos en el 2003.

Puede concluirse que la política monetaria tiene poca capacidad de afectar exógenamente la tasa de inflación. No todo el mérito de ese resultado le corresponde a la Administración Carazo. Aunque dejó a la Autoridad Monetaria en una situación de absoluta esterilidad, la evidencia empírica aludida en el párrafo previo da fe de que tampoco podía hacerse mucho en la década de los años setenta. Queda pendiente

30. Lo es a un nivel de significancia del 75 por ciento, lo que eso quiera decir. Hay que tratar el resultado con cuidado porque no hay suficientes grados de libertad en la regresión y ésta es una relación de modelo reducido a lo Fed de San Luis. No obstante, una interpretación tentativa es que la propuesta de Jiménez está haciendo eco de lo que él sabía que funcionaba en la década de los años setenta.

31. Ver Corbo y Rojas *(op. cit.).*

32. En esa época no se calculaba el índice del núcleo inflacionario (INI), por lo que mucho de esa inflación podía ser empuje de oferta.

la respuesta a la pregunta de que si el Banco Central pudo o puede ser "nervio y motor" de la economía nacional.

Los resultados relacionados a la tasa de crecimiento de la economía son sorprendentes en varios sentidos. En primer lugar, la tasa de interés reacciona para la economía costarricense como los señores Greenspan y Duisenberg creen que funciona. El parámetro negativo (-0,001615) que corresponde a la especificación con tasa básica pasiva real bajo la hipótesis de expectativas adaptativas es muy robusto.[32] Puede ajustarse con la inflación contemporánea o con la tasa nominal para un resultado muy semejante. En la muestra que llega hasta 1978, el parámetro no es significativo, es una décima parte del antes citado, pero tiene el signo algebraico correcto, de manera que podría interpretarse como que la hipótesis de "nervio y motor" no era ociosa. Podría argumentarse que éste era un resultado de eventos exógenos (la creación de comercio del Mercado Común y la industrialización rudimentaria, los eventuales precios atractivos de las exportaciones agrícolas, el crecimiento de la economía mundial en la postguerra, por ejemplo) pero la regresión múltiple tiene una interpretación de *ceteris paribus*. Podría conjeturarse que hay un efecto adicional que no se está explicando, pero habría que explicitarlo.

La ecuación tiene en todas las especificaciones, excepto para la muestra corta, una capacidad predictiva muy adecuada para una serie de variables que no poseen raíz unitaria. El efecto entorno de la economía internacional, como el profesor González Vega enseñó, es significativo y robusto a todos los niveles. El elemento de función de producción[33] es significativo al 99 por ciento. Incluso la variable dicotómica correspondiente a 1982 puede ser omitida, y aunque la ecuación subestima la caída del producto en ese año en más de la mitad, sí se mueve en la dirección correcta y los años colindantes aproxima con mucha cercanía.

La tercera variable del menú de objetivos de la Autoridad Monetaria, el tipo de cambio, devuelve el marco analítico a los argumentos de Mun-

32. En el modelo Macro esa especificación no se había probado porque había una economía donde la tasa de interés era un precio administrado, poca esperanza había de capturar una regularidad empírica.

33. Ver en Vargas (1976) una interpretación de la razón de incrementos en capital-producto como un sucedáneo de la función de producción neoclásica.

dell. Los resultados empíricos permiten contrastar a las "dos ciudades" y el papel de desequilibrio fiscal aparece de una manera interesante e inusual. La hipótesis de que esta variable se refleja muy significativamente en la modificación cambiaria es refrendada por los datos. Podría interpretarse como la "cara" en la cual se transparenta la "jarana".

El criterio de paridad del poder de compra aparece de manera clara en la muestra completa, pero su validez estadística arroja dudas durante el período que termina en 1978. Es ese un resultado congruente con lo que ha sido la conducción de la política cambiaria en las últimas décadas. Es útil contrastarlo con el parámetro correspondiente al déficit fiscal. Lo que se está evidenciando es el mecanismo de transmisión de las políticas económicas. Contrario a la intuición, la línea causal no parece ir de éste a la oferta monetaria y de ahí a producción y precios. Este es un resultado interesante y novedoso.

La tasa de interés real juega un papel diferente en "ambas ciudades" y en los dos casos es un resultado robusto frente a las distintas especificaciones de la tasa, incluso a la tasa nominal. Cuando no había pérdidas en el Banco Central y el tipo de cambio era básicamente fijo[34] la política de tasas contraía el tipo de cambio. Bajo el actual régimen, la presencia de las operaciones cuasi fiscales de la Autoridad Monetaria hace que la tasa aumente el costo de los Bonos de Estabilización Monetaria y al realizar ésta las consecuentes operaciones de esterilización, el efecto *ceteris paribus* resulta expansivo.

La siguiente pregunta es si esos resultados dependen de las condiciones previas como lo planteaba Poole. El marco adecuado para organizar la respuesta puede encontrarse en Corbo y Rojas (1992). Ahí aparecen dos ámbitos: condiciones iniciales y el efecto de los impactos provenientes de los mercados mundiales. En este último los dos canales son términos de intercambio y efecto de las tasas de interés de los mercados globales. En la "primera ciudad" los términos de intercambio favorecieron

34. La inflexibilidad del tipo de cambio operaba en los dos órdenes, en el interno donde era evidente, como en el externo, donde amerita una explicación. Esto último a lo que alude es a la paridad fija del "área dólar" con las de las principales monedas del mundo. Hay que abonar que hasta la década de los años sesenta, la mayor parte de la "muestra corta", la estabilidad de precios significó que no existía prácticamente discrepancia entre la tasa nominal y la real. Esto naturalmente lo registran los coeficientes estimados por la regresión.

los resultados de la gestión de la política pública, pues se inician con el incremento en los precios mundiales de los hidrocarburos y concluyen con la bonanza cafetalera. Las tasas de interés activas hacen otro tanto, se inician cerca de 10 por ciento y finalizan en 7 por ciento. En la "segunda ciudad" la historia es muy distinta. Para empezar, los términos de intercambio viajan en dirección opuesta, pues los precios del café y del banano descienden a niveles impensados en el transcurso del fin de siglo. Las tasas de interés siguen el mismo curso, pero desde niveles post-greenspanianos. Puede concluirse que el entorno externo, exógeno por antonomasia, tuvo una contribución notable que favoreció los resultados de la gestión de finales de la década de los años setenta.

Como se dijo antes, Corbo y Rojas también enfatizan las condiciones de la política interna. El nivel de la deuda pública (los "pecados del pasado") se alteró muy poco en ambas "ciudades" pero la segunda fue post Carazo, el pago de los intereses de una deuda que como porcentaje del PIB era el doble, significó un limitante significativo. Es cierto que en la "segunda ciudad" hubo un cambio de composición a favor de la deuda externa, pero ello no afecta la comparación. Los déficit como porcentaje del PIB mostraron niveles semejantes y todos en el entorno del límite de Maastrick (3 por ciento). La participación del ahorro en el producto fue decreciente en ambas cuatrienios, pero los niveles fueron mayores en el primero. La inversión total reflejó ese patrón porque el ahorro externo fue siempre cercano a 15 por ciento del PIB. Por último, exportaciones como porcentaje del PIB empezó siendo el doble en la "segunda ciudad" y se incrementó en cerca de diez puntos porcentuales como resultado de Intel. Es un buen lugar para decir que en esto, como en muchos otros aspectos de la política macroeconómica, Intel es básicamente una "nota de pie de página".

Conviene resumir los efectos de la simulación del modelo Macro. Se organizará en tres bloques. La variable apertura[35] ha cobrado una mayor importancia en la "segunda ciudad". Lo anterior se aprecia, tanto en la magnitud del coeficiente, como en el grado de significancia estadística de dicha variable en la ecuación del producto. La principal contribución de esa variable es que ha sido compatible con una dispersión del

35. La variable "z" corresponde la razón exportaciones/PIB y su objetivo es capturar el efecto del grado de apertura sobre la economía.

riesgo evaluado desde todas sus definiciones. La vulnerabilidad externa contrasta con claridad ambas "ciudades". El mayor poder explicativo de la variable inversión/PIB puede identificarse como un resultado. Las políticas de ajuste estructural han tendido a paliar los efectos de una caída en el nivel de inversión sobre la producción, pero no hay garantizado que el producto crezca vigorosamente (como en Singapur). En la ecuación de las importaciones, el cuantioso incremento en la propensión marginal a importar va acompañado por un aumento, tanto en el valor del coeficiente del tipo de cambio efectivo real, como en su grado de significancia estadística. Las exportaciones constituyeron la variable estratégica respecto a la cual se diseñaron las políticas de ajuste estructural. Los resultados econométricos indican la presencia de cambio estructural y ello repercute en la diferencia entre ambas "ciudades".

Los coeficientes de la función de consumo per cápita no presentaron modificaciones significativas, lo cual pareciera indicar que el efecto sobre el nivel de ahorro[36] no ha sido importante. En el ámbito tributario, el efecto se visualiza en la ecuación de ingresos tributarios; un menor coeficiente de la variable PIB nominal muestra la caída en la elasticidad de los ingresos tributarios. En la "segunda ciudad" podría visualizarse una menor elasticidad de los ingresos tributarios respecto del PIB.

La ecuación del crecimiento del producto se reformuló a fin de incluir la tasa de interés. En el análisis de la tasa de desempleo abierto se mostró cambio en los coeficientes de esta ecuación al pasar de una "ciudad" a otra. La estimación para todo el período muestral arrojó los siguientes resultados: el signo esperado de la variable crecimiento de la producción, al tiempo que el desempleo estructural ha tendido a disminuir en la "segunda ciudad", ya que el coeficiente de la constante cae en aproximadamente un punto porcentual a partir de la implementación de las medidas de política monetarias de ajuste estructural.

Puede concluirse que importantes como son, las condiciones iniciales y los aspectos exógenos afectan el ejercicio de las políticas públicas. No obstante, en este contexto no hay evidencia de que en suma hayan sesgado los resultados a favor de ninguna de las "ciudades". Lo que sí se

36. Este es uno de los aspectos que más preocupan respecto a la economía costarricense y sus potencialidades de crecimiento en el largo plazo. Es una dificultad estructural que proviene de la esencia del ser nacional y que amerita atención cuidadosa.

evidencia es que en la primera, el mundo era más simple. Si se disminuía el déficit fiscal, eso repercutía casi de inmediato en la inflación, como ocurrió en 1977. Al inicio del siglo XXI todo es más complejo y esa "modernidad" puede acreditarse como un logro de las transformaciones que empezaron a finales de la década de los años ochenta.

También es útil reconocer que la comparación no fue tan esclarecedora como se esperaba. Una segunda observación es que la política económica es algo más compleja y los tonos grises privan su entorno. Al autor le parece que la "historia es de dos ciudades", pero el lector puede discrepar.

Referencias

ANDO A. *et. al.* (1991). "Reappraisal of the Phillips Curve and Direct Effects of Money Supply on Inflation", en L. R. Klein, *Comparative performance of US econometric models*, New York: Oxford University Press.

BRAINARD, W. (1967). "Uncertainty and the Effectiveness of Policy", *American Economic Review Proceedings*, vol. 57.

CHOW, GREGORY (1960). "Test of Equality Between Sets of Coefficients in Two Linear Regressions", *Econometrica*, vol. 28, n.° 3.

CORBO, V. y P. ROJAS (1992). "World Bank-Supported Programs: Country Performance and Effectiveness", en Vittorio Corbo, Stranley Fisher y Steven Webb, edts., *Adjustment Lending Revisited. Policies to Restore Growth*, Washington D.C.: World Bank.

CUKIERMAN, A. y S. B. WEBB (1995). "Political Influence in the Central Bank", *The World Bank Economic Review*, vol. 9, n.° 3.

DELGADO, FÉLIX (2000). *La política monetaria en Costa Rica*, San José: Banco Central de Costa Rica.

GONZÁLEZ, C. (1988). *El temor al cambio*, San José: Academia de Centroamérica.

HENDERSON D. W. y S. TURNOVSKY (1972). "Optimal Macroeconomic Policy Adjustment Under Conditions of Risk", *Journal of Economic Theory*, n.° 4.

KHAN, M. (1995). *The monetary Approach to Balance of Payment*. Fondo Monetario Internacional.

LIZANO, E. (1989). *Desde el Banco Central*, San José: Academia de Centroamérica.

MUNDELL, R. A. (1962). "The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability", *IMF Staff Papers*, vol. IX.

POOLE, W. (1970). "Optimal Choice of Monetary Instruments in a Simple Stochastic Macro Model", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, mayo, pp. 97-216.

RAMOS DE VILLARREAL, R. (2000). *Objetivos e instrumentos de política económica*, México D.F.: FCE.

SÁENZ, O. y J. R. VARGAS (1992). "Un marco cuantitativo para el análisis de la poIítica pública: el caso del modelo Macro", *Revista Ciencias Económicas*, Editorial Universidad de Costa Rica, pp. 45-69.

SIMS, C. A. (1972). "Money, Income and Causality", *American Economic Review*, n.° 62.

Tinbergen, J. (1952). *On the Theory of Economic Policy*, Amsterdam: North-Holland.

VARGAS, J. R. (1986). *Un modelo macroeconométrico trimestral para Panamá*, México D.F.: CEMLA.

WOOLDRIDGE, J. M. (2000). *Introductory to Econometrics. A Modern Approach*, Cambridge: South-Western College Publishing.

ANEXOS

Dependent Variable: KF: FORMACION BRUTA DE CAPITAL
VERSION 1
Method: Least Squares
Date: 04/08/03 Time: 22:33
Sample(adjusted): 1959 2002
Included observations: 44 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 10 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	1042.240	10111.63	0.103073	0.9184
YNDR	0.235933	0.049756	4.741819	0.0000
YNDR(-1)	-0.022503	0.051282	-0.438804	0.6632
TBP	-707.4797	636.1998	-1.112040	0.2729
AR(1)	0.586744	0.153753	3.816139	0.0005

R-squared	0.978114	Mean dependent var 132142.8	
Adjusted R-squared	0.975869	S.D. dependent var	84575.86
S.E. of regression	13138.08	Akaike info criterion	21.91106
Sum squared resid	6.73E+09	Schwarz criterion	22.11381
Log likelihood	-477.0434	F-statistic	435.7394
Durbin-Watson stat	1.462049	Prob(F-statistic)	0.000000
Inverted AR Roots	.59		

Sample(adjusted): 1959 1978
Included observations: 20 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 13 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	-27425.21	8619.814	-3.181647	0.0062
YNDR	0.264803	0.114827	2.306106	0.0358
YNDR(-1)	0.041564	0.128178	0.324265	0.7502
TBP	-1741.400	1919.137	-0.907387	0.3785
AR(1)	0.500101	0.274309	1.823132	0.0883

R-squared	0.973813	Mean dependent var	66208.78
Adjusted R-squared	0.966830	S.D. dependent var	32320.56
S.E. of regression	5886.391	Akaike info criterion	20.41099
Sum squared resid	5.20E+08	Schwarz criterion	20.65992
Log likelihood	-199.1099	F-statistic	139.4533
Durbin-Watson stat	1.992300	Prob(F-statistic)	0.000000
Inverted AR Roots	.50		

Dependent Variable: KF: FORMACION BRUTA DE CAPITAL
VERSION 2
Method: Least Squares
Date: 04/08/03 Time: 22:38
Sample: 1953 2002 Included observations: 50
Convergence achieved after 17 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
Y	0.324721	0.026690	12.16647	0.0000
GP	-13353.64	9569.921	-1.395377	0.1696
T	-2996.902	650.5719	-4.606566	0.0000
AR(1)	0.488665	0.131822	3.706992	0.0006

R-squared	0.985815	Mean dependent var	119136.6
Adjusted R-squared	0.984890	S.D. dependent var	86855.80
S.E. of regression	10676.41	Akaike info criterion	21.46608
Sum squared resid	5.24E+09	Schwarz criterion	21.61904
Log likelihood	-532.6520	Durbin-Watson stat	1.952220
Inverted AR Roots	.49		

Sample: 1953 1978
Included observations: 26
Convergence achieved after 8 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
Y 0.362597 0.103645 3.498444 0.0020 GP -19171.57 15644.82 -1.225426 0.2334 T -3543.651 2268.044 -1.562426 0.1325 AR(1) 0.810485 0.123334 6.571474 0.0000				

R-squared	0.978065	Mean dependent var	56412.33
Adjusted R-squared	0.975074	S.D. dependent var	33591.29
S.E. of regression	5303.429	Akaike info criterion	20.13073
Sum squared resid	6.19E+08	Schwarz criterion	20.32429
Log likelihood	-257.6995	Durbin-Watson stat	2.703790
Inverted AR Roots	.81		

Dependent Variable: M: IMPORTACIONES REALES
Method: Least Squares
Date: 04/08/03 Time: 22:44
Sample: 1953 2002
Included observations: 50
Convergence achieved after 9 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
Y	0.974658	0.065860	14.79895	0.0000
TCER	-4470.947	1612.668	-2.772392	0.0080
T	-11852.04	1810.754	-6.545361	0.0000
AR(1)	0.598681	0.124339	4.814916	0.0000

R-squared	0.992541	Mean dependent var	241895.5
Adjusted R-squared	0.992054	S.D. dependent var	218771.4
S.E. of regression	19500.96	Akaike info criterion	22.67093
Sum squared resid	1.75E+10	Schwarz criterion	22.82389
Log likelihood	-562.7733	Durbin-Watson stat	1.846581
Inverted AR Roots	.60		

Sample: 1953 1978
Included observations: 26
Convergence achieved after 7 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
Y	0.531918	0.083505	6.369923	0.0000
TCER	-3715.229	733.1713	-5.067341	0.0000
T	-3043.468	1811.889	-1.679721	0.1072
AR(1)	0.480990	0.193306	2.488226	0.0209

R-squared	0.984678	Mean dependent var	93101.93
Adjusted R-squared	0.982588	S.D. dependent var	59201.83
S.E. of regression	7811.866	Akaike info criterion	20.90531
Sum squared resid	1.34E+09	Schwarz criterion	21.09887
Log likelihood	-267.7691	Durbin-Watson stat	1.658797
Inverted AR Roots	.48		

Dependent Variable: XDOL: EXPORTACIONES EN US$
Method: Least Squares
Date: 04/09/03 Time: 00:35
Sample: 1953 2002
Included observations: 50
Convergence achieved after 11 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	-1062.087	658.3092	-1.613356	0.1135
PIBUS	0.414032	0.189697	2.182598	0.0342
TC	8.854830	3.044249	2.908708	0.0056
AR(1)	0.750785	0.110863	6.772184	0.0000

R-squared	0.975775	Mean dependent var	1397.542
Adjusted R-squared	0.974195	S.D. dependent var	1760.012
S.E. of regression	282.7273	Akaike info criterion	14.20346
Sum squared resid	3676996.	Schwarz criterion	14.35642
Log likelihood	-351.0865	F-statistic	617.6186
Durbin-Watson stat	1.270085	Prob(F-statistic)	0.000000
Inverted AR Roots	.75		

Sample: 1953 1978
Included observations: 26
Convergence achieved after 13 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	-1211.694	604.3014	-2.005116	0.0574
PIBUS	0.337237	0.113559	2.969700	0.0071
TC	66.26017	32.88570	2.014863	0.0563
AR(1)	0.909159	0.082776	10.98335	0.0000

R-squared	0.960790	Mean dependent var	234.2077
Adjusted R-squared	0.955443	S.D. dependent var	228.1730
S.E. of regression	48.16408	Akaike info criterion	10.72774
Sum squared resid	51035.12	Schwarz criterion	10.92130
Log likelihood	-135.4606	F-statistic	179.6921
Durbin-Watson stat	1.742150	Prob(F-statistic)	0.000000
Inverted AR Roots	.91		

Dependent Variable: GP: INFLACIÓN (PRECIOS POR MAYOR)
Method: Least Squares
Date: 04/08/03 Time: 22:49
Sample(adjusted): 1958 2002
Included observations: 45 after adjusting endpoints

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
GTC	0.611480	0.079819	7.660816	0.0000
GM1	0.180735	0.076007	2.377864	0.0222
GPOIL	0.074715	0.041514	1.799772	0.0793
DFY	-0.896471	0.817854	-1.096126	0.2794

R-squared	0.669680	Mean dependent var	0.142862
Adjusted R-squared	0.645510	S.D. dependent var	0.205278
S.E. of regression	0.122221	Akaike info criterion	-1.281292
Sum squared resid	0.612452	Schwarz criterion	-1.120700
Log likelihood	32.82908	Durbin-Watson stat	2.156527

Sample(adjusted): 1958 1978
Included observations: 21 after adjusting endpoints

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
GTC	0.064485	0.406158	0.158767	0.8757
GM1	-0.002988	0.045030	-0.066364	0.9479
GPOIL	0.128101	0.037486	3.417306	0.0033
DFY	-1.913081	0.573143	-3.337879	0.0039

R-squared	0.647197	Mean dependent var	0.068847
Adjusted R-squared	0.584938	S.D. dependent var	0.095208
S.E. of regression	0.061338	Akaike info criterion	-2.575189
Sum squared resid	0.063960	Schwarz criterion	-2.376232
Log likelihood	31.03948	Durbin-Watson stat	2.054225

Dependent Variable: YTOT: INGRESOS FISCALES
Method: Least Squares
Date: 04/08/03 Time: 22:57
Sample: 1953 2002
Included observations: 50
Convergence achieved after 28 iterations
Backcast: 1949 1952

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
YN	0.138730	0.003156	43.95258	0.0000
AR(1)	0.795485	0.118049	6.738596	0.0000
MA(4)	-0.299006	0.250647	-1.192937	0.2389
R-squared	0.998222	Mean dependent var		100143.5
Adjusted R-squared	0.998146	S.D. dependent var		194983.3
S.E. of regression	8395.039	Akaike info criterion		20.96679
Sum squared resid	3.31E+09	Schwarz criterion		21.08152
Log likelihood	-521.1699	Durbin-Watson stat		1.901723
Inverted AR Roots	.80			
Inverted MA Roots	.74	-.00+.74i	-.00 -.74i	-.74

Sample: 1953 1978
Included observations: 26
Convergence achieved after 12 iterations
Backcast: 1949 1952

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
YN	0.103823	0.001256	82.66998	0.0000
AR(1)	0.458598	0.173933	2.636645	0.0147
MA(4)	0.899520	0.062067	14.49263	0.0000
R-squared	0.998782	Mean dependent var		979.0077
Adjusted R-squared	0.998676	S.D. dependent var		1056.804
S.E. of regression	38.45483	Akaike info criterion		10.24501
Sum squared resid	34011.80	Schwarz criterion		10.39018
Log likelihood	-130.1852	Durbin-Watson stat		1.519377
Inverted AR Roots	.46			
Inverted MA Roots	.69+.69i	.69+.69i	-.69 -.69i	-.69 -.69i

Dependent Variable: TDES: TASA DESEMPLEO ABIERTO
VERSION 1
Method: Least Squares
Date: 04/08/03 Time: 23:08
Sample(adjusted): 1955 2002
Included observations: 48 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 3 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	0.07871	0.00206	38.13096	0.0000
GY	-0.19856	0.02149	-9.2394	0.0000
GY(-1)	-0.16992	0.01252	-13.5678	0.0000
GY(-2)	-0.14128	0.02144	-6.5902	0.0000
AR(1)	0.000111	0.000568	0.194996	0.8463

R-squared	0.817399	Mean dependent var	0.052956
Adjusted R-squared	0.804949	S.D. dependent var	0.013474
S.E. of regression	0.005951	Akaike info criterion	-7.330956
Sum squared resid	0.001558	Schwarz criterion	-7.175023
Log likelihood	179.9429	F-statistic	65.65407
Durbin-Watson stat	1.186759	Prob(F-statistic)	0.000000

Inverted AR Roots	.00

Sample(adjusted): 1955 1978
Included observations: 24 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 3 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	0.07821	0.00185	42.14554	0.0000
GY	-0.20574	0.01319	-15.6006	0.0000
GY(-1)	-0.16768	0.00979	-17.1231	0.0002
GY(-2)	-0.12961	0.01247	-10.3900	0.0000
AR(1)	6.89E-05	0.000197	0.349056	0.7307

R-squared	0.947314	Mean dependent var	0.046476
Adjusted R-squared	0.939412	S.D. dependent var	0.007096
S.E. of regression	0.001747	Akaike info criterion	-9.711188
Sum squared resid	6.10E-05	Schwarz criterion	-9.514845
Log likelihood	120.5343	F-statistic	119.8701
Durbin-Watson stat	2.524672	Prob(F-statistic)	0.000000

Inverted AR Roots	.00

Dependent Variable: TDES: TASA DESEMPLEO ABIERTO
VERSION 2 Method: Least Squares
Date: 04/08/03 Time: 23:44
Sample(adjusted): 1954 2002
Included observations: 49 after adjusting endpoints

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	0.07151	0.00241	29.6432	0.0000
GY	-0.24783	0.02801	-8.84817	0.0000
GY(-1)	-0.12402	0.01400	-8.85649	0.0000
GY(-2)	-0.00020	0.00011	-1.87772	0.0500

R-squared	0.643480	Mean dependent var	0.052590
Adjusted R-squared	0.627980	S.D. dependent var	0.013577
S.E. of regression	0.008281	Akaike info criterion	-6.690362
Sum squared resid	0.003155	Schwarz criterion	-6.574536
Log likelihood	166.9139	F-statistic	41.51259
Durbin-Watson stat	1.153734	Prob(F-statistic)	0.000000

Sample(adjusted): 1954 1978
Included observations: 25 after adjusting endpoints

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	0.06487	0.00326	19.8528	0.0000
GY	-0.19434	0.03313	-5.86602	0.0000
GY(-1)	-0.09726	0.01657	-5.87049	0.0000
GY(-2)	-0.00017	6.0E-05	-2.90975	0.0000

R-squared	0.648631	Mean dependent var	0.046017
Adjusted R-squared	0.616688	S.D. dependent var	0.007316
S.E. of regression	0.004529	Akaike info criterion	-7.844245
Sum squared resid	0.000451	Schwarz criterion	-7.697980
Log likelihood	101.0531	F-statistic	20.30608
Durbin-Watson stat	2.081526	Prob(F-statistic)	0.000010

Dependent Variable: Y: PRODUCCIÓN
Method: Least Squares
Date: 04/08/03 Time: 22:25
Sample(adjusted): 1954 2002
Included observations: 49 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 16 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
RCP(-1)	432663.3	148522.3	2.913120	0.0056
PIBUS	180.9081	20.01562	9.038346	0.0000
TBP	-821.9478	961.1855	-0.855140	0.3970
AR(1)	0.985944	0.020783	47.43989	0.0000

R-squared	0.997830	Mean dependent var	639950.5
Adjusted R-squared	0.997686 S	D. dependent var	387319.4
S.E. of regression	18633.21	Akaike info criterion	22.58139
Sum squared resid	1.56E+10	Schwarz criterion	22.73582
Log likelihood	-549.2440	Durbin-Watson stat	1.631196
Inverted AR Roots	.99		

Sample(adjusted): 1954 1978
Included observations: 25 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 18 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
RCP(-1)	255965.5	143745.7	1.780683	0.0894
PIBUS	146.0699	21.85428	6.683812	0.0000
TBP	916.5186	3233.100	0.283480	0.7796
AR(1)	0.967546	0.033669	28.73700	0.0000

R-squared	0.994290	Mean dependent var	335809.8
Adjusted R-squared	0.993474	S.D. dependent var	149849.3
S.E. of regression	12105.49	Akaike info criterion	21.78635
Sum squared resid	3.08E+09	Schwarz criterion	21.98137
Log likelihood	-268.3294	Durbin-Watson stat	1.612264
Inverted AR Roots	.97		

Dependent Variable: COPC: CONSUMO PRIVADO PER CAPITA
VERSION 1
Method: Least Squares
Date: 04/09/03 Time: 00:04 Sample(adjusted): 1956 2002
Included observations: 47 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 11 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	26167.98	18311.29	1.429062	0.1602
YPC	0.64064	0.05754	11.1330	0.0000
YPC(-1)	0.22264	0.02212	10.0641	0.0000
YPC(-2)	-0.19535	0.05417	-3.60599	0.0000
AR(1)	0.791600	0.094911	8.340417	0.0000

R-squared	0.982659	Mean dependent var	187370.6
Adjusted R-squared	0.981450	S.D. dependent var	63476.76
S.E. of regression	8645.515	Akaike info criterion	21.04873
Sum squared resid	3.21E+09	Schwarz criterion	21.20619
Log likelihood	-490.6453	F-statistic	812.2456
Durbin-Watson stat	2.107796	Prob(F-statistic)	0.000000
Inverted AR Roots	.79		

Sample(adjusted): 1956 1978
Included observations: 23 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 9 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	7307.857	9718.838	0.751927	0.4613
YPC	0.69099	0.07558	9.14209	0.0000
YPC(-1)	0.27022	0.01613	16.7546	0.0000
YPC(-2)	-0.15055	0.07420	-2.02897	0.0000
AR(1)	0.495067	0.205413	2.410101	0.0262

R-squared	0.983260	Mean dependent var	151217.7
Adjusted R-squared	0.980617	S.D. dependent var	71593.28
S.E. of regression	9967.367	Akaike info criterion	21.40879
Sum squared resid	1.89E+09	Schwarz criterion	21.60627
Log likelihood	-242.2011	F-statistic	372.0091
Durbin-Watson stat	2.125546	Prob(F-statistic)	0.000000
Inverted AR Roots	.50		

Dependent Variable: CO: CONSUMO PRIVADO
VERSION 2
Method: Least Squares
Date: 04/08/03 Time: 22:31
Sample(adjusted): 1958 2002
Included observations: 45 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 12 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	622819.3	624604.7	0.997141	0.3244
YNDR	0.372215	0.078544	4.738934	0.0000
AR(1)	0.977890	0.031857	30.69637	0.0000

R-squared	0.995033	Mean dependent var	521857.6
Adjusted R-squared	0.994796	S.D. dependent var	253751.7
S.E. of regression	18304.83	Akaike info criterion	22.53206
Sum squared resid	1.41E+10	Schwarz criterion	22.65250
Log likelihood	-503.9713	F-statistic	4206.749
Durbin-Watson stat	1.703874	Prob(F-statistic)	0.000000
Inverted AR Roots	.98		

Sample(adjusted): 1958 1978
Included observations: 21 after adjusting endpoints
Convergence achieved after 5 iterations

VARIABLE	COEFFICIENT	STD. ERROR	T-STATISTIC	PROB.
C	27139.35	24715.07	1.098089	0.2866
YNDR	0.872978	0.061258	14.25077	0.0000
AR(1)	0.696862	0.168223	4.142484	0.0006

R-squared	0.989305	Mean dependent var	312507.9
Adjusted R-squared	0.988117	S.D. dependent var	109093.1
S.E. of regression	11892.35	Akaike info criterion	21.73674
Sum squared resid	2.55E+09	Schwarz criterion	21.88596
Log likelihood	-225.2358	F-statistic	832.5088
Durbin-Watson stat	2.028875	Prob(F-statistic)	0.000000
Inverted AR Roots	.70		

QUINTA PARTE

EL RETO DEL DESARROLLO ECONÓMICO

13

EL PAPEL DEL ESTADO EN EL DESARROLLO ECONÓMICO: REFLEXIONES EN TORNO AL PROGRAMA IMPULSO*

ANDRÉS RODRÍGUEZ C.**

Introducción

Recuerdo bien el comentario que hizo un estudiante peruano a don Claudio en su clase de desarrollo económico en Ohio State University (OSU). El estudiante cuestionó la importancia del crecimiento económico argumentando que la calidad de vida en las sociedades pobres podía ser incluso mayor que en las sociedades desarrolladas. Nunca olvidaré la reacción de don Claudio: su respuesta fue contundente, no sólo por la solidez intelectual, sino por la convicción y claridad con las que articuló sus ideas utilizando ejemplos sobre las tragedias de la pobreza.

Ese curso es, sin duda, uno de los mejores que llevé durante mi formación y después de haberme mudado nueve veces, todavía conservo el cuaderno de mis apuntes y algunas de las lecturas. Hacia el final del curso, don Claudio impartió una lección impresionante, donde hilvanó una visión integral del desarrollo a partir de las distintas teorías que habíamos analizado durante su cátedra. En síntesis, esa visión consistía en que el papel del Estado era fundamental, pero muy distinto del que venía jugando en América Latina en las últimas décadas. Más que un

* El Programa Impulso fue lanzado durante el Gobierno de Miguel Ángel Rodríguez, a inicios del año 2001. Consistía en una serie de políticas y programas dirigidos a ciertos sectores y actividades específicas con el objetivo de mejorar la productividad del país.

** Deseo agradecer a Agustín Castro por sus valiosos comentarios a un borrador de este artículo y sobre todo deseo agradecer a Miguel Ángel Rodríguez, mi padre, por las conversaciones que tuvimos en torno a este artículo y en especial por la oportunidad que me dio de ser parte de su Gobierno. También agradezco a Ernesto Stein por estimulantes conversaciones en torno a estos temas y por sus comentarios a este artículo.

Estado promoviendo el surgimiento de un sector industrial "moderno," don Claudio argumentaba que el Estado debía apoyar la consolidación de instituciones para que los mercados pudieran operar e integrarse pues, sólo así, se daría la división del trabajo que permite el desarrollo. Es justo notar que don Claudio estaba haciendo énfasis en la importancia de las instituciones para el funcionamiento de los mercados, diez años antes que estas ideas se pusieran de moda en las instituciones de Bretton Woods.

Como dijo Robert Lucas en alguno de sus artículos, una vez que uno comienza a pensar en el misterio del crecimiento económico, es difícil dejar de hacerlo. Creo que al igual que don Claudio, esa obsesión por entender las causas del desarrollo ha motivado mi trabajo por muchos años. De ahí que pensara escribir este artículo en honor a don Claudio sobre el tema del desarrollo económico. En particular, he querido aprovechar esta oportunidad para hacer algunas reflexiones sobre la forma cómo ha evolucionado mi forma de entender el papel del Estado en el desarrollo económico, enfatizando la influencia que ejerció mi paso por el Gobierno de Miguel Ángel Rodríguez (1998-2002). El tema central será la importancia de las reformas económicas asociadas al Consenso de Washington, y la validez y pertinencia de algunas ideas alternativas o complementarias, como el enfoque de **competitividad** y otras ideas más atrevidas que dieron forma al Programa Impulso lanzado a inicios del año 2001.

Estos temas son abordados en forma general en la primera parte de este artículo. La segunda parte aborda los mismos temas pero en forma más detallada y técnica, tomando como punto de partida las reflexiones que he podido hacer sobre el Programa Impulso en el año que ha transcurrido desde el final del Gobierno en mayo del año 2002.

I. PRIMERA PARTE

1. De la casa a Stanford

Viendo hacia atrás, me doy cuenta que mi pensamiento sobre políticas de desarrollo ha tenido una curiosa evolución tipo *zig-zag*, pasando desde el extremo liberal hasta el de "intervencionista escéptico." Ya antes de

entrar a la carrera de Economía en la Universidad de Costa Rica (UCR), las conversaciones con mi padre y la lectura de algunos de los libros de su biblioteca, en especial de Hayek y Friedman, me habían convencido de la superioridad del mercado como forma de asignar los recursos escasos de una sociedad. Combinadas con lecturas posteriores de autores como Nozick y Ayn Rand, me convencí también de la superioridad filosófica del individualismo por encima de cualquier forma de colectivismo. Y por si eso fuera poco, el análisis de Buchanan y Tullock sobre el funcionamiento del Estado, me convenció de que incluso si hubiera fallas del mercado y si los individuos estuvieran dispuestos a limitar sus derechos para lograr mejores resultados sociales, la intervención del Estado en la economía de seguro generaría más costos que beneficios.

Este andamiaje intelectual se terminó de consolidar con el curso de desarrollo económico de don Claudio en OSU, donde repasamos el fracaso del modelo de sustitución de importaciones y el éxito de modelos de desarrollo basados en el mercado y la apertura comercial. ¡Cómo añoro esos años en que todo era tan coherente y tan claro!

Cuando llegué a Stanford, pasé por una plaza donde varios grupos de estudiantes promocionaban sus actividades y clubes extra-curriculares y me entusiasmé cuando vi que había un club dedicado a discutir las ideas de Ayn Rand. Me matriculé inmediatamente y con ansias fui a la primera reunión, de la que salí corriendo a la media hora, escandalizado por el simplismo y fanatismo con que los estudiantes enfocaban los temas.

Ya en la dimensión académica, uno de los primeros cursos que tomé fue con Joseph Stiglitz, quien recientemente ganó el Premio Nóbel de Economía. La visión de Stiglitz no podía ser más distinta de la que yo tenía entonces. Donde yo veía virtudes del mercado y fallas del Estado, Stiglitz veía exactamente lo contrario. El punto principal de Stiglitz era que las fallas del mercado no se circunscribían a extrañas externalidades o casos aislados de rendimientos crecientes a escala que llevaban a condiciones de monopolio natural; por el contrario, una vez que aceptábamos las asimetrías de información que irremediablemente existen en todos los mercados, la conclusión necesaria era que las fallas del mercado eran la norma y no la excepción.

Por supuesto, ya Hayek y otros escritores de la escuela austriaca habían argumentado que la visión neoclásica era equivocada precisamente porque asume información perfecta. Incluso se había argumentado, con toda razón, que si los supuestos sobre información que sustentan la teoría neoclásica fueran correctos, entonces el Estado podría asignar los recursos tan eficientemente como el mercado. Sin embargo, la argumentación y las conclusiones de Stiglitz eran muy distintas: mientras la escuela austriaca enfatizaba la falta de información y la importancia del descubrimiento, Stiglitz enfatizaba las asimetrías de información entre distintos participantes en el mercado; mientras que la escuela austriaca concluía que era indispensable darle la mayor libertad a los agentes económicos para que descubrieran mejores formas de hacer las cosas, Stiglitz llegaba a su teorema de la economía del bienestar, según el cual en condiciones más generales y razonables que las de la teoría neoclásica, el mercado genera una asignación que no sólo no es óptima, sino que incluso puede ser mejorada por el Estado sin necesidad de asumir que tiene información perfecta.

Las imperfecciones del mercado de las que hablaba Stiglitz, sin embargo, palidecen en comparación con los problemas que señalaba Brian Arthur en su curso sobre Rendimientos Crecientes. De acuerdo a la visión de Arthur, quien era profesor del Stanford Food Research Institute y ahora es investigador del Instituto de Santa Fe, la economía está plagada de lo que él llama mecanismos de retroalimentación positiva, que pueden dar lugar a patologías económicas más graves que las que enfatizaba Stiglitz. Recordemos que la teoría neoclásica se caracteriza por mecanismos de retroalimentación negativa: cuando aumenta la cantidad ofrecida de tomates, se genera un exceso de oferta que hace que baje el precio y esto reduce la cantidad ofrecida de tomates. Pero hay casos en que sucede lo contrario. Pensemos, por ejemplo, en lo que fue la competencia entre Betamax y VHS: cada vez que se vendía un aparato tipo VHS, eso aumentaba el incentivo para que se reprodujeran películas en ese estándar y para que los clubes de vídeo se volcaran en esa dirección, lo que a su vez hacía más atractivo el estándar VHS para los otros consumidores. Pasar de mecanismos de retroalimentación negativa (como en la teoría neoclásica) a mecanismos de retroalimentación positiva (como los que señalaba Arthur), tiene implicaciones enormes. En particular, ya no es seguro que el mercado lleve al mejor resultado: es

fácil imaginar cómo pequeños eventos pueden llevar a que el mercado seleccione un resultado inferior a otro. De hecho, algunos afirman que Betamax era una mejor tecnología que VHS. Una historia similar se puede contar para el caso de Macintosh versus Microsoft DOS.

El punto de Arthur era que los mecanismos de retroalimentación positiva no son meras curiosidades aisladas, sino que se presentan en muchos ámbitos y tienen consecuencias fundamentales para el funcionamiento de la economía. Un buen ejemplo es la teoría del *Big Push* presentada por Rosestein-Rodan en los años cuarenta, y que luego fue reformulada en un simple y elegante modelo por Murphy, Shleifer y Vishny a finales de los años ochenta. En contraste con lo que ocurre en el modelo neoclásico de Solow, en el modelo de Murphy, Shleifer y Vishny, la existencia de economías de escala implica que la industrialización no ocurre automáticamente. Esto es porque cuando éstas están presentes, se hace necesario un tamaño mínimo de operación para que un proyecto sea rentable. En estas circunstancias, la rentabilidad de la inversión en sectores "modernos" es negativa cuando la economía es pobre, puesto que la demanda es muy baja y no permite llegar a la escala mínima de producción. De ahí la necesidad del *Big Push* –cuando varias empresas simultáneamente hacen la inversión, se produce un ingreso excedente que va a generar suficiente demanda para hacer esas inversiones rentables. Formalmente, este modelo genera el resultado de equilibrios múltiples, en este caso dos equilibrios: en el equilibrio malo, la economía es pobre, no hay ingreso excedente para comprar bienes industriales modernos, no hay inversión en ese tipo de industrias y, por lo tanto, la economía es pobre; en el equilibrio bueno, la economía es rica, hay demanda por bienes industriales modernos, la inversión en ese tipo de industrias es rentable y la economía es rica.[1]

El problema con esta tesis es que asume una economía cerrada. Cuando se toma en cuenta la oportunidad de exportar, la tesis pierde todo el

1. Hay una gran ambivalencia entre los economistas con respecto a la utilidad de explicaciones que se basan en la existencia de equilibrios múltiples. En parte porque no está claro cuáles son las implicaciones de política que generan. También es cierto que es difícil (¡aunque no imposible!) evaluar empíricamente estos modelos. Estas dificultades, sin embargo, no deben ser motivo para rechazar este tipo de teorías, sino para ser cautelosos en su interpretación y para hacernos ver la necesidad de mayor investigación sobre el tema.

sentido puesto que la baja demanda doméstica no afecta la rentabilidad de la inversión en proyectos industriales. Estas consideraciones me llevaron a plantear en mi tesis de doctorado un modelo de una economía abierta, pero que también se caracteriza por un mecanismo de retroalimentación positiva. De ahí que el primer título de ese trabajo fuera "The Big Push in a Small-Open Economy." El supuesto clave es que existen insumos producidos con economías de escala y que son **no transables** o, en forma más general, que tienen altos costos de transporte. De nuevo, en contraste con la teoría neoclásica, en este modelo la evolución industrial que sustenta el crecimiento de la productividad laboral no se da en forma automática, puesto que las industrias más sofisticadas no necesariamente van a tener a su disposición los insumos especializados que requieren para ser competitivas. Al mismo tiempo, no necesariamente van a haber incentivos para producir esos insumos, porque al no existir industrias sofisticadas, la demanda puede resultar insuficiente para que esa producción sea rentable. Estamos en presencia de un mecanismo de retroalimentación positiva, asociado a un fenómeno de crecimientos a escala externos (externalidades) al nivel de la industria. Al igual que en el caso anterior, el resultado es la existencia de equilibrios múltiples.

Resulta útil aquí hacer una aclaración sobre la naturaleza de las **externalidades** que se presentan en el caso recién descrito. Éstas no son un **supuesto** (como en el caso en que se asumen *spillovers* de información entre empresas o personas), sino un **resultado** de los demás supuestos. Cuando hay ventajas de la especialización (en términos técnicos, cuando hay preferencia por la variedad de insumos o *love of variety*), rendimientos crecientes en la producción de insumos y ventajas de la cercanía de suplidores y consumidores de insumos, entonces se produce una situación donde la productividad de cada empresa aumenta en la medida en que la industria crece. Esto es así porque en presencia de rendimientos crecientes la división del trabajo está limitada por el tamaño del mercado. Así, el crecimiento de la industria permite una mayor especialización en la producción de insumos (mayor variedad), y esto a su vez lleva a un aumento en la productividad. Decimos entonces que hay **rendimientos crecientes externos al nivel de la industria**.

En el proceso de investigación para mi tesis, me llevé dos sorpresas. La primera fue encontrarme el libro *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, que acababa de publicar Michael Porter. Ese libro vino a darle fuerza a algunos de los supuestos fundamentales de mi tesis, en particular al supuesto de que hay significativos costos asociados a la dependencia de insumos importados, por lo que la disponibilidad de insumos especializados **producidos localmente** se convierte en un factor importante para explicar el surgimiento de la ventaja comparativa de un sector. Por otro lado, al leer ese libro comprendí que mi tesis en realidad podía ser vista como una formalización de algunas de las ideas de Porter sobre cómo la competitividad dependía de los *clusters*. Eso me hizo pensar que estas ideas tenían más relevancia de lo que me había imaginado.

La segunda sorpresa no fue tan positiva: poco a poco me fui dando cuenta que ya existía toda una literatura que partía de ideas similares a las que yo estaba explorando. Esta literatura existía en un campo poco conocido de la economía, que es el que se ocupa de entender la ubicación geográfica de la producción y el consumo (*economic geography*). Los *clusters*, que para Porter son el *sine qua non* de la competitividad de las naciones, en el análisis de la geografía económica son lo que explica la aglomeración de la actividad económica en el espacio. Otros términos similares que se usan en este campo son **polos de desarrollo** y **distritos industriales** (este segundo término aplicado sobre todo al caso del norte de Italia). Es fácil ver cómo lo que explica la concentración espacial de la actividad económica en un país (donde existe libre movilidad de factores), se puede usar para entender el comercio internacional y la disparidad de niveles de desarrollo entre distintos países. Esto era precisamente lo que en ese momento se encontraba haciendo Paul Krugman, quien acababa de publicar el libro intitulado *Geography and Trade*, y un artículo titulado *The Rise and Fall of High-Development Theory* en que trataba de rescatar las ideas de Rosestein-Rodan, Hirschman y otros economistas del desarrollo de los cuarenta, cincuenta y sesenta. Todo esto, por supuesto, restó originalidad a mi tesis –¡en algún momento incluso pensé abandonarla!– pero también me convenció de que eran ideas que tenían sentido y relevancia.

Hacia el final de mis años en Stanford, la idea de que el mercado genera desarrollo en forma automática había quedado muy atrás. Sin em-

bargo, no había surgido una visión clara sobre el papel del Estado en el desarrollo económico. Tenía claro que el Estado debía de alguna forma enfrentar el problema de los bienes públicos, por supuesto, e incluso que tenía que buscar la forma de consolidar las instituciones que permiten la ampliación e integración de los mercados, como argumentaba don Claudio.[2] Pero, ¿qué implicaciones tenía la existencia de las fallas del mercado ocasionadas por asimetrías de información? Y ¿qué podía hacer el Estado frente las patologías causadas por los mecanismos de retroalimentación positiva que enfatizaba Arthur y que ocurrían también en los modelos de mi tesis? Recuerdo que al discutir estos temas con Stiglitz, él mostraba un gran optimismo en la intervención del Estado, mientras que yo mantenía una enorme sospecha de que esa medicina resultaría peor que la enfermedad.

2. De Stanford al Gobierno

Ya después de haberme graduado, Stiglitz me llamó para pedirme que escribiera un artículo sobre desarrollo económico para un proyecto que él, junto a Amartya Sen y otros distinguidos economistas llevaban adelante con las Naciones Unidas y que resultó en un libro llamado *Development Strategy and Management of the Market Economy*. En ese artículo, que titulé "Positive Feedback Mechanisms in Economic Development", procuré hacer dos cosas: primero, analizar la evidencia empírica detrás de los modelos de desarrollo que enfatizan los mecanismos de retroalimentación positiva, y segundo, explorar las implicaciones de política de estos modelos. En el primer tema, mi conclusión fue que la evidencia

2. Estas instituciones, claro está, son un tipo de bien público. Más aún, la teoría de los bienes públicos se puede usar para entender y justificar la intervención del Estado en la redistribución de la riqueza. Esto, porque si partimos del supuesto de que los seres humanos valoramos el bienestar de los demás, la sociedad por sí sola, sin el uso del poder coercitivo del Estado, no generará la cantidad óptima de redistribución. En otras palabras, la caridad tiene una externalidad positiva, por lo que la cantidad de caridad en equilibrio va a ser menor que la óptima. Así, al igual que en la argumentación de John Rawls, las personas van a preferir vivir en una sociedad donde existe la redistribución. Sin embargo, a diferencia del argumento de Rawls, en este caso lo que genera esa preferencia no es el riesgo de caer en los zapatos de una persona pobre, sino que incluso alguien que sabe que va a ser rico va a escoger una sociedad que practica la redistribución.

es positiva, y sigo pensando que es así (ver discusión más adelante). Pero en el segundo tema, mi conclusión fue básicamente negativa.

El propósito de uno de los temas que investigué era determinar si era posible identificar las industrias en las cuales la productividad dependía de la formación de *clusters*; es decir, las industrias en las cuales las externalidades eran más fuertes. Si eso era posible, entonces era válido argumentar que el Estado debía fomentar el surgimiento y crecimiento de esos sectores, pues eso llevaría a equilibrios con mayores niveles de bienestar. En esos momentos, dos economistas de Harvard acababan de publicar un artículo en que exploraban rigurosamente la existencia de concentración geográfica de las industrias manufactureras en EE.UU.[3] Su conclusión era que sí había tal concentración geográfica, más allá de lo que se podría esperar de un proceso de ubicación aleatorio. Me pregunté si era válido utilizar el indicador de concentración geográfica que habían desarrollado Ellison y Glaeser como medida de la fuerza de las externalidades de las distintas industrias. Un vistazo a la lista de las industrias manufactureras más concentradas me convenció que la respuesta era claramente negativa. Según el indicador de Ellison y Glaeser, las tres industrias más concentradas geográficamente en los EE.UU. son la industria de artículos de piel *(fur goods)*, la industria del vino y la industria de calcetería *(hosiery)*. Es claro que hay otras razones que explican la concentración geográfica de las industrias, aparte de los mecanismos de retroalimentación positiva.

En ese artículo exploré algunas otras ideas de posibles indicadores que sirvieran para escoger sectores en los cuales las externalidades fueran más fuertes, pero sin éxito. Concluí entonces que cualquier política que pretendiera explotar las oportunidades asociadas a los mecanismos de retroalimentación positiva sería altamente discrecional, lo que posiblemente se traduciría en corrupción, *rent-seeking*, incertidumbre y otros problemas que fácilmente podrían ahogar cualquier posible beneficio.

Completaba así un ciclo, justo para terminar donde había empezado. De nuevo me casé con la ortodoxia, que en ese momento se materializaba en las reformas del Consenso de Washington. Esto fue reforzado por los resultados de los primeros análisis econométricos que se hacían en-

3. Ver Ellison, G. y E. Glaeser (1997).

tonces, allá por el año 1997, sobre los resultados de la aplicación de esas reformas en América Latina. El Informe de Progreso Económico y Social del BID de 1997, por ejemplo, concluía que el crecimiento se había acelerado en los países que habían implementado más reformas. Según este estudio, el impacto de las reformas que se habían hecho hasta mediados de los noventa llegaba a casi dos puntos de aumento en el crecimiento anual promedio de América Latina. Además, el efecto presentaba evidencia de ser permanente. Los otros estudios, algunos del Banco Mundial y otros de economistas independientes, llegaban a conclusiones similares.

Para mayo de 1998, cuando comenzaba el Gobierno de Miguel Ángel Rodríguez, y yo iniciaba mis labores como coordinador del Consejo de Asesores Presidenciales, estaba convencido de que la agenda debía ser la ampliación del mercado: apertura e integración comercial, privatización combinada con apertura de competencia en los mercados internos, simplificación de trámites para la inversión, promoción de la inversión privada en infraestructura, modernización del sistema financiero y, naturalmente, políticas macroeconómicas que permitieran bajar los intereses y asegurar la estabilidad. En esta agenda, por supuesto, estaba totalmente de acuerdo con las tesis que el nuevo Presidente había defendido toda su vida, y que ahora se preparaba a impulsar desde su nueva gestión.

3. Génesis del Programa Impulso

La historia de nuestros esfuerzos por impulsar estas reformas, los obstáculos que enfrentamos y los éxitos y fracasos de esa agenda ya han sido relatados por Miguel Ángel Rodríguez en su libro *La Solución Costarricense*. Por ello, no quiero detenerme en este tema, que por lo demás fue una aventura fascinante y enriquecedora, sino más bien dar un salto en el tiempo hasta ubicarnos a mediados del año 2000. A esas alturas era claro que se requería una modificación de la agenda. Por un lado, después de lo que sucedió con la reforma del sector de telecomunicaciones y electricidad, era difícil pensar que pudiésemos hacer algún avance importante en la agenda de reformas pro-mercado que habíamos delineado al inicio. Por otro lado, empezaba a hacerse evidente que las reformas no estaban dando los frutos que se esperaban en los países que las habían promulgado.

Quisiera detenerme un poco en este segundo tema. Una de mis pocas actividades fuera del Gobierno era hacer las presentaciones de Ecoanálisis sobre la situación económica en Centroamérica. Recuerdo que mi primera presentación a mediados de 1998, tenía un tono muy positivo, en vista de los importantes avances que habían logrado los países en la agenda de reformas. Sin embargo, a medida que seguía haciendo estas presentaciones (dos veces al año), me fui percatando que el crecimiento en la región era muy frágil. Más sorprendente todavía, El Salvador, que había avanzado en forma admirable con la agenda de reformas, no se recuperaba de la desaceleración económica que había empezado en 1996. Así, poco a poco me fui dando cuenta que las reformas no estaban dando los resultados esperados.

En esa época leí un artículo de William Easterly, un economista que entonces laboraba en el Banco Mundial (ahora está en New York University), en el que mostraba cómo los países en desarrollo habían realizado grandes avances en una amplia lista de variables (educación, salud, infraestructura, inflación, déficit fiscal) y sin embargo, crecían a tasas menores que las que habían logrado en los sesenta y setenta.[4] Un día me atreví a llamar a Easterly para conversar sobre estos temas, y para mi sorpresa, me dijo que no era la primera llamada de ese tipo que recibía en las últimas semanas: había ya una sensación en la región de que las cosas no estaban evolucionando de la forma cómo se había esperado.

Esto se confirmó algún tiempo después, a inicios del 2002, cuando el BID presentó un nuevo artículo en el que revisaba el estudio sobre el impacto de las reformas en el crecimiento que había publicado en 1997. De acuerdo con este nuevo estudio, el impacto de las reformas en el crecimiento fue mucho menor que el que se había encontrado antes (alrededor de medio punto, en comparación con dos puntos en el estudio de 1997) y además el impacto era temporal (ya no permanente) y de corta duración.[5]

Ese era, en síntesis, el escenario que teníamos hacia mediados y finales del año 2000. Era evidente que teníamos que pensar en una nueva agenda que impulsara el crecimiento económico. Era tal vez necesario

4. Ver Easterly, W. (2001).

5. Lora, E. y U. Paniza (2002).

revisar nuevamente la ortodoxia y pensar en medidas más atrevidas, donde el papel del Estado fuera más activo.

No se trataba, por supuesto, de volver a medidas proteccionistas o de pensar nuevamente en incentivos fiscales. Seguía convencido de que cualquier posible beneficio que se pudiera derivar de medidas de este tipo sería sobrepasado por los costos asociados a las fallas del Estado inherentes a esta clase de intervenciones. Pero también era cierto que la experiencia de ser parte del sector público me había hecho revisar mis prejuicios sobre la capacidad del Estado de hacer **ciertas** cosas bien. Era evidente que no todas las personas involucradas en el accionar estatal estaban en una constante búsqueda de oportunidades de lucro personal. Todo lo contrario: mi percepción era que casi todas las personas con las que yo interactuaba, desde los altos puestos del Gobierno hasta los mandos medios de las distintas entidades públicas, estaban motivadas por el deseo de hacer un buen trabajo. Con esto no quiero decir que las ideas de Buchanan y la escuela del *Public Choice* sean incorrectas; es cierto que los funcionarios públicos buscan la maximización de su propio bienestar. Pero también es cierto que el *homo sapiens* es mucho más complejo que el *homo economicus*: el bienestar no sólo depende del ocio y el consumo, sino que también depende de otras variables de índole social, como la estima de los amigos, compañeros y colegas, la realización personal y las posibilidades de escalar a posiciones superiores dentro de la Administración Pública. Estos incentivos "sociales" pueden resultar mucho más fuertes que los incentivos económicos en que siempre pensamos los economistas. La implicación es que el Estado no tiene que ser siempre un nido de ratas; éste puede ser el caso, pero también se dan muchos casos de burocracias que funcionan **como si** verdaderamente buscaran el interés público. Esto ocurre cuando, aparte de ciertas condiciones básicas como un buen proceso de selección de los funcionarios públicos y algún nivel de estabilidad laboral (servicio civil), se logra crear una atmósfera donde se establece una "misión" colectiva del equipo de Gobierno y donde se instaura una alta valoración del éxito en cumplirla.[6]

6. Al lector interesado sobre estos temas le recomiendo los dos primeros capítulos del libro de Peter Evans, intitulado *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation* (Princeton University Press, Princeton, NJ., 1995).

Al reflexionar sobre el tipo de acciones que el Estado podría tomar para mejorar el funcionamiento de la economía, tuvimos dos fuentes de inspiración. La primera estuvo asociada a una de las historias de éxito más interesantes de la década del noventa en Costa Rica: el gran auge de la industria de *software*. Veíamos en ese fenómeno algunas características muy llamativas. En primer lugar, se trataba de un sector donde el crecimiento se había dado sobre todo por medio de la creación de nuevas empresas; en segundo, esas empresas habían nacido y crecido sin beneficiarse de ningún tipo de protección o incentivos; tercero, la principal fortaleza de estas empresas era el capital humano, un recurso que el país tiene capacidad de generar en mayores cantidades hacia el futuro y por último, por ser un sector intensivo en conocimiento y que a la vez es insumo importante para el resto de la economía, es razonable pensar que este sector genera externalidades positivas.

La segunda fuente de inspiración era, por supuesto, el auge que se venía dando en la atracción de inversión extranjera directa (IED) en alta tecnología. Primero había sido el sector de microelectrónica, sobre todo con la llegada de Intel y luego, habían seguido los sectores de implementos médicos (Baxter, Abott) y servicios de exportación (Procter and Gamble, Western Union, *call centers*). Era claro, sin embargo, que los beneficios que podía percibir la economía dependían de la integración que se diera entre estas empresas y el resto de la economía. Pero también, era claro que esa integración no era automática; todo apuntaba a que se requería un esfuerzo importante de parte del Estado para generar los eslabonamientos que debían acompañar el esfuerzo de atracción de inversión extranjera en alta tecnología. Esto era así en buena medida, porque los eslabonamientos naturalmente se darían con pequeñas y medianas empresas (PYME) domésticas, tal y como ha sucedido en otros países; sabemos además que este sector empresarial tiene limitaciones importantes en su desempeño (principalmente en su acceso a recursos financieros, aunque también en su acceso a la tecnología).

Estos antecedentes y reflexiones nos llevaron a la visión de una economía costarricense creciendo aceleradamente con base en la creación de nuevas empresas y el fortalecimiento de las PYME existentes, sobre todo en sectores intensivos en capital humano y conocimiento y, particularmente, en sectores que podrían crecer al amparo de las oportunida-

des generadas por la creciente IED en alta tecnología. Esta visión, claro está, no era totalmente nueva, y esa era nuestra gran ventaja, pues el Gobierno había puesto en marcha varios programas que apuntaban en esa dirección: una proyecto apoyado por el BID-FOMIN para el desarrollo del sector *software*, y otro similar para la promoción de eslabonamientos entre empresas multinacionales de alta tecnología y PYME locales; un programa exitoso de simplificación de trámites; un sistema de apoyo a la PYME, bajo la coordinación del Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC), que iba tomando fuerza a partir de fines de 1999 y un nuevo Fondo de Recursos Concursables, dirigido por el Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICIT), para el apoyo de proyectos de investigación tecnológica dirigidos al sector productivo.

Aunque estaban bien concebidos y apuntaban en la dirección correcta, estos programas sufrían de dos limitaciones: en primer lugar, no tenían la prioridad necesaria al nivel de Gobierno para que avanzaran con mayor rapidez; y en segundo lugar, no se veían como parte de una agenda más amplia que permitiera generar sinergias entre ellos. Fue así, como surgió la idea de lo que primero llamamos Agenda Micro, y luego lanzamos con el nombre de Programa Impulso. El programa consistía en una visión de lo que pensábamos, podría sustentar una alta tasa de crecimiento de la economía, más una agenda de programas concretos como los citados y otros creados *ad hoc*, que tenían ciertas características atractivas: no requerían aprobación legislativa; no demandaban grandes inversiones de dinero (la situación fiscal, para variar, no estaba para nuevos gastos); y podían generar resultados en el corto o mediano plazo.

II. Segunda parte
Reflexiones sobre el Programa Impulso

No pretendo aquí, de ninguna manera, describir los logros del Programa Impulso; eso ya se hizo al final del Gobierno como parte del proceso de rendición de cuentas y como parte de un esfuerzo para darle continuidad al programa. Más bien, lo que quiero hacer es plantear algunas reflexiones que he podido hacer **después** del Gobierno, a medida que he tenido tiempo de distanciarme del programa y revisar la literatura académica relacionada. El objetivo último no es reflexionar sobre

el Programa Impulso en particular; la idea es usar esta valoración del programa, como un vehículo para hacer reflexiones más generales sobre el tipo de política de desarrollo económico que debe seguir el país.

1. Comentarios Preliminares

Antes de seguir, es conveniente enmarcar la discusión con tres comentarios preliminares. El primero, es que el Programa Impulso –o cualquier agenda similar– no debe verse como una alternativa a la agenda que se deriva del Consenso de Washington, sino como algo adicional. Es claro que no se debe cejar en el énfasis en la disciplina fiscal y monetaria para resguardar la estabilidad económica, así como tampoco se debe abandonar la integración comercial y la búsqueda de mercados domésticos más abiertos a la competencia. La modernización del sector financiero, el énfasis en la educación y la búsqueda de mayor inversión en infraestructura deben seguir adelante. A mi modo de ver, sobre estos temas no hay mayor discusión, ¡por lo menos en el ámbito académico!

Dicho esto, también es cierto que un Gobierno tiene una cantidad de tiempo, capital político y *expertise* limitados, por lo que no puede hacerlo todo. Adoptar algo como el Programa Impulso necesariamente conlleva restarle atención a otros elementos de la agenda de reformas. La pregunta fundamental que nos debemos plantear es si esto es aconsejable.

El segundo comentario preliminar trata sobre la relación entre el Programa Impulso y la que podríamos llamar política industrial. Al terminar el Gobierno, tuve la enorme suerte de ser invitado como profesor visitante a la Kennedy School of Government de la Universidad de Harvard. Para que esto me fuera económicamente viable, tenía que enseñar dos cursos en un semestre. Uno de éstos debía ser un curso tradicional sobre comercio internacional, pero había cierta libertad para escoger el tema del otro curso. Originalmente, mi propuesta fue dar un curso sobre crecimiento económico, pero me topé con que ya había un curso similar al que yo tenía en mente. Entonces hablé con Dani Rodrik, quien dirigía el programa de maestría en economía internacional de la Kennedy School, y le conté de mi experiencia con el Programa Impulso y de mi interés en explorar estas ideas más a fondo. Eventualmente llega-

mos a la idea de un curso llamado "*New Approaches to Industrial Policy in Developing Countries*."

En este curso adopté la definición según la cual, la política industrial es cualquier política económica que tenga como objetivo promocionar ciertas actividades (por ejemplo, IED, exportaciones, eslabonamientos o investigación y desarrollo) o sectores (por ejemplo, sector *software*, agroindustria o biotecnología) por encima de otros. Es decir, la política industrial se distingue por ser explícitamente no neutral. Según esta definición, el Programa Impulso fue un tipo de política industrial, pues estableció como prioridades la creación de nuevas empresas, el fortalecimiento de las PYME, los eslabonamientos con empresas multinacionales de alta tecnología, el sector *software*, la innovación y adopción de tecnología, y los sectores intensivos en conocimiento y capital humano. La diferencia con la política industrial tradicional (aplicada en los sesenta y setenta en América Latina) estriba en que el Programa Impulso rechazaba el uso de los instrumentos típicamente usados por aquélla, como la protección comercial, los incentivos fiscales y el crédito subsidiado. En su lugar, el Programa Impulso se basó en la simplificación de trámites, el desarrollo de infraestructura y en la ejecución de programas de apoyo estatal a ciertas actividades o sectores, con presupuestos claramente definidos. En adelante, me referiré a este tipo de política industrial como política industrial "suave," en contraposición a la política industrial "dura" característica de los sesenta y setenta en América Latina.

El tercer y último comentario preliminar se refiere a la política de desarrollo que se ha seguido en Costa Rica a partir de mediados de los ochenta. De acuerdo a las definiciones anteriores, en este período el país ha tenido una mezcla de política industrial "suave" y "dura", junto con políticas más neutrales como apertura comercial y reforma financiera. Los principales ejemplos de política industrial "dura" han sido los subsidios a las exportaciones (CAT), los incentivos fiscales a la IED (Zona Franca) y los incentivos fiscales a las inversiones turísticas, mientras que los principales ejemplos de política industrial "suave" han sido la promoción de IED (CINDE), la promoción de exportaciones (PROCOMER) y la promoción turística (ICT). Es claro que la política industrial en Costa Rica ha tenido como norte la atracción de IED y la promoción de exportaciones y turismo. Es importante establecer este punto,

porque así queda claro que al lanzar el Programa Impulso, no estábamos introduciendo una agenda de política industrial donde no la había, sino que en realidad lo que estábamos haciendo era cambiar el tipo de política industrial que se estaba implementando.

2. La política industrial reciente en Costa Rica

Hechos estos tres comentarios, volvamos ahora a la pregunta central de esta sección: ¿Es aconsejable para un país como Costa Rica adoptar una política industrial "suave" como la del Programa Impulso, como complemento de agenda de políticas que permitan la estabilidad macroeconómica y un mejor funcionamiento de los mercados en un ámbito de competencia?

Conviene empezar con algunos comentarios sobre la política industrial que se ha seguido en Costa Rica en las últimas dos décadas. Como mencioné anteriormente, el país ha seguido una mezcla de política industrial "suave" y "dura" dirigida a promover las exportaciones, el turismo y la IED. Aunque se han planteado numerosas razones para implementar este tipo de medidas no neutrales, como por ejemplo la necesidad de generar divisas y empleo, lo cierto es que la única justificación teóricamente válida consiste en la existencia de externalidades positivas asociadas a estas actividades.

En los últimos años se han publicado numerosos estudios empíricos sobre la existencia de tales externalidades.[7] Aunque resulte sorprendente para muchos, lo cierto es que la gran mayoría de estudios no han encontrado evidencia de tales externalidades. En el caso de la IED ha habido dos olas de estudios. Los primeros estudios buscaron evidencia de externalidades positivas de empresas extranjeras hacia otras empresas domésticas en la **misma industria**. La conclusión es que estas externalidades no se han dado en países con bajos niveles de capital humano. Incluso en el caso de países con niveles intermedios de capital humano,

7. Dejo por fuera aquí el análisis sobre externalidades asociadas al turismo. Es un tema que no he estudiado, aunque mi intuición es que posiblemente estas externalidades tienen que ver con que el turismo permite un desarrollo geográficamente más equilibrado, lo cual tiene enormes beneficios para la calidad de vida de las personas en las zonas rurales.

las externalidades se han materializado únicamente cuando la industria en cuestión tiene un elevado nivel de desarrollo.

La segunda ola vino en respuesta a estas conclusiones: la idea ha sido buscar evidencia de externalidades positivas desde empresas extranjeras hacia empresas domésticas en **industrias distintas**, sobre todo enfatizando empresas domésticas que se convierten en suplidoras de las nuevas multinacionales. Aquí las conclusiones han sido más positivas, pues se han encontrado algunos indicios de las esperadas externalidades positivas hacia industrias suplidoras. Sin embargo, esta literatura apenas está naciendo y existen algunas dudas sobre la correcta interpretación de sus resultados.

En el caso de las exportaciones, las conclusiones tampoco son alentadoras. Hay una enorme literatura que ha intentado encontrar beneficios de las exportaciones al nivel agregado; la idea es que el crecimiento de las exportaciones de alguna forma va a promover el crecimiento de toda la economía. El problema con esta literatura es que nunca ha sido posible establecer una clara relación de causalidad: no es claro si son las exportaciones las que generan crecimiento, o si es el crecimiento el que genera mayores exportaciones.[8]

La literatura reciente ha adoptado una metodología distinta, que consiste en explorar los datos al nivel de las empresas individuales. La hipótesis que se ha investigado es que las exportaciones permiten una tasa mayor de crecimiento de la productividad a las empresas exportadoras, lo que luego terminaría beneficiando al resto de la industria. Hipotéticamente, esto se daría porque la actividad exportadora permite entrar en un proceso de aprendizaje más acelerado, en parte por la interacción con sofisticados clientes extranjeros que genera cierta transferencia de conocimiento, pero también por la necesidad de producir bienes con mayores niveles de calidad y desarrollo tecnológico. Si éste fuera el caso, luego sería razonable pensar que este nuevo conocimiento se va a "derramar" hacia otras empresas nacionales. Todo esto implicaría la existencia de externalidades positivas asociadas a las exportaciones. Pues bien, esta literatura mucho más sofisticada que la anterior, ha llegado a la conclusión de que, si bien es cierto que las empresas exporta-

8. Ver Rodrik, D. (1995).

doras crecen más rápidamente, la relación de causalidad es inversa a la que comúnmente se ha postulado: no es que exportar lleve a un mayor crecimiento de la productividad, sino que las empresas que por alguna razón logran tener una alta tasa de crecimiento de la productividad eventualmente empiezan a exportar. Esto implica que políticas que dificultan o restan atractivo a las exportaciones son contraproducentes, pero de ninguna manera justifican incentivos especiales para las exportaciones.[9]

No es mi objetivo entrar aquí en una revisión exhaustiva de esta literatura. El punto que quiero destacar, es que no está claro que existan externalidades positivas que permitan justificar la política industrial que Costa Rica ha venido aplicando como parte de su estrategia de desarrollo económico en las últimas décadas. Resulta entonces conveniente revisar esta estrategia y plantearse algunas alternativas.

3. Eslabonamientos y PYME

En los últimos años se ha hablado mucho en el país de dos temas: en primer lugar, la importancia de los eslabonamientos entre las empresas nacionales y las multinacionales que se han establecido en el régimen de Zona Franca y; en segundo, las pequeñas y medianas empresas. La relevancia de estos tópicos hizo que figuraran de manera muy importante en la agenda del Programa Impulso. El objetivo de esta sección es plantear algunas reflexiones sobre las razones por las que sería válida la intervención del Estado en estas áreas.

Como ya se comentó, la literatura reciente nos lleva a ser escépticos sobre la existencia de externalidades de las empresas extranjeras hacia empresas domésticas en la misma industria. Sin embargo, existe alguna evidencia, todavía tentativa, de que podría haber externalidades positivas desde las empresas extranjeras hacia sus suplidores locales. ¿Justifica esto algún tipo de intervención estatal? Si una empresa local se beneficia de una externalidad positiva al convertirse en suplidora de una empresa extranjera, se podría esperar que este par de empresas encuentren alguna forma de internalizar la externalidad. Por ejemplo, la

9. Ver Bernard y Jensen (1999) y Clerides, Lach y Tybout (1998).

empresa local podría pagar a la empresa extranjera para convertirse en su suplidora. Una forma de hacerlo sería ofrecer una primera entrega sin cobro, para que la empresa extranjera pueda verificar la calidad del producto o servicio de la suplidora. El problema es que esto no deja de tener un costo para la empresa extranjera, que tiene que dedicar esfuerzos a transferir las especificaciones requeridas del producto a la empresa nacional. Es obvio que la empresa extranjera no va a querer hacer esto a menos que haya una buena probabilidad de que la empresa local pueda satisfacer sus requerimientos. Pero, ¿cómo sabe la empresa extranjera cuáles empresas nacionales tienen las condiciones mínimas necesarias para ello?

Dados los problemas de información que podrían surgir aquí, tiene sentido que el Estado intervenga, de alguna manera, para promover la creación de un sistema de información en donde las empresas nacionales puedan conocer el tipo de insumos que las multinacionales estarían interesadas en comprar en el país, y en donde las multinacionales puedan conocer el historial y características de las empresas domésticas interesadas en convertirse en proveedoras. Éste es precisamente el objetivo de CR-Provee, establecido en 1999 gracias a una donación del BID y a la contribución de PROCOMER. En entrevistas que hice recientemente a algunas multinacionales, una de las ventajas que señalaron de este programa precisamente fue que les facilita encontrar empresas nacionales serias con las cuales establecer una relación comercial productiva. También es interesante apuntar que las empresas domésticas que se involucran en el programa pagan a CR-Provee por sus servicios, lo que demuestra que estas empresas asignan un valor positivo a las externalidades asociadas a la relación con multinacionales de alta tecnología.

Hasta aquí solamente hemos considerado las externalidades que van desde las multinacionales hacia sus suplidoras. Pero existe otro tipo de externalidades que podría ser incluso más importante: se trata de los encadenamientos **hacia delante**, desde los nuevos suplidores hacia otras empresas domésticas que se benefician de contar con una mayor variedad de insumos producidos en el país. Por ejemplo, con la llegada de Intel al país, se dio una notable mejoría en la variedad y calidad de los servicios de logística disponibles, lo que redundó en beneficios para otras empresas domésticas. De esta forma, Intel indirectamente

contribuyó a aumentar la productividad nacional mediante lo que podríamos llamar un **encadenamiento total**: primero el encadenamiento **hacia atrás** (desde Intel hacia los suplidores de servicios de logística) y luego **hacia delante** (desde las empresas de logística hacia otras empresas nacionales que utilizan estos servicios).

A diferencia de las externalidades directas de multinacionales a suplidores, este tipo de externalidades, que son de carácter difuso, no pueden ser internalizadas fácilmente. De ahí que en este caso sí es válido pensar en un papel más activo por parte del Estado. Sin embargo, algunas de las intervenciones que se han implementado en el pasado, por ejemplo los requisitos mínimos de compras locales, han fracasado.[10] Una política más cautelosa y potencialmente exitosa es la que se ha adoptado por parte del programa CR-Provee, donde se financia parte de las inversiones en reorganización, certificación de calidad y adopción de tecnología que deben realizar las empresas para convertirse en suplidoras de multinacionales de alta tecnología. Si el eslabonamiento resulta exitoso, la PYME compensa al programa por medio del pago de una comisión de éxito.

Una de las lecciones derivadas de la ejecución del programa CR-Provee, es que se había subestimado el grado de dificultad asociado al establecimiento de los eslabonamientos entre multinacionales de alta tecnología y las PYME nacionales. Existen varios obstáculos que no se habían dimensionado adecuadamente. Por ejemplo, los volúmenes que requieren las multinacionales muchas veces son demasiado altos para la capacidad de las empresas nacionales; otras veces los pedidos son demasiado pequeños para justificar las inversiones necesarias. También es cierto que las multinacionales ya tienen suplidores internacionales con los que han establecido relaciones de confianza, y esto crea una barrera para empresas nacionales que quieren entrar en estos nichos de mercado.

Sin embargo, el mayor obstáculo que existe para la formación de eslabonamientos es el bajo nivel de organización, calidad y tecnología de las empresas nacionales, en comparación con los requisitos de las multinacionales de alta tecnología. Éste es un problema que **no** puede ni debe atenderse exclusivamente desde la óptica de eslabonamientos, pues es un problema de carácter más general y que tiene que ver con las debili-

10. Ver Moran, T. (2001).

dades de las PYME en el país. Esto nos lleva al segundo tema que quiero examinar en esta sección: ¿cuál es el papel de las PYME en el desarrollo económico y cuál debe ser la política del Estado en atención a este sector empresarial?

Es claro que la gran mayoría de países, indistintamente de su nivel de desarrollo, dedican una gran atención a las políticas de apoyo a las PYME. ¿Cuál es la justificación de tales políticas de apoyo? Hasta cierto punto hay objetivos no económicos asociados a estas políticas. Pareciera que las sociedades en general prefieren una estructura económica poblada por muchas PYME, que por unas pocas grandes empresas. Pero ésta no es toda la historia: las políticas de apoyo a las PYME normalmente se presentan como formas de alcanzar mayores niveles de innovación, competitividad y crecimiento. Ésa fue la forma en la cual, el Programa Impulso enfocó el tema de las PYME.

Debo confesar que nunca he tenido este tema muy claro, pero –luego de una revisión de la literatura– ¡creo que no soy el único! A mi modo de ver, hay por lo menos tres enfoques válidos hacia las PYME. El primer enfoque asocia las PYME con **empresas nuevas**. En este caso, las políticas de apoyo a las PYME lo que buscan en realidad es facilitar la formación de nuevas empresas. Recientemente, Ricardo Hausmann y Dani Rodrik publicaron un artículo donde presentan un argumento interesante sobre la importancia de este tipo de políticas.[11] En este documento, los autores presentan un modelo donde hay información incompleta sobre las industrias en las que un país tiene ventaja comparativa. La genuina actividad empresarial (*entrepreneurship*) consiste en descubrir esas industrias, pero el retorno por esta actividad no lo obtiene todo el innovador, pues tan pronto como tiene éxito, otros empresarios lo imitarán y disiparán cualesquiera rentas que hayan surgido. Este argumento provee una justificación para una política de apoyo a la experimentación y creación de empresas en nuevos sectores. Se podría pensar, por ejemplo, en un programa de *grants* para proyectos empresariales innovadores. Debe notarse, sin embargo, que esta argumentación no provee una justificación para una política general de apoyo a las PYME, sino sólo para la formación de nuevas empresas.

11. Ver Hausmann R. y D. Rodrik (2002).

El segundo enfoque válido hacia las PYME consiste en visualizar este tipo de empresas como parte esencial de un *cluster*. Por ejemplo, si los *clusters* requieren la existencia de un grupo de suplidores locales de insumos especializados, estos suplidores posiblemente serían pequeñas empresas, pues su mercado posiblemente sería pequeño. Así, el desarrollo de *clusters* requiere de un ambiente conducente a la prosperidad de las PYME. De acuerdo a esta visión, las PYME son una especie de "gelatina" necesaria para la prosperidad de los *clusters*.[12] Esto implica, por ejemplo, acceso al financiamiento (muchas veces visto como un serio obstáculo para las PYME) y trámites sencillos y claros (también visto como particularmente importante). Las PYME también pueden sufrir por las imperfecciones inherentes al mercado de ideas. Esto es porque, en una primera aproximación, el costo de obtener una idea no depende del tamaño de la empresa, mientras que el beneficio privado de las ideas claramente crece con el tamaño de la empresa. Esta argumentación justifica una política de apoyo a las PYME, particularmente en relación con el financiamiento, la simplificación de trámites y el acceso a la tecnología.

Finalmente, un tercer enfoque válido hacia las PYME parte del argumento de que los mercados de servicios a éstas (transferencia de tecnología, capacitación, asesoría en mercadeo y control de calidad, etc.) están plagados de imperfecciones.[13] El papel de la política hacia las PYME consistiría entonces en la creación y perfeccionamiento de esta clase de mercados. Esta es la lógica detrás de muchos de los programas hacia PYME de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), el Banco Mundial (BM) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), por ejemplo.[14] La idea central de estos programas es

12. Agradezco a Ernesto Stein por esta metáfora para visualizar la importancia de las PYME en los *clusters*.

13. Estas imperfecciones surgen porque la persona que desarrolla un nuevo servicio no va a apropiarse de todo el beneficio social generado. Esto se da por tres razones: (a) por externalidades como las que mencionan Hausmann y Rodrik (2002); (b) porque a menudo el surgimiento de un mercado requiere un trabajo de mercadeo para canalizar una demanda que anteriormente puede haber sido implícita o inconsciente, y es evidente que este tipo de mercadeo puede generar externalidades, pues otros empresarios luego se beneficiarían de esa demanda; y (c) porque el empresario que introduce un bien o servicio nuevo no se apropia de todo el superávit del consumidor (Ver Romer, P., 1994).

14. Lo que no está claro es el por qué estas imperfecciones se darían en los mercados de servicios hacia PYME y no en los servicios dirigidos hacia grandes empresas.

dar bonos a las PYME para que puedan pagar por los servicios especializados tales como la transferencia de tecnología, capacitación y consultorías sobre control de calidad. Presuntamente, esto contribuiría a la creación de mercados para estos servicios, de tal forma que los subsidios serían necesarios únicamente por un cierto período.

4. Políticas para la promoción de la innovación y el cambio tecnológico[15]

Aunque los eslabonamientos y PYME son temas relevantes, mi lectura de la evidencia me lleva a pensar que las externalidades más importantes son las que están asociadas a la innovación, así como las que se producen gracias a la concentración geográfica de un grupo de empresas relacionadas (*clusters*). Esta sección discute lo relacionado con las externalidades del primer tipo, mientras que la sección siguiente aborda lo relacionado con las externalidades asociadas a los *clusters*.

Hay una amplia literatura que muestra en forma bastante contundente que la inversión en investigación y desarrollo (I&D) tiene una tasa de rentabilidad social significativamente mayor que la privada. Como explica elocuentemente William Easterly en su libro *The Elusive Quest for Growth*, esto se debe a que el conocimiento tiende a "derramarse" de unas personas a otras y de unas empresas a otras, por lo que hay externalidades positivas asociadas a actividades que generan conocimiento. La consecuencia es que el mercado va a generar una inversión en I&D inferior a la óptima.

Esta falla del mercado es generalmente aceptada, y esto explica que la mayoría de los países tengan políticas públicas dirigidas a aumentar el esfuerzo innovador. Las políticas tradicionales han sido la instauración de un sistema de derechos de propiedad intelectual, incentivos fiscales

Aunque no he visto ningún argumento claro sobre esto, una conjetura es que las empresas grandes tienen el tamaño necesario para que, en ausencia de estos servicios externos, puedan proveerse internamente en forma rentable. Este no sería el caso para las PYME, sin embargo, por lo que sufrirían más por la ausencia de estos mercados.

15. Esta sección se basa en los resultados de una consultoría que he venido realizando para el Banco Mundial desde julio del 2002 sobre innovación en Centroamérica.

a la inversión en I&D, aportes financieros a grupos de empresas que emprenden proyectos tecnológicos, la realización de I&D en el sector público y, por supuesto, el apoyo a la educación superior.

En Costa Rica se ha hecho un gran esfuerzo en el desarrollo de la educación superior, pero no se ha logrado articular un efectivo sistema nacional de innovación. En entrevistas que hice recientemente a algunas empresas innovadoras, la opinión generalizada es que no existe un sistema nacional de innovación en el país. Se podría decir que un paso adelante reciente fue el fortalecimiento del Régimen de Derechos de Propiedad Intelectual, mediante una serie de nuevas leyes aprobadas por el Congreso a fines de los noventa. Sin embargo, a mi modo de ver, esto no refleja un verdadero avance, pues estas leyes se aprobaron no porque el país haya finalmente adoptado una política clara y consistente de apoyo a la innovación, sino porque eran parte de los compromisos asumidos por el país como parte de la Ronda de Uruguay. De esta forma, estas leyes fueron diseñadas sobre todo para proteger los derechos de propiedad intelectual de empresas extranjeras –lo cual **no** critico– y no para promover la innovación nacional –lo cual **sí** es una debilidad.

Mucho más importante en esta dirección fue la creación del Fondo de Recursos Concursables en el año 2000, a instancias del entonces Ministro de Ciencia y Tecnología Esteban Brenes y con el apoyo del Presidente Rodríguez Echeverría. Este proyecto luego pasó a ser parte clave del Programa Impulso. La novedad de éste consiste en que es el sector productivo el que formula las propuestas de temas a investigar, lo que asegura su relevancia. Luego los distintos centros de investigación en el país –que son, en su gran mayoría, centros universitarios– compiten por estos proyectos, lo que contribuye a bajar los costos de los proyectos. Un beneficio adicional del esquema es que contribuye a fortalecer los vínculos entre las universidades y el sector productivo, lo cual podría redundar en mayor colaboración, incluso sin apoyo del Fondo de Recursos Concursables. Dicho esto, también es cierto que la inversión que se hace en este esquema es modesta, pues no supera US$ 1,5 millones. Con un PIB de alrededor de US$ 16 mil millones, es claro que esto no contribuye en forma significativa a aumentar la tasa inversión en I&D en el país, que se ubica en alrededor de 0,3 a 0,4 por ciento del PIB y es menor que lo que se esperaría del país dados sus niveles educativos y su ingreso per cápita.

El país debe reforzar significativamente la política de ciencia y tecnología, sobre todo mediante la consolidación del Fondo de Recursos Concursables y la articulación de las universidades con el resto de la economía. Quisiera detenerme un poco en este último tema. Comúnmente se hace énfasis en el aporte que pueden dar las universidades al país por medio de la colaboración con el sector productivo en la investigación y desarrollo tecnológico. Esto es, claro está, un tema importante; en buena medida, el Fondo de Recursos Concursables tiene como fin lograr que este aporte aumente. Sin embargo, paradójicamente, a menudo se deja de lado el papel más importante de las universidades en la economía, cual es generar recursos humanos especializados.

Aquí no se trata, por supuesto, de un simple problema de cantidad. Desafortunadamente, la ley de Say no se cumple en el área de recursos humanos: la oferta no genera su propia demanda. Todos sabemos las historias de ingenieros conduciendo taxis (aunque, afortunadamente, esto no se ha dado hasta el momento en Costa Rica). Tres elementos resultan cruciales para que la oferta universitaria genere una real contribución a la economía: calidad, empresarialismo y relevancia.

Por calidad, naturalmente, entendemos el nivel de preparación que tienen los profesionales recién graduados para incorporarse al sector productivo. Los problemas que surgen en torno a la calidad tienen características y orígenes distintos en universidades públicas y privadas. En el caso de las universidades privadas, el principal problema consiste en asimetrías de información: los estudiantes no tienen buena información sobre la calidad del programa en que se matriculan. Aquí el Estado puede contribuir no a través de regulación sino promoviendo la creación de mecanismos que resuelvan los problemas de información: por ejemplo, un sistema de certificación de carreras universitarias o un sistema para que los estudiantes conozcan las condiciones de empleo logradas por los graduados de distintas carreras y universidades. En el caso de las universidades públicas, los problemas tienen que ver más bien con la estructura de incentivos para profesores y para la administración de universidades, las prácticas de contratación y la relación de las universidades con el Gobierno (en particular, la forma cómo se determina la transferencia Estatal hacia las universidades).

Tan importante como la preparación académica de los estudiantes es su creatividad y su disposición a asumir riesgos; es decir, su empresarialismo. A juzgar por los comentarios de las multinacionales sobre los profesionales costarricenses así como el surgimiento del sector *software* en los últimos años (donde ha sido común que profesionales de informática recién graduados formen sus propias empresas), ésta es un área donde no pareciera que las cosas se estén haciendo mal en el país. Es importante, sin embargo, seguir fortaleciendo esta orientación estudiantil hacia el empresarialismo, tanto mediante la forma de dar clases (despertando la creatividad), como por medio del currículo (por ejemplo, en el Instituto Tecnológico de Costa Rica –ITCR– todos los estudiantes de ingeniería deben llevar un curso sobre empresarialismo) e incluso con actividades extra-curriculares, tales como el concurso anual sobre proyectos empresariales del ITCR.

Finalmente, también es importante la relevancia de los estudios universitarios: es decir, que la oferta de recursos humanos satisfaga la demanda de parte del sector productivo. Éste es un tema donde también se presentan fallas del mercado y de regulación importantes, y en donde el Estado puede tener un papel relevante. Brevemente, hay cuatro temas que ameritan atención: (a) apoyar la creación de un sistema de información para que los estudiantes puedan escoger carreras con base en información objetiva sobre las condiciones laborales en cada área (Comisión Asesora de Alta Tecnología de Costa Rica –CAATEC– ha venido trabajando en esto recientemente); (b) impulsar el desarrollo de un sistema de certificación voluntaria de parte de universidades públicas y privadas; (c) revisar el sistema de transferencias estatales a las universidades, de tal forma que se generen incentivos para que las universidades públicas respondan más ágilmente a la demanda estudiantil; (d) relacionado con el punto anterior, cambiar la forma cómo el Estado asigna recursos para investigación, de forma que las universidades privadas también puedan recibir parte de estos subsidios en la medida en que tengan profesores y proyectos de investigación de alta calidad y relevancia.

Para terminar esta sección, quisiera señalar un caso que puede servir de ejemplo para orientar la política de ciencia y tecnología en los próximos años. Se trata de la cooperación que existe entre la Escuela de Tecnología de Alimentos (ETA) de la UCR, el Centro de Investigación en Tecno-

logía de Alimentos (CITA) –también de la UCR–, y la Cámara Costarricense de la Industria Alimenticia (CACIA). Por medio de esta cooperación, los estudiantes y profesores de la ETA participan activamente en proyectos de investigación realizados en el CITA, lo que promueve la relevancia de los estudios y las tesis de graduación; al mismo tiempo, CACIA participa en la definición de estrategias en el CITA, lo que promueve la relevancia de la orientación del CITA para el sector productivo nacional. Aunque en forma incipiente, esto se acerca a lo que el Banco Mundial en su publicación del 2001 intitulada *De los Recursos Naturales a la Economía del Conocimiento* llamó *clusters* de conocimiento. De acuerdo a esa publicación, estos *clusters* son claves para fomentar la innovación y competitividad de las distintas industrias en el país.

La discusión en esta sección debe dejar claro, que el país tiene una enorme tarea por delante para consolidar una verdadera y efectiva estrategia de ciencia y tecnología que promueva la innovación en el país. Es un área donde hay mucho que aprender y donde será importante –como profundizamos más adelante– fortalecer las instituciones públicas para que puedan llevar adelante estas políticas. La buena noticia es que en estos momentos se discute un préstamo con el BID que tiene como uno de sus objetivos precisamente este fortalecimiento.

5. *Clusters* y política sectorial

La política industrial de tipo sectorial es la que favorece la asignación de recursos hacia ciertos sectores o "industrias" particulares. El ejemplo más conocido de este tipo de política industrial es la sustitución de importaciones, que precisamente consiste en impulsar una reasignación de recursos desde la agricultura hacia sectores manufactureros.

En los últimos años, tanto en los Estados Unidos como en varios países subdesarrollados, algunas personas han propuesto la promoción de ciertos sectores "dinámicos," "emergentes," "estratégicos" o de "alto valor agregado." El problema con estas propuestas es que no parten de un marco conceptual claro. No hay ninguna razón, por ejemplo, para favorecer un sector dinámico: si un sector presenta grandes oportunidades de crecimiento, de seguro el sector privado tendría esta información y buscaría invertir allí para aprovechar esas oportunidades. Igual-

mente falaz resulta la noción muy generalizada (incluso en programas y préstamos del Banco Mundial y el BID) de que se deben favorecer sectores de "alto valor agregado." En un célebre artículo, Paul Krugman refutó esta idea con el simple recurso de calcular el valor agregado por trabajador de las distintas industrias en los Estados Unidos: resulta que las industrias que obtuvieron mayores puntajes según este criterio fueron la industria del tabaco y la de refinamiento de petróleo; las industrias glamorosas que favorecían los promotores de una nueva política industrial en los Estados Unidos, como Lester Thurow y Robert Reich, apenas obtuvieron puntajes promedio.[16]

Como ya hemos discutido en secciones anteriores, la única justificación válida de la política industrial es la existencia de fallas de mercado. En el caso de la política industrial de tipo sectorial, sería necesario mostrar la existencia de externalidades que afectan en forma diferente a distintos sectores. En los libros de texto comúnmente se enseña el caso de una economía que tiene dos sectores: un sector tradicional (típicamente identificado con el sector agrícola) y un sector moderno (típicamente identificado con el sector manufacturero) que se asume tiene externalidades positivas.[17] El equilibrio en este caso resulta en una asignación subóptima de recursos; la política adecuada es un subsidio o alguna otra medida similar que genere una reasignación de recursos desde el sector tradicional hacia el sector moderno.[18] Cuando las externalidades positivas son suficientemente fuertes (en comparación con los mecanismos de retroalimentación negativa que generalmente existen), se puede incluso generar una situación de equilibrios múltiples: un equilibrio "malo" donde la economía se especializa en el sector tradicional y un

16. Ver Krugman, P. (1994).

17. Estas externalidades pueden se pueden clasificar en dos grupos: de tipo tecnológico o de tipo pecuniario. Las externalidades de tipo tecnológico son las que se asumen directamente y que surgen por la difusión de conocimiento entre individuos y entre empresas. El conocimiento en cuestión puede darse por actividades explícitas de investigación y desarrollo, o por *learning by doing*. Las externalidades de tipo pecuniario son las que surgen por la existencia de economías de escala, como se discutió en la sección I.2.

18. Es necesario verificar que las externalidades sean locales: si las externalidades fueran globales (es decir, que todas las empresas del sector, indistintamente de su ubicación en el mundo, se benefician de igual forma) entonces no tendría sentido una política industrial **nacional**.

equilibrio "bueno" donde la economía se especializa en el sector moderno y alcanza un mayor nivel de ingreso. La política industrial en este caso consistiría en medidas que permitan que una economía en el equilibrio malo se desplace hacia el equilibrio bueno. Si definimos *cluster* como un sector que tiene externalidades positivas, entonces este razonamiento nos permite entender las condiciones bajo las cuales se justifica una política industrial que promueve el surgimiento de *clusters* en una economía.[19]

Hay un largo camino que recorrer para llegar desde este sencillo modelo hasta la formulación de una propuesta realista de política industrial de tipo sectorial. ¿Existen estas externalidades sectoriales? ¿Qué tipo de externalidades son? ¿Bajo qué condiciones se generan? ¿Cuáles son los sectores que exhiben estas externalidades? ¿Son lo suficientemente fuertes para que ameriten incurrir en los costos y peligros asociados a la política industrial? Es claro que éstas son preguntas muy complejas que todavía no tienen respuestas claras. Además, una discusión completa y rigurosa sobre estos tópicos queda necesariamente fuera del ámbito de este artículo. En los siguientes párrafos me limitaré a hacer algunas breves anotaciones sobre estos temas y derivar algunas conclusiones generales para el tema que aquí nos ocupa.

La literatura más convincente sobre la existencia de externalidades sectoriales es la que trata sobre la aglomeración geográfica de la actividad económica. En el artículo de Ellison y Glaeser que mencioné en la sección I.2, se concluye que el 28 por ciento de las industrias manufactureras en los Estados Unidos tienen un nivel de concentración geográfica superior al que podríamos esperar de acuerdo a tres factores: la concentración geográfica de todo el sector manufacturero, la concentración de la industria en unas cuantas grandes plantas y el azar. Este hallazgo es sugestivo, pero no prueba la existencia de externalidades sectoriales:

19. El desarrollo de un *cluster* en estos modelos sólo genera un aumento del ingreso nacional en la medida en que desaparezca el sector tradicional; es decir, en la medida en que la economía se especialice completamente en el *cluster*. Si esto no ocurre, entonces los salarios seguirían siendo determinados por la productividad del sector tradicional. Esto es importante porque implica que el surgimiento de un *cluster* tendrá un efecto positivo en los salarios solo en la medida en que el *cluster* sea "grande" o que éste genere externalidades positivas hacia otros sectores, de tal forma que haga más probable el surgimiento de otros *clusters*.

una explicación alternativa de la concentración geográfica de las industrias es la existencia de factores naturales (clima, recursos minerales) o de infraestructura (puertos) que son importantes para las industrias y que se encuentran concentrados geográficamente. Esto es lo que ocurre, por ejemplo, en el caso de la industria del vino, que es una de las industrias con mayores niveles de concentración geográfica en los Estados Unidos.

En un artículo posterior, Ellison y Glaeser hicieron un esfuerzo por distinguir entre los casos de concentración geográfica generados por factores naturales y los generados por externalidades sectoriales.[20] La conclusión a la que llegaron los autores es que entre un tercio y la mitad de los casos de alta concentración geográfica se puede explicar por factores naturales, quedando por tanto un número significativo de industrias cuya concentración geográfica estaría asociada a externalidades sectoriales positivas, también llamadas economías de aglomeración.

Hay por lo menos dos formas adicionales de examinar la existencia de externalidades sectoriales. En primer lugar, podemos preguntarnos si parte de los flujos de comercio internacional se deben a economías de escala al nivel de la industria, como lo hacen Anweiler y Trefler en un reciente artículo.[21] La conclusión es que hay varios sectores cuyo patrón de especialización y comercio al nivel internacional no se puede explicar por la distribución de factores entre países; la hipótesis más razonable parece ser la existencia de economías de escala externas en estas industrias.[22]

En segundo lugar, podemos investigar la validez de los supuestos que generan las externalidades sectoriales. En el modelo que se describió brevemente en la sección I.2, hay tres supuestos clave: ventajas de la es-

20. Ver Ellison G. y E. Glaeser (1999).

21. Ver Antweiler, W. y D. Trefler (2002).

22. En sentido estricto, el resultado de Antweiler y Trefler no dice que las economías de escala al nivel de la industria son externas a la empresa (externalidades). Teóricamente estas economías de escala externas podrían ser internas a las empresas. Sin embargo, la literatura sobre el tema claramente sugiere que las economías de escala de las empresas **no sobreviven la agregación a la industria**. Esto es, aunque las empresas pueden tener rendimientos crecientes en alguna etapa de su curva de oferta, por lo general esto no ocurre en el margen. Ver Tybout y Westbrook (1995).

pecialización, economías de escala (de tal forma que la especialización está limitada por el tamaño del mercado) y las ventajas de la proximidad entre suplidores y usuarios de insumos. De estos tres supuestos, el único que genera alguna duda es el último. Sin embargo, aquí también existe evidencia tanto anecdótica como econométrica que muestra la tendencia a que las transacciones se realicen entre agentes de una misma región.[23]

Aun cuando esta evidencia puede resultar bastante convincente sobre la existencia e importancia de externalidades sectoriales, no resulta útil a la hora de entender los sectores que presentan las externalidades más fuertes. Por ejemplo, los sectores con mayores niveles de concentración geográfica según el criterio de Ellison y Glaeser no coinciden con los sectores que presentan economías de escala según el estudio de Antweiler y Trefler. Esto plantea una posibilidad interesante, y es que tal vez la fuerza de las externalidades no es un factor intrínseco a un sector, sino que depende de una serie de circunstancias adicionales. Es decir, puede ser que un sector presente externalidades y economías de aglomeración en un momento y lugar, pero no en otro. En este caso, sería imposible establecer una lista de sectores de altas externalidades.

Es claro que éstos son temas que requieren mucha más investigación. Por lo pronto, tenemos que plantearnos cuáles son las recomendaciones de política que surgen si aceptamos que existen externalidades sectoriales, pero no sabemos en qué sectores ni bajo qué circunstancias se presentan. Una opción es argumentar que en estas condiciones de ignorancia, es mejor abandonar cualquier pretensión de política industrial sectorial. La segunda opción es formular una política industrial sectorial muy modesta.

A mi modo de ver, la primera opción, aunque puede resultar atractiva, es muy difícil –por no decir imposible– de implementar. Esto es así por-

23. Por ejemplo, un artículo reciente de Chad Steinberg ("Does the Neighborhood Matter?") muestra que incluso en un país tan abierto y pequeño como Singapur, la gran parte de los movimientos en la oferta de bienes se explica por los cambios en la demanda a nivel nacional. La literatura sobre comercio internacional también señala un efecto negativo importante de la distancia en los flujos de comercio. Buena parte de este efecto se debe a los costos de transporte y la evidencia señala que el efecto de la distancia no ha decrecido en las últimas décadas. Es decir, estamos lejos de lo que algunos han llamado "la muerte de la distancia."

que es difícil imaginarse una agenda completamente neutral, pues necesariamente los recursos son limitados y esto plantea la necesidad de escoger. ¿Cuáles actividades y cuáles sectores atender primero por medio de simplificación de trámites o mejora regulatoria? Distintos sectores tienen distintas demandas de infraestructura y capital humano... ¿cuáles atender primero? Pensemos en las decisiones sobre desarrollo de infraestructura que debe hacer un Gobierno constantemente. Teóricamente, en una economía neoclásica, se puede calcular la rentabilidad social de distintos proyectos de infraestructura sin necesidad de prestar atención a fallas del mercado. Pero ésta no es una buena descripción de lo que sucede en la realidad. Lo cierto es que tenemos una economía con importantes indivisibilidades, donde hay muchas inversiones que no se pueden hacer en forma marginal (por ejemplo, no tiene sentido construir un aeropuerto para que atienda a 10 turistas al año) y donde existen importantes complementariedades entre distintas inversiones (por ejemplo, el aeropuerto, el hospital de Liberia y el Proyecto Papagayo). Esto muestra que es imposible asignar el esfuerzo estatal entre los distintos sectores sin plantearse las imperfecciones del mercado asociadas a indivisibilidades y complementariedades de la inversión. Pero una vez que se hace esto, es difícil argumentar que se está siendo neutral. En términos más generales, lo importante es que las decisiones de inversión en infraestructura de un Gobierno necesariamente afectan el sendero de desarrollo y, en particular, los sectores que se van a desarrollar.

Lo anterior implica que ninguna agenda es realmente neutral, lo que sucede es que los criterios para tomar estas decisiones a menudo no son explícitos. La escogencia entonces no es entre una agenda neutral y otra que no lo es, sino entre una agenda no neutral implícita o no razonada y otra explícita.[24] Dado el nivel de ignorancia que tenemos sobre estos temas, cualquier agenda no neutral explícita debe ser muy modesta. En particular, debe estar asociada a una política industrial "suave", con un alto nivel de pragmatismo y flexibilidad, y diseñada de tal forma que nos permita estar evaluando constantemente su éxito.

24. Aunque parece obvio que la segunda opción es superior a la primera, se podría hacer una defensa de una agenda implícita, argumentando que el anunciar una política explícita generaría una fuerte presión de parte de distintos grupos de interés, lo que posiblemente llevaría a favorecer los sectores equivocados. Sin embargo, igualmente se puede argumentar que una agenda implícita es más fácil de manipular por los grupos de interés.

¿Cómo definir los sectores prioritarios en esta política industrial explícita? Dado lo que hemos discutido en los párrafos anteriores, es claro que no existe una fórmula que nos permita hacer esta escogencia en forma rigurosa y objetiva. Sin embargo, es posible señalar por lo menos tres criterios básicos: (a) no se debe favorecer sectores en declive o sectores maduros, pues los beneficios se darían sólo en la medida en que el sector pueda crecer o evolucionar en forma importante; (b) no se deben favorecer sectores dominados por una o muy pocas empresas, pues en estos casos sería de esperar que no existieran fallas de coordinación, que son las que están asociadas a los equilibrios múltiples que se describieron anteriormente; (c) todo lo demás igual, se deben favorecer sectores que tengan una fuerte interacción con el resto de la economía, pues sólo de esta manera es que el surgimiento de un *cluster* va a tener un efecto positivo a nivel agregado (véase nota al pie 19).

Por supuesto, hay muchos sectores que cumplen con los criterios anteriores y no tengo nada que decir sobre la escogencia entre ellos más que argumentar que esa escogencia tal vez **no** es tan importante. Pensemos en una economía pequeña y abierta caracterizada por un sector "tradicional" y varios sectores "modernos" idénticos, todos los cuales tienen fuertes externalidades sectoriales positivas. Bajo ciertas condiciones, existe un equilibrio malo en el cual la economía se especializa en el sector tradicional y varios equilibrios buenos, cada uno asociado al desarrollo de un *cluster* en uno de los sectores modernos. En estas circunstancias, claro está, no importa cuál de los sectores modernos se promueve, lo importante es que promueva alguno de ellos y que la forma como se haga sea adecuada.

Podemos resumir el razonamiento de esta sección de la siguiente manera: (a) hay evidencia de que existen importantes externalidades sectoriales; (b) no sabemos cuáles sectores son los que tienen externalidades más fuertes; (c) dado que no existe una política completamente neutral, resulta necesario pensar en una política industrial sectorial explícita; (e) dado nuestro nivel de ignorancia, esta política industrial debe ser modesta (es decir, debe ser "suave", pragmática, flexible y bajo constante evaluación); (f) aunque existen algunos criterios básicos que podemos usar, lo cierto es que queda un amplio margen a la hora de escoger los sectores que serían promovidos; (g) en la medida en que las externali-

dades sectoriales sean importantes y generalizadas, la imposibilidad de hacer esta escogencia en forma rigurosa no debe ser vista como un obstáculo insalvable para hacer alguna escogencia.

6. Comentarios finales

En las secciones anteriores hemos explorado la evidencia que existe para justificar políticas de atracción de IED, promoción de exportaciones, apoyo al establecimiento de eslabonamientos y PYME, promoción de actividades innovadoras y promoción de *clusters*. Es claro que todos éstos son temas sobre los que todavía existen muchas interrogantes y sobre los que caben puntos de vista distintos. Las conclusiones que se puedan derivar son, por tanto, necesariamente preliminares y sujetas a discusión.

A mi modo de ver, un país como Costa Rica debería plantearse una política industrial "suave" y modesta como la descrita en la sección anterior, que evite **grandes** apuestas de recursos en alguna dirección particular y que **integre** las distintas políticas que se han venido implementando de una forma coherente. Este último punto es muy importante: en la forma desarticulada como se han venido ejecutando estas políticas en el país, su efecto necesariamente será muy limitado. Nuestra política industrial debería evolucionar hacia una en que las políticas enumeradas en el párrafo anterior, se coordinen y complementen en función de algunos *clusters* claramente definidos.

Un ejemplo que puede ilustrar este punto es lo que se ha venido haciendo en el país en el caso del *cluster* de implementos médicos. Debido al potencial de este sector, donde se han dado inversiones importantes en los últimos años de parte de empresas como Baxter y Abott Laboratories, la Administración Rodríguez Echeverría lanzó un programa con el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE) y la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE) para evaluar este *cluster* y diseñar algunas políticas para su promoción. Lo importante fue que como parte de este proceso, se logró una incipiente colaboración de programas que normalmente funcionan aislados, tales como CR-Provee, la dirección de PYME del MEIC, CINDE, el Fondo de

Recursos Concursables y las universidades. Pronto se hizo evidente que había enormes ganancias potenciales de esta coordinación.

Si adoptáramos este enfoque en forma general, tendríamos una especie de matriz, donde las filas representarían programas horizontales como apoyo a las PYME y promoción de exportaciones, y las columnas representarían *clusters* como implementos médicos y la industria alimenticia. Aunque los programas no se limitarían exclusivamente a la atención de los *clusters* definidos, sí los tendrían como prioridades. Por medio de estos últimos se debería articular una coordinación estrecha de los distintos programas horizontales y se debería también hacer una evaluación periódica de avance.

Este tipo de política industrial, claro está, requiere un mejor funcionamiento del aparato estatal, sobre todo en cuanto a la comunicación entre los distintos ministerios y agencias públicas, que actualmente es muy débil. También requiere mayor capacitación de los funcionarios públicos, pues únicamente de esta forma, se podrán diseñar, ejecutar, evaluar y rediseñar las políticas descritas en forma exitosa. Y no podemos dejar de lado, por supuesto, el constante esfuerzo y vigilancia que deben estar presentes para evitar que la política industrial sea capturada por los grupos de interés, y de esta manera, se generen problemas de ineficiencias asociadas al proceso de búsqueda de rentas o *rent seeking* que hemos tenido en el pasado.[25] Se requiere, en fin, de un mejor funcionamiento de la burocracia estatal.

Precisamente aquí es donde se encuentra una de las mayores debilidades de los programas de "competitividad" que se han seguido en la región. Éstos han caído en la ilusión de que el sector privado puede identificar los problemas, diseñar las soluciones y compensar las debilidades del Estado a la hora de implementar los programas. Esto es claramente inconveniente. Es cierto que la participación del sector privado es clave en cualquier esquema de política industrial, pero esta participación no puede ni debe implicar el desplazamiento del Estado. Cuando

25. Es importante anotar que este artículo ha sido escrito pensando en las capacidades del Gobierno de Costa Rica para llevar adelante una política industrial como la que se ha descrito. Es muy posible que en países donde el Estado funciona peor que en Costa Rica, la mejor alternativa sea minimizar la política industrial mientras se trabaja en el fortalecimiento de las instituciones.

hablamos de políticas públicas, las debilidades del Estado no pueden ser compensadas por las fortalezas del sector privado; su única solución radica en el fortalecimiento y modernización del Estado. Éste es el gran reto que tenemos por delante.

Referencias

ANTWEILER, W. y D. TREFLER (2002). "Increasing Returns And All That: A View from Trade", *American Economic Review*, vol. 92, n.° 1, marzo, pp. 93-119. (Previamente publicado como NBER Working Paper n.° 7941).

BERNARD, ANDREW y J. BRADFORD JENSEN (1999). "Exporting and Productivity", *NBER Working Paper*, n.° 7135, http://papers.nber.org/papers/w7135.

CLERIDES, SOFRONIS; SAUL LACH y JAMES TYBOUT (1998). "Is Learning by Exporting Important? Micro-Dynamic Evidence from Colombia, Mexico and Morocco." *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, n.° 3, agosto, pp. 903-947.

EASTERLY, WILLIAM (2001). "The Lost Decades: Developing Countries' Stagnation in Spite of Policy Reform 1980-1998", World Bank.

ELLISON, GLEN y EDWARD GLAESER (1997). "Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industry: A Dartboard Approach," *Journal of Political Economy*, vol. 105, n.° 5, pp. 889-927.

_____ (1999). "The Geographic Concentration of Industry: Does Natural Advantage Explain Agglomeration?", *American Economic Review*, vol. 89, n.° 2, Papers and Proceedings.

EVANS, PETER (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton: Princeton University Press.

HAUSMANN, RICARDO y DANI RODRIK (2002). "Economic Development as Self-Discovery," *NBER Working Paper*, n.° 8952, mayo.

KRUGMAN, PAUL (1994), "Competitiveness: A Dangerous Obsession," *Foreign Affairs*, vol. 73, marzo-abril, pp. 28-44.

LORA, E. y U. PANIZA (2002). "Structural Reforms in Latin America Under Scrutiny," Banco Interamericano de Desarrollo,

MORAN, THEODORE (2001). "Parental supervision: The New Paradigm for Foreign Direct Investment and Development," *Policy Analysis in International Economics*, n.° 64, Institute for International Economics.

RODRIK, DANI (1995). "Trade and Industrial Policy Reform", en J. R. Behrman y T.N. Srinivasan, eds., *Handbook of Development Economics*, vol. III, B, Amsterdam: North-Holland.

ROMER, PAUL M. (1994). "New Goods, Old Theory, and the Welfare Costs of Trade Restrictions," *Journal of Development Economics*, vol. 43, pp. 5-38.

TYBOUT J. R. y DANIEL WESTBROOK (1995). "Trade Liberalization and the Structure of Production in Mexican Manufacturing Industries", *Journal of International Economics*, vol. 39, pp. 53-78.

14

MEDELLÍN, PUEBLA Y SANTO DOMINGO: LA VISIÓN DE UN ECONOMISTA*

EDUARDO LIZANO

"Es de esperar que los economistas y políticos, que ya entrevén el camino justo, no serán ya un freno sino un estímulo en la vanguardia".

DISCURSO DE S.S. PABLO VI
en la inauguración de la Segunda Conferencia Episcopal Latinoamericana (Medellín, 1968).

"Il serait très heureux qu'un certain nombre d'economistes acceptent de sortir de leur sacristie pour écouter le langage de l'Eglise".

JEAN-MARIE LUSTIGER,
Le Choix de Dieu, Editions Fallois, 1987, p. 421.

Introducción

La Iglesia Católica se ha interesado desde siempre en los aspectos económicos, sociales y políticos del comportamiento del hombre. Fue, sin embargo, a partir de 1891, con la publicación de la encíclica *Rerum Novarum (RN)* que el tema se comenzó a abordar de manera sistemática. La RN[1] ha sido punto de llegada y, a la vez, de arranque. De llegada porque, si bien la doctrina social de la Iglesia "no ha nacido con RN",[2] sí representa la cima de un largo camino de elaboración y de iniciativas

* Una versión preliminar de este documento fue presentada en la Segunda Conferencia de Obispos y Economistas Latinoamericanos, República Dominicana. Febrero 20-23, 1994.

1. Las abreviaturas usadas en este trabajo, en orden alfabético, son las siguientes:

CA	Centesimus Annus	OA	Octogesima Adveniens
DM	Documento de Medellín	PP	Populorum Progresio
DP	Documento de Puebla	QA	Quadragesimo Anno
DSD	Documento de Santo Domingo	RN	Rerum Novarum
EN	Evangelii Nuntiandi	SRS	Sollicitudo Rei Socialis
GS	Graudium et Spes	VS	Veritatis Splendor

2. Ver Laubier (1991), p. 82

sobre la cuestión social de parte de la Iglesia.[3] De arranque, porque inaugura un fructífero período de cien años de profundización doctrinal, de interpretación de los signos de los tiempos y de acumulación de ricas experiencias, todo lo cual ha permitido, de manera significativa, enriquecer y decantar la doctrina social de la Iglesia. Así, en el transcurso del último siglo, ha surgido un rico capítulo de la teología moral conocido con el nombre de doctrina social.[4]

Las relaciones entre quienes se dedican a la teología moral (los pastores) y quienes se concentran en el estudio de la economía (los economistas) son inevitables e importantes.

El diálogo abierto y fraterno es provechoso y fructífero. Pero no resulta tarea fácil, por mejor buena voluntad que exista de ambas partes. Los escollos y los problemas son numerosos. En efecto, los objetivos y las metas, así como los instrumentos de análisis, los medios de acción y los procedimientos de juzgar, ni concuerdan, ni coinciden; con harta frecuencia son diferentes. En suma, los planteamientos y los puntos de vista divergen. Se corre el riesgo de caer en un diálogo de sordos. Como se ha indicado "(...) se perciben dos lenguajes, una terminología que suena extraña a cada una de las partes por los significados diferentes que cada uno atribuye a sus palabras (...). A todo esto se añade la lógica ignorancia mutua de los saberes respectivos: la teología no es un conocimiento que se prodigue entre economistas (...) Tampoco los teólogos se dedican seriamente al estudio de la economía (...). Sin embargo, hay bastante que un economista podría precisar a un teólogo y mucho lo que este último podría enseñar a un economista".[5] Ambos sacan pro-

3. Ver Aubert (1991), p. 5.

4. No es necesario, en esta oportunidad, entrar a diferenciar los diversos términos que se han utilizado alusivos a la doctrina social. Se han señalado, por ejemplo, el pensamiento social de la Iglesia, la doctrina moral pública, la enseñanza social y humanitaria, la doctrina social de los papas (Ver Heckel, p. 25). Por su parte, Jean-Luc Chabot hace referencia a la enseñanza social, la ciencia social católica, el orden social cristiano y a la cuestión social. Ver Chabot (1989), pp. 7-8.

5. Ver Irastorza (1991), p. 594. Jorge Mejía, el vicepresidente del Pontificio Consejo Justicia y Paz, en su presentación del documento Social and Ethical Aspects of Economics, indicaba, en noviembre de 1991, que *"There is no need to insist upon the fact that neither Cardinal Etchegaray, our Presidente, nor Msgr. Martin, our Under-Secretary, nor indeed myself, know much about the intricacies of present economic science, both theoretical and applied"* (Mejía (1991), p. 5).

vecho, sin duda, del diálogo constructivo. De ahí la necesidad de poner empeño en esta tarea. Este documento va en esa dirección. Su propósito es ayudar a despertar interés y contribuir, en algo, a promover el diálogo. Se han tomado como punto de partida los documentos finales de las Conferencias del Episcopado Latinoamericano llevadas a cabo en Medellín (1968), Puebla (1979) y Santo Domingo (1992), que representan la voz oficial de la Iglesia.

El documento se encuentra dividido en tres partes. La primera presenta, en apretada síntesis, la perspectiva desde la cual se ubica la Iglesia Católica, así como la de la economía. La segunda abarca una comparación sistemática de los aspectos de interés especial para el economista que se hallan en los documentos de Medellín, Puebla y Santo Domingo. La tercera se dedica a examinar algunos temas de especial significado desde el punto de vista de la economía. Se concluye con la enumeración de una serie de temas que podrían conformar una agenda para futuros encuentros.

I. LAS PERSPECTIVAS

En esta parte se trata de examinar dos temas. Primero, el marco de referencia de la Iglesia Católica desde el punto de vista del economista. Concretamente, ¿cuál es el mensaje? Segundo, explicar en forma sucinta el planteamiento del economista. Precisar estas dos perspectivas es de mucha trascendencia, ya que de aquí surge buena parte de las dificultades del diálogo entre pastores y economistas.

1. La perspectiva de la Iglesia Católica

a) Dios, en un acto infinito de amor y de absoluta libertad, decide crear al hombre. Y lo hace a su imagen y semejanza. Por consiguiente, lo dota de inteligencia (don de discernir, reflexionar y aprender) y de libertad (capacidad de escoger, y determinar sus actos). No contento con ello, Dios pone a disposición del hombre la tierra y todo lo que sobre ella existe para su usufructo. El mandato de Dios es breve: "procread y multiplicaos, y henchid la tierra; sometedla y dominad (...) sobre todo cuanto vive y se mueve sobre la tierra" (Ge, 1-28). Además, el Vaticano II insiste en:

"avivar la preocupación de perfeccionar esta tierra" (GS, 39). La regla de comportamiento que Dios da al hombre es clara: amar a Dios sobre todas las cosas y al prójimo como a uno mismo.

b) Sin embargo, el hombre, en un acto libérrimo, decide rebelarse contra su creador. Este acto suyo de soberbia, lo hace caer en el pecado. De ahí en adelante, el hombre, por siempre, peregrina por la vida con la señal de culpa, consecuencia de su orgullo desmedido y su egoísmo.

c) Pero Dios, no satisfecho con su primer acto de amor (la creación del hombre a su imagen y semejanza), procede a un segundo acto de amor igualmente ilimitado: encarna a su Hijo, lo envía a la tierra para redimir al hombre de la falta que cometió. El Hijo de Dios se sacrifica, viene al mundo para rescatar y salvar al hombre. Le ofrece la posibilidad de liberarse del pecado, es decir, de poder llegar de nuevo al Señor. Jesucristo da al hombre un conjunto de medios para procurar su salvación: funda la Iglesia, establece los sacramentos, envía al Espíritu Santo, permanece entre los hombres (eucaristía). Además, suministra las normas de conducta: el decálogo y las bienaventuranzas (la Carta Magna de la moral evangélica, VS, 15). Y, por último, establece los criterios a la luz de los cuales el hombre será juzgado: el juicio final (Mt.25, 34-46). Todo lo anterior está recogido en la parábola del joven rico (Mt.19, 16-26).

Así, la misión de la Iglesia, en esencia, consiste en salvar y redimir al hombre, rescatarlo de la soberbia y del egoísmo, es decir, del pecado. La Iglesia busca liberar a la criatura humana de la opresión, de la violencia, de la coacción, de la dependencia, de la marginación, del avasallamiento que lo aherroja, le corta la libertad y le obstaculiza su peregrinación hacia el Señor. Por eso, como lo indica Juan Pablo II en su mensaje a los obispos latinoamericanos al aprobar el documento definitivo de Puebla, la misión esencial de la Iglesia, en última instancia, es evangelizar. Esta tarea no corresponde únicamente a los obispos: "toda la Iglesia está llamada a la evangelización" (VS, 109). Traer la Buena Nueva, ser luz del mundo, sal de la tierra, fermento de los corazones. Permear todos los actos de todos los hombres. Se busca transformar desde adentro y renovar a la misma humanidad (EN, 18).

d) La misión de la Iglesia debe llevarse a cabo ahora y aquí. Si bien el reino de Dios no es de este mundo, y la salvación del hombre no puede alcanzarse en esta vida, en ella se inicia el camino de la redención. La espera escatológica "no nos dispensa trabajar por la perfección de la tierra presente" (GS, 39). Por ello la Iglesia, evangelizadora y misionera, no puede dejar de actuar. Sus pastores han de laborar sin desmayo, en su misión de difundir el Evangelio por doquier. Esta tarea, como se indicó, abarca y permea todos los actos del hombre. Ahora bien, la evangelización de las realidades económicas, sociales y políticas corresponde a la teología moral y, dentro de ella, a la parte denominada, específicamente, Doctrina Social (DS).

e) Desde la perspectiva de la DS, varios temas han de mencionarse en vista de su importancia. Sin embargo, antes es conveniente insistir en el concepto y la definición, así como en el alcance y la meta de la DS.

"La doctrina social de la Iglesia debe entenderse principalmente como el conjunto de enseñanzas que la Iglesia tiene acerca de la convivencia y de la sociedad humana ".[6] Así, "la conciencia y la expresión de la responsabilidad de la Iglesia en la sociedad se llama su doctrina social".[7] De manera precisa, Juan Pablo II indica que la doctrina social es "...la cuidadosa formulación del resultado de una atenta reflexión sobre las complejas realidades de la vida del hombre en la sociedad y en el contexto internacional, a la luz de la fe y de la tradición eclesial. Su objetivo principal es interpretar esas realidades, examinando su conformidad o diferencia con lo que el Evangelio enseña acerca del hombre y su vocación terrena y, a la vez, trascendente, para orientar en consecuencia su conducta cristiana". (SRS,41). De esta manera, la doctrina social, de acuerdo con Pablo VI, permite al hombre y a las comunidades "...analizar con objetividad la situación propia de su país, esclarecerla mediante la luz de la palabra inalterable del Evangelio, deducir principios de reflexión, normas de juicio y directrices de acción "(OA,4)[8]

6. Ver Osés (1967), p. 62.

7. Ver Carrier (1990), p. 44.

8. Para Camacho (1991, p. 34) el método propuesto, desde Pablo VI, consiste "en el análisis de la realidad, juicio a la luz de los grandes principios del evangelio y tradición, discernimiento de las opciones concretas y puesta en práctica de las mismas".

Dos observaciones son pertinentes:

i. La DS de la Iglesia "no es un sistema abstracto, cerrado y definido una vez por todas, sino concreto, dinámico y abierto",[9] y Carrier,[10] por su parte, indica la urgencia de "reexaminar la doctrina social de la Iglesia como un proceso creciente y continuo" que debe "renovarse constantemente".[11]

ii. la relación entre la Iglesia y la sociedad no es de una sola vía. En efecto, "...la Iglesia no sólo 'enseña' a las sociedades sino que también 'aprende' de ellas ... es un proceso de influencia y de interacción recíprocas".[12]

Así, la DS experimenta una continua remodelación "como consecuencia de la reflexión que se hace desde la fe sobre una realidad en permanente cambio".[13]

Ahora bien, los temas sobresalientes, tal como se perciben desde el punto de vista del economista son los siguientes:

i. La DS levanta la bandera de la dignidad del hombre. Cada hombre, todo hombre hecho a semejanza de Dios, es sujeto de redención gracias al sacrificio del Hijo. Cada hombre y todos los hombres deben ser dignificados. Por ello "el Concilio inculca el respeto al hombre, de forma que cada uno, sin excepción, debe considerar el prójimo como otro yo, cuidando, en primer lugar, de su vida y de los medios necesarios para vivirla dignamente "(GS, 27). Todos los hombres, por el hecho de ser hombres, gozan de igual dignidad y de ciertos derechos fundamentales. Todos los hombres están llamados a la salvación y, como tales, tienen derechos y obligaciones ineludibles. Hoy se han sistematizado en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, de las Naciones Unidas.

9. Congregación para la Educación Católica, 3b, citado por Camacho (1991), p. 33.
10. Ver Carrier, *op. cit.*, p. 9.
11. Ver Heckel (1979), p. 71.
12. Ver Carrier, *op. cit.*, p. 11.
13. Ver Camacho, *op. cit.*, p. 19.

ii. El hombre está obligado a aplicar su inteligencia, su capacidad y sus facultades para usar, en forma adecuada, los medios puestos a su disposición. No se trata, como se lee en la parábola de los denarios, tan sólo de preservar, mantener y cuidar lo que se ha recibido, sino de aumentarlo y multiplicarlo. El hombre deberá rendir cuentas de su comportamiento.

iii. La Iglesia no plantea ni ofrece al hombre propuestas concretas ni sugerencias específicas para resolver los problemas temporales en el ámbito de las actividades económicas, políticas o sociales. "La Iglesia no tiene soluciones técnicas que ofrecer al problema del subdesarrollo" (SRS, 41). Juan Pablo II lo reiteraba "… la Iglesia no se siente llamada a proponer opciones técnicas".[14] Lejos de la Iglesia pretender ser una tercera vía, "ni siquiera otra posible alternativa" (SRS, 41). La Iglesia no propone un "modelo" o un "sistema" católico; tampoco tiene una "ideología". La DS de la Iglesia trata, como se indicó, de impregnar todos los actos de todos los hombres con su mensaje de amor y de esperanza, mediante la iluminación de las mentes y el fuego de los corazones. La Iglesia anuncia la Buena Nueva y denuncia el pecado. Corresponde al hombre, mediante el recto uso de la razón, buscar las soluciones más adecuadas a los problemas económicos, políticos y sociales que cotidianamente debe enfrentar.

iv. Pero a la Iglesia, "con la experiencia que tiene de la humanidad" (PP, 13), no le es posible abstenerse de dar algunas indicaciones y orientaciones básicas al hombre para mejorar su transitar en la tierra y, concretamente, para asumir los problemas económicos, políticos y sociales. La DS de la Iglesia hace un llamado al hombre para cumplir una doble e inevitable obligación:

- **La laboriosidad**. El hombre debe esforzarse, trabajar afanosamente y aplicarse con inteligencia y voluntad para lograr transformaciones audaces y profundamente innovadoras (PP, 31), a fin de asegurar una "renovación radical" (VS, 98). El hombre debe cumplir su compromiso total con su Creador, sin ambages ni ambigüedades.

14. Ver Juan Pablo II (1993), p. 13.

- **El compromiso con los demás hombres** (es decir, con el prójimo). Este compromiso tiene dos aspectos: la solidaridad y la participación. Ambas son indispensables: pensar en los demás y participar en la construcción de un mundo mejor. Al hombre no le está permitido abstenerse de hacer ni lo uno ni lo otro. Así, el hombre une, de manera inequívoca e indisoluble, la ortodoxia (la fe) con la ortopraxis (la acción).

v. La DS de la Iglesia postula claramente ciertos principios y no se cansa de reiterarlos para que el hombre los tome en consideración al actuar:

   - El destino universal de todos los bienes. Estos han de servir para ayudar a todos los hombres a vivir dignamente.
   - La erradicación de la miseria y la injusticia, las desigualdades flagrantes. Estas representan obstáculos en el camino del hombre hacia el Señor.
   - La necesidad de liberar las potencialidades del hombre. Todos los hombres pueden aportar algo. Para ello es necesario liberarlo de la opresión espiritual y de la miseria material. Y poder pasar así de condiciones menos humanas a condiciones más humanas (PP, 20).

vi. El concepto de desarrollo de la DS de la Iglesia no se limita a tener más, sino a ser más. El desarrollo tiene, sin duda, aspectos económicos, políticos y sociales, pero es mucho más que eso. Es un acto moral, es un compromiso del hombre con Dios. No hay posibilidad de un verdadero desarrollo sin una verdadera conversión individual de cada hombre. Por eso, "para alcanzar el verdadero desarrollo es necesario no perder de vista dicho parámetro, que está en la naturaleza específica del hombre, creado por Dios a su imagen y semejanza" (SRS, 29).

El gran obstáculo se encuentra, en esencia, en las estructuras de pecado que "se fundan en el pecado personal y, por consiguiente, están unidas siempre a actos concretos de las personas..." (SRS, 36). Es ahí, en el corazón endurecido del hombre en donde se encuentra la causa profunda del subdesarrollo. De ahí la necesidad de la conversión personal, de la reforma de las costumbres (QA, 97).

Por consiguiente, ninguna estructura, institución u organización, ningún modelo o sistema sirven al propósito de la evangelización si los hombres no se convierten. Así, "sólo cabe la moralización de las instituciones y de las prácticas económicas si se hace a través de la moralización de los hombres".[15] En efecto,"…los casos de pecado social son el fruto, la acumulación y la concentración de muchos pecados personales(...) las verdaderas responsabilidades son de las personas(...) una situación (como una institución, una estructura, una sociedad) no es, de suyo, sujeto de actos morales; por lo tanto, no puede ser buena o mala en sí misma "(Exhort. Apost. Reconcilio et paenitentia, 16).

2. La perspectiva de la Economía

El economista parte del hecho de que el hombre (todo hombre) debe hacer frente a ciertos problemas de manera ineludible. Entre ellos, valga mencionar:

- El hombre ha de enfrentarse al problema del bien y del mal; de ahí surge **la moral**.
- El hombre ha de resolver el problema de cómo determinar los procedimientos para organizar la vida en comunidad; de ahí surge **la política**.
- El hombre ha de abocarse, también, al problema de establecer aquello que es permisible y aquello que no lo es en la vida social; de ahí surge **el derecho**.

Ahora bien, otro problema se refiere a los procedimientos para decidir cómo el hombre utiliza los medios a su disposición para satisfacer sus necesidades. Al dar respuesta a esta pregunta, surge la disciplina denominada Economía. ¿Y por qué se trata de un problema? Por la sencilla (pero dramática) razón de que los medios disponibles no son suficientes para satisfacer todas las necesidades de todos los hombres. El hombre debe hacer frente, entonces, al dilema de cuáles de sus necesidades satisface y cuáles de ellas deja sin satisfacer. Se plantea así una situación en la cual los medios (trabajo, tierra, agua, conocimiento, instrumentos

15. Ver Raga (1991), p. 629.

de producción) no son suficientes para satisfacer las necesidades humanas. La esencia de la economía es, por lo tanto, el problema de la escasez, que obliga al hombre a escoger cómo usar los medios limitados de que dispone para satisfacer la mayor parte posible de sus necesidades. Si los medios disponibles, en un caso hipotético e irreal, fueran suficientes para satisfacer todas las necesidades de todos los hombres, el problema desaparecería y también la disciplina de la economía. Como éste no es el caso, la economía entonces estudia los diferentes usos que se pueden dar a medios escasos para satisfacer las necesidades humanas.[16]

El concepto de **escasez** para la economía, no es ni estático ni absoluto, sino más bien dinámico y relativo.

- Es dinámico, por cuanto en el transcurso de la historia el hombre ha sido capaz de modificar los medios (unos aumentan y se perfeccionan; otros se agotan y se degradan) y, en general, de aumentar su capacidad para producir bienes y servicios. Por ello la posibilidad de satisfacer necesidades se ha incrementado de manera muy sustancial. Pero, de igual manera, las necesidades se modifican constantemente. Unas se sacian; otras no. Además, aparecen otras nuevas.

  Así, tanto los medios como las necesidades cambian en el transcurso del tiempo. Hasta ahora, la característica principal ha sido, sin embargo, que el incremento de los medios, aunque acelerado, ha resultado inferior al de las necesidades y, por ello, aquéllas aún insatisfechas son muy significativas.

- Es relativo, por cuanto la escasez no depende de la mayor o menor disponibilidad de un bien, sino de la relación entre los medios y las necesidades. Bien puede existir, en efecto, una cantidad "pequeña" de un bien y no ser escaso, si él no satisface una necesidad "sentida"; por el contrario, la cantidad existente de un bien puede ser "grande" o "abundante" y, sin embargo, ser muy escaso si la necesidad que satisface es muy "apremiante".

Una observación de mucha importancia consiste en percibir claramente cómo la economía lleva a cabo su labor con base en datos suministrados

16. La obra clásica sobre este tema es la de Robbins (1932).

por otras disciplinas, que le son dados, por así decir, desde "afuera". Tres hechos son de especial trascendencia, a saber:

1. El cambio de la disponibilidad de los medios (su cantidad y su calidad) es una información o un dato que le es dado a la economía por otras disciplinas. Esta disciplina no estudia el cómo y el por qué los medios disponibles se modifican en el tiempo. Esto corresponde a otras disciplinas, como las ingenierías y las ciencias tecnológicas.

2. La evolución de las necesidades humanas en el tiempo (cómo y por qué se modifican, aumentan o desaparecen) es también un dato suministrado a la economía por otras disciplinas, como la sicología social y la moral.

3. La modificación del marco jurídico-institucional dentro del cual toman sus decisiones y llevan a cabo sus acciones los agentes económicos, es también un dato dado a la economía por otras disciplinas, como el derecho y la política.

Ninguno de estos tres hechos cae en el ámbito de análisis de la economía. Esta disciplina estudia la relación entre los medios y las necesidades, pero no cómo o por qué unos y otras cambian y menos aún si deben o no cambiar. Esto último es, sin duda, un tema de la máxima importancia para el hombre, pero para la economía constituye "harina de otro costal".

Como puede apreciarse, la economía está abocada tan sólo a un pequeño (aunque importante, sin duda) ámbito de los problemas del hombre. Y mal se haría si se tratara de poner sobre sus hombros aspectos de la existencia humana para los cuales no tiene ni procedimientos de análisis ni instrumentos de acción. La división del trabajo es indispensable. Por ello, a pesar de la innegable vinculación entre las diferentes disciplinas del conocimiento y del quehacer humano, siempre debe recordarse aquello de "zapatero a tus zapatos".

La función de la economía no es promover el progreso, (entendido éste como el aumento de los medios disponibles para satisfacer más necesidades), sino analizar cómo, con los medios disponibles, se pueden satisfacer mejor las necesidades del momento. Por ello, la tarea del econo-

mista consiste básicamente en esclarecer y analizar las posibles consecuencias que, desde el punto de vista de la satisfacción de las necesidades, tienen diferentes sugerencias, medidas, planteamientos, planes y programas que lleguen a proponerse o a ejecutarse.

El estudio de las consecuencias de las distintas opciones, posibilidades y alternativas para hacer frente al problema de la escasez es el ámbito propio de la economía y, por ende, el campo de acción del economista. Así, el problema tan real y acongojante acerca de cómo liberarse de la "tiranía del progreso" no se plantea a la economía.[17]

Ante este problema (la asignación de medios escasos con usos alternativos para satisfacer necesidades, por lo general, ilimitadas), el hombre ha inventado diferentes maneras de enfrentarlo. Dos opciones básicas se han planteado.

Una consiste en hacer recaer (*de jure o de ipso*) en alguien la responsabilidad de decidir cuáles necesidades satisfacer y cuáles no: el consejo de ancianos, el monarca, el dictador, el partido, el general o un grupo social determinado. Las decisiones básicas (qué producir, cuánto producir, cuándo producir, dónde producir) serían tomadas por el responsable de turno. Quien decida, es decir, la autoridad central, ha de tener suficiente capacidad de coacción sobre los agentes económicos para hacer ejecutar sus decisiones. Ellas estarían, pues, centralizadas y su ejecución se llevaría a cabo mediante un plan. De ahí la expresión "economía de planificación central". La otra opción consiste en establecer un sistema de consulta entre quienes tienen necesidades para determinar cuál es su orden de prelación, cuáles son las preferencias y las prioridades. De esta manera podría decidirse cuáles necesidades satisfacer y cuáles posponer. En este caso, se otorga a los agentes económicos (consumidores, productores, trabajadores) una amplia libertad para escoger y tomar sus decisiones. Por consiguiente, el acontecer (qué producir, cuánto, cómo, dónde y cuándo producir) es el resultado de las decisiones individuales tomadas por los agentes económicos, ninguno de los cuales con suficiente poder para ejercer una influencia determinante en el resultado final. Las decisiones estarían descentralizadas y se coordinarían mediante el mercado. De ahí la expresión "economía de mercado".

17. Ver Guéhenno (1993).

Varias observaciones se imponen desde ya.

i. La naturaleza, el funcionamiento, las ventajas y las desventajas de ambos sistemas económicos (la economía de planificación central y la economía de mercado) han producido un verdadero torrente de literatura. Basta reiterar que al ser estos sistemas (planificación y mercado) creaciones del hombre se caracterizan, necesariamente, por las deficiencias y limitaciones propias de toda obra humana. Ambos son imperfectos.

ii. En la realidad, no se encuentran, sólo muy contadas excepciones, sistemas económicos "químicamente" puros, sino más bien se presentan, en diferentes proporciones, elementos de ambos sistemas entremezclados y superpuestos.

ii. El funcionamiento de cualquier sistema económico presupone que el comportamiento de los agentes económicos se basa en un determinado conjunto de principios morales. Cuanto menos acaten los agentes económicos estos principios, menor es la posibilidad de un funcionamiento adecuado de los sistemas económicos. Se trata de una condición *sine qua non*.

iv. Igualmente, la operación de los sistemas económicos exige la existencia de un marco jurídico-institucional que sirva de marco a los agentes económicos para tomar sus decisiones. Sin él, los agentes económicos no sabrían cómo comportarse y cómo actuar.

Con la caída del muro de Berlín y el desmembramiento de la Unión Soviética, el sistema económico de planificación central presenta pocas posibilidades de ser aplicado en el futuro predecible. Ello significa que, en la realidad, se encontrarán más y más diversas versiones de la economía de mercado. De ahí el imperativo de examinar brevemente sus posibilidades, sus deficiencias y sus limitaciones.

La superioridad evidente de la economía de mercado sobre la economía centralmente planificada está fuera de discusión. La evidencia empírica es categórica e irrefutable. Las consecuencias, desde el punto de vista del nivel de vida, del mejoramiento social y de la participación política, han sido muy insatisfactorias en todos los países (desarrollados y subdesarrollados) en donde se ha puesto en práctica ese sistema económico.

Esta superioridad no significa, empero, de manera alguna, que el primero de ellos no tenga deficiencias, en algunos casos, serias y esté abierto, con frecuencia, a críticas importantes. Ellas son bien conocidas; por consiguiente, resulta innecesario profundizar en esta oportunidad sobre este tema.[18] Baste mencionar los elementos más significativos que las ocasionan: las economías de escala, las economías externas, las economías de aglomeración, los bienes públicos, los monopolios inevitables, las imperfecciones en cuanto a la información, el cambio tecnológico, el proceso de aprendizaje (*learning by doing*).[19] Las imperfecciones y deficiencias causan una asignación inadecuada de los factores de la producción (medios disponibles). Y, por consiguiente, impiden satisfacer las necesidades de acuerdo con las preferencias y prioridades de los consumidores y demás agentes económicos. Cuando esto acontece, la libertad económica no puede ejercerse plenamente y el sistema de economía de mercado no funciona de manera adecuada.

A pesar de las deficiencias de la economía de mercado, sus mismos críticos consideran que es mucho el progreso obtenido y los logros alcanzados.[20] De ahí, la recomendación del gobierno alemán para los países subdesarrollados de adoptar el sistema económico de la economía de mercado.[21] En vista de las circunstancias apuntadas, resulta muy nece-

18. A la economía de mercado se le hacen críticas que en realidad no están relacionadas con el funcionamiento mismo del sistema. Corresponden a problemas reales y con frecuencia de gran importancia, pero enfocados equivocadamente, pues no surgen del funcionamiento del sistema económico, sino en otros ámbitos del conocimiento y de la acción humana, como por ejemplo, la psicología social, la moral y la política. No pueden, por consiguiente, ni achacarse ni endilgarse a la economía de mercado. Por ello, la economía de mercado "no debe recibir, sin más ni las censuras ni las alabanzas que merece la sociedad en que vivimos". Ver Argandoña (1991), p. 885.

19. Ver Bator (1958), Stiglitz (1991), Arrow (1992).

20. Así, Arrow, *op. cit*., pp. 21-22, indica que *"The efficiency of the market is a very powerful tool for social progress and the improvement of the economic status of all including the poor"*. Por su parte, Stiglitz, *op. cit*, 39-40, opina que *"The two hundred years since Adam Smith wrote his master piece has witnessed an imprecedented increase in living standards within capitalist economies. The fruits of this growth have, moreover, been widely distributed"*.

21. *"...dass die Entwichklunsländer bei der Festlegung ihrer Wirtschaftsordnungen stärker als in der Realität der meisten Länder derzeit feststellbar, auf die Marktwirtschaft mit ihrer dezentralen Wirtschafts-steuerung zurückgreifen sollten"* (Bundesministeriums für Wirtschaftliche Zusammenarbeit, p. 35).

sario empeñarse en mejorar sistemáticamente el funcionamiento de la economía de mercado. Para ello, es necesario corregir las deficiencias, llenar las lagunas y superar los problemas, así como compensar algunos de sus resultados, en el entendido de que se trata del funcionamiento de un sistema económico real y concreto. En resumen, el sistema de economía de mercado es, entre los sistemas económicos conocidos en la realidad (no entre las innumerables utopías que rondan por ahí), aquél que ofrece mejores perspectivas desde el punto de vista de la libertad, solidaridad y el progreso a pesar de sus imperfecciones.

Es por ello que si bien la Iglesia "… en virtud de su misión y naturaleza no está ligada a ninguna forma particular de civilización humana, ni sistema alguno, político, económico o social…" (GS, 42), por otra parte considera, sin titubeos ni ambages, que "… si por 'capitalismo' se entiende un sistema económico que reconoce el papel fundamental y positivo de la empresa, del mercado, de la propiedad privada y de la consiguiente responsabilidad para los medios de producción, de la libre creatividad humana en el sector de la economía, la respuesta es ciertamente positiva…" (CA, 42), en cuanto a que es necesario proponer este modelo a los países del Tercer Mundo, que buscan la vía del verdadero progreso económico y civil (CA, 42). De igual manera, el Cardenal Höffner insiste en que "… de acuerdo con la enseñanza social católica, la economía de mercado es el sistema económico más apropiado…".[22]

II. LOS CONTENIDOS

Los mensajes de los documentos de Medellín (DM), Puebla (DP) y Santo Domingo (DSD) representan verdaderos hitos en la historia eclesiástica latinoamericana. Y su repercusión va allende las fronteras del continente. Estos tres documentos son el resultado, respectivamente, de la segunda, tercera y cuarta Conferencia General del Episcopado Latinoamericano. Constituyen momentos estelares de la Iglesia latinoamericana. "Se abre un horizonte y se levanta una esperanza".[23] Su importancia y complejidad son innegables. Resultan importantes, primero porque corres-

22. Ver Höffner (1985), p. 39. *"According to Catholic social teaching, the market economy is the most appropriate economic system…".*

23. Ver Bigo (1993), p. 87.

ponden a la voz oficial de la Iglesia Católica, y segundo, porque plantean el *aggiornamento* de la Iglesia latinoamericana y la interpretación del signo de los tiempos. Son complejos, en primer término, en vista de la diversidad de los temas tratados, lo cual exige analizar cada uno de los documentos como un todo, dadas las vinculaciones entre los temas; enseguida, por la profundidad con que se abordan determinados puntos, lo cual requiere un esfuerzo especial de comprensión y tercero, por la vinculación entre estos documentos y otros de la Iglesia, en especial las encíclicas papales. Se trata, en efecto, de aplicar el Vaticano II, las conclusiones de los sínodos y otras enseñanzas de la Iglesia a la realidad de América Latina. Debe quedar claro, empero, que los tres documentos no son (ni pretendan ser) tratados de teología o de doctrina social de la Iglesia. Su mensaje es doctrinal y pastoral. Su propósito básico es promover la evangelización y la conversión. Estos documentos ponen en evidencia la historia y evolución del proceso eclesial latinoamericano, mediante el cual la Iglesia, en América Latina, ha transitado "de la autoconciencia fragmentaria y estática, a la totalizante y dinámica".[24] Esto en una época marcada por cambios profundos y acelerados en la cual la Iglesia ha tenido que "soportar estrujones y desajustes".[25] No se ha tratado de un viraje, sino de un proceso de cambio continuo. Así, "la respiración, de afanosa se tornó en serena".[26] Es un proceso en el cual "desde Medellín se iban abriendo los caminos de Puebla",[27] y bien puede añadirse que desde Puebla también iban abriéndose los caminos de Santo Domingo.

Los tres documentos presentan un alto grado de continuidad. Hay cambios de énfasis, por cuanto las circunstancias han variado en los once años que separan a Puebla de Medellín y en los otros trece que median entre Puebla y Santo Domingo. Sin embargo, los ejes centrales de los tres documentos son esencialmente similares. Su metodología además, es la misma: ver, juzgar, actuar. Es decir, diagnosticar la realidad, hacer una reflexión doctrinal para iluminar esa realidad y establecer las orientaciones pastorales y las líneas de acción. Se trata de adoptar un "enfoque empírico".[28]

24. Para usar la expresión florida de Methol Ferre (1980), p. 6.
25. Ver López Trujillo (1979), p. 29.
26. Según feliz expresión de monseñor López Trujillo (1982), p. XXXIV.
27. Equipo de Reflexión Teológico y Pastoral del CELAM (1980), p. 30.
28. Ver McGrath (1967), p. 29.

El marco general de referencia es claro y está centrado en dos ideas básicas:

a) La misión de la Iglesia se concibe esencialmente como:

   i. El anuncio de la Buena Nueva, es decir, la de convertir, reconciliar y evangelizar al hombre para liberarlo del pecado y de sus consecuencias que se extienden, con su signo negativo, también a las realidades temporales.

   ii. La denuncia de todo aquello que obstaculice el peregrinaje del hombre hacia el Señor. La Iglesia reconoce el pluralismo, pero reivindica su derecho de dar testimonio (DP, 1210-1214).

   iii. La tutela de los derechos humanos de todos y cada uno los hombres, cuyo fundamento radical es su filiación divina.

   Esta tarea es una obligación de todo el pueblo de Dios, desde la jerarquía hasta el laicado. Para darle cumplimiento la Iglesia ofrece orientaciones doctrinales, criterios de acción y opciones concretas para que el hombre pueda interpretar los signos de los tiempos y tomar decisiones adecuadas en las diferentes circunstancias que ha de enfrentar.

b) La infidelidad del hombre con el Decálogo y las Bienaventuranzas tiene importantes consecuencias para la vida social, política, económica, cultural, que se reflejan en estructuras de pecado, individual y social.

Los pastores, después de establecer este marco general de referencia, se abocan, en los tres documentos, a observar la realidad. Con base en este análisis, llaman la atención sobre una serie de temas. Desde el punto de vista del interés de los economistas, a continuación se mencionan los más significativos: primero aquellos relacionados con el diagnóstico de la realidad y luego aquellos otros referidos a los planteamientos de los pastores.

En relación con el diagnóstico se señalan varios elementos como parte de la realidad latinoamericana. Los principales se mencionan a continuación.

a) La pérdida de valores del hombre de América Latina lo hace actuar, demasiadas veces, de manera, egoísta y hedonista. De ahí la ten-

dencia al secularismo y al materialismo de la vida contemporánea. Esta situación de pecado engendra tensiones sociales que dividen al hombre latinoamericano.

b) El uso inadecuado de los bienes se sigue de esta pérdida de valores. Se cae en un consumismo exagerado y se absolutiza la riqueza. De esta manera, no se da el sentido correcto ni a la propiedad ni a los bienes. Se propicia la fuga de cerebros, de capitales y de ganancias (DM, 9).

c) La extrema pobreza y la marginación de amplias capas de la población de América Latina no es, entonces, de extrañar. Las desigualdades flagrantes y la opresión inmisericorde de los más pobres ocasionan condiciones de vida dramáticas para importantes grupos de la población. Se trata de un desorden real y de una injusticia institucionalizada. Es una violación de los derechos humanos y "el más devastador y humillante flagelo que vive América Latina y el Caribe" (DSD, 179).

d) La violación de los derechos humanos es consecuencia directa de esta situación y se pone de manifiesto en un trato inadecuado de ciertos grupos sociales: los trabajadores, las mujeres, los indígenas, los niños, los ancianos, los enfermos, los desvalidos, las víctimas de las patologías sociales. Además, se crean relaciones de dependencia que ocasionan situaciones de injusticia debido a la explotación y a la opresión.

e) La acción desacertada de los poderes públicos ha traído, a la vez, una secuela de perjuicios, entre los cuales se señalan la corrupción, el desempleo y la inflación.

f) La existencia de ideologías que atentan contra la dignidad de la persona humana (DP, 550). Se citan tres, específicamente, a saber: el liberalismo capitalista (sinónimo de economía de mercado, liberalismo, neo-liberalismo y capitalismo), el colectivismo marxista y la doctrina de la seguridad nacional. Estas ideologías han de erradicarse.

g) La carencia de solidaridad internacional, lo cual ocasiona el tratamiento injusto de los países pobres en sus relaciones con las nacio-

nes desarrolladas. Se crean relaciones de dependencia externa perjudiciales para el desarrollo de los países latinoamericanas (DP, 66). Esto tiene efectos negativos específicos, como por ejemplo, el deterioro de los términos de intercambio, el comportamiento errático del precio internacional de las materias primas y la falta de una solución equitativa al grave problema de la deuda externa.

Este conjunto de elementos conforma una realidad deplorable, desde muchos puntos de vista, para vastos sectores de la población latinoamericana. A la Iglesia no le es posible dejar de denunciar estas situaciones. Es más, va un paso más allá y hace una serie de planteamientos específicos.

En relación con los planteamientos, los tres documentos presentan una serie de sugerencias, propuestas y recomendaciones. El grado de especificidad, como es de esperar, depende de cada caso. Deben enumerarse los siguientes:

a) Transformar las estructuras de la sociedad. Esto significa superar, por la justicia y la fraternidad, los antagonismos. Estas transformaciones han de ser "globales, audaces, urgentes y profundamente renovadoras" (DM, 16).

b) Rechazar las ideologías vigentes y sustituirlas por un humanismo cristiano que "no acude a ninguna clase de violencia ni a la dialéctica de la lucha de clases sino a la vigorosa energía y acción de los cristianos " (DP, 486). De este humanismo "los cristianos obtendrán aliento para superar la porfiada alternativa y contribuir a la construcción de una nueva civilización justa, fraterna y abierta a lo trascendente" (DP, 551). Se propone además, el establecimiento de la economía solidaria (DSD, 201).

c) Aceptar la opción preferencial y solidaria por los pobres como uno de los pivotes centrales del mensaje de los pastores. Desde Medellín (14,8) se propone que "la Iglesia en América Latina sea evangelizadora de los pobres y solidaria con ellos"; Puebla insiste en el punto cuando afirma "Volvemos a tomar, con renovada esperanza en la fuerza vivificante del Espíritu, la posición de la II Conferencia General que hizo una clara y profética opción preferencial y solida-

ria por los pobres" (DP, 1134) y finalmente, Santo Domingo retoma el tema en sus líneas pastorales al "asumir con decisión renovada la opción evangélica y preferencial por los pobres "(DSD, 180). Si bien esta opción no es excluyente, sí resulta a todas luces preferencial.[29]

d) Apoyar la libertad y la igualdad en el ámbito político-social. El régimen político democrático ha de fortalecerse. Igualmente, se debe intensificar la participación ciudadana en todos los ámbitos y procurar la descentralización política-administrativa, todo ello normado por el principio de subsidiariedad.

e) Promover la formación y el buen funcionamiento de los cuerpos intermedios, para fortalecer así el entramado vital de la sociedad. Aquí, destacan ciertas organizaciones como las cooperativas y las de los pequeños productores.

f) Reiterar el derecho a la propiedad privada, bien establecido en la DS desde hace tiempos.[30] Puebla (1271) incluye el "acceso a la propiedad" como uno de los derechos individuales. Sin embargo, debe ser reconocido como un derecho subordinado y limitado, sometido a ciertas restricciones. Debe concebirse "más que nada un poder de gestión y administración..." (DP, 492). Sobre toda propiedad (como indica Juan Pablo II) grava una "hipoteca social". El criterio básico que da sustento a esta posición es el destino universal de los bienes y el acceso a ellos por parte de todos los hombres (GS, 69).

g) Respetar los derechos de los trabajadores. Dos aspectos revisten especial importancia. De una parte, el derecho a la libre organización, concretamente la libertad sindical (DP, 44). De otra parte, el derecho a un salario adecuado para cubrir, al menos, las necesidades básicas de la familia (DM, 3-3).

h) Propiciar la reforma de las estructuras agrarias, en atención a la proporción elevada de la población de América Latina dependiente de las actividades agropecuarias y dada la concentración excesiva de la propiedad de la tierra. El tema recurrente más importante es la ne-

29. Para un tratamiento más profundo de este tema, ver Kloppenburg (1979), pp. 9-25.

30. Para la enumeración de algunas de las principales citas de los documentos pontificios sobre este asunto puede consultarse Argandoña (1991), p. 886, nota 14.

cesidad de la reforma agraria. Para poder alcanzar su propósito, ella ha de estar acompañada de otras políticas, tales como la tecnificación del agro y la organización de los campesinos.

i) Proponer la planificación de la economía para que funcione al servicio del hombre y no el hombre al servicio de la economía. Ese será el único medio mediante el cual el "tener" no ahogue al "ser" (DP, 497). De esta forma, se "podrá realizar en toda plenitud el verdadero desarrollo, que es el paso, para cada uno y para todos, de condiciones de vida menos humanas a condiciones más humanas" (PP, 20).

j) Reconocer la integración de los países latinoamericanos como una verdadera "necesidad imperiosa" (DM, 2-11). Ahí mismo se indica que la integración no ha de ser sólo económica, sino abarcar "al hombre totalmente considerado: social, político, cultural, religioso, racial". La integración permitirá a los países de América Latina presentarse no como pequeñas entidades sin peso en las negociaciones en el concierto mundial (DP, 65). Se trata de fomentar los esfuerzos en pro de la "patria grande" (DSD, 209). Así, la integración se plantea como una manera de adquirir más peso y mayor poder en las relaciones internacionales.

k) Establecer sistemas de seguridad social para cubrir las necesidades más apremiantes surgidas de situaciones de infortunio, tales como la vejez, la enfermedad y el desempleo. Forman parte de los derechos sociales enumerados en Puebla (DP, 1272).

l) Luchar por lograr la solidaridad en el ámbito internacional, con el propósito de defender los legítimos derechos e intereses de los países en vías de desarrollo como son los latinoamericanos. El imperialismo, el neo-colonialismo, los monopolios internacionales, todo ello crea relaciones de dependencia externa perjudiciales para América Latina. Una mayor solidaridad internacional permitirá enfrentar adecuadamente problemas tales como el de las migraciones, la fuga de capitales, el precio internacional de las materias primas, los términos de intercambio, la transferencia tecnológica y la deuda externa.

Si un conjunto de medidas basado en estas propuestas, sugerencias y recomendaciones se llevara a la práctica, entonces los cambios en América Latina "podrán ser rápidos y profundos en beneficio de todos, especialmente de los pobres por ser los más afectados" (DP, 1250). Habría más justicia y menos desigualdad, más libertad y menos libertinaje, más armonía y menos antagonismo, más esperanza y menos pesimismo, más amor y menos pecado. Se eliminarían, por ende, no pocos obstáculos en el peregrinaje del hombre hacia el Señor.

III. LOS INTERROGANTES

En la segunda parte de este trabajo la atención no se ha centrado en las diferencias entre los tres documentos. Las circunstancias históricas de cada uno de ellos no han sido iguales: mientras Medellín y Puebla se llevan a cabo en época de vientos huracanados, Santo Domingo encuentra las aguas en relativa calma. Diferencias las hay (temas, argumentos, etc.); sin embargo, el énfasis se ha puesto más bien en el proceso de continuidad y complementación, de clarificación y reafirmación, para así salir de "las zonas de penumbra".[31]

En esta tercera parte, se aborda una serie de temas que, desde el punto de vista del economista, presentan luces y sombras. Un diálogo constructivo sobre estos temas es necesario.

1. El economicismo

La Iglesia llama la atención sobre la mentalidad y el estilo de vida consumista y egoísta (DSD, 199) y alza su voz en contra del economicismo asfixiante y frío y de la visión consumista y la praxis materialista (DP, 311, 312). Se trata de un afán enfermizo y pernicioso de acumular riqueza.

Para el economista, esta situación no es un problema de carácter económico, sino más bien de naturaleza moral. Se debe, en efecto, al hecho de no seguir el decálogo ni de vivir las Bienaventuranzas. La situación surge (como indica el documento de Santo Domingo) porque "los cristianos no han sabido encontrar en la fe la fuerza necesaria para penetrar

31. Ver López Trujillo (1982), XVI.

los criterios y las decisiones de los sectores responsables del liderazgo ideológico y de la organización de la convivencia social, económica y política de nuestros pueblos" (DSD, 161). La disciplina denominada "economía" no dispone de los elementos de juicio, ni de los instrumentos de análisis, para determinar si el hombre toma bien o mal sus decisiones acerca de cuánto de su tiempo dedica al trabajo y cuánto al ocio, cuánto de sus recursos aplica al consumo y cuánto al ahorro, cuánto de su ingreso destina a la inversión y a la acumulación. El orden de prioridad de sus actos y la jerarquización de sus necesidades, por parte de los agentes económicos (consumidores y productores, ahorrantes e inversionistas), son un dato dado a la economía. La discusión en torno al tema de si más mantequilla o más cañones, no es un acto económico: es una decisión política y moral. Por ello, un desarrollo "prevalentemente económico" (SRS, 15), más que un problema de carácter económico es un problema de orden moral. Por consiguiente, el economista interpreta la llamada de atención de la Iglesia como dirigida a los especialistas en moral y no a los economistas en tanto economistas.

2. Uso universal de los bienes

Dos aspectos tienen especial importancia para el economista.

a) Todos los bienes sobre la tierra tienen por objeto ayudar a resolver la satisfacción de las necesidades (no sólo materiales) del hombre. Para este propósito, no puede impedirse al hombre el acceso a esos bienes. Se considera, eso sí, que este acceso tiene limitaciones:

   i. el ordenamiento jurídico: no podría darse la vida en sociedad si cada quien se atribuye el derecho de tomar lo que desee, cuando así lo desee, y

   ii. la responsabilidad intertemporal: el uso de los bienes debe enmarcarse dentro de las limitaciones y restricciones necesarias, a fin de preservar los recursos naturales e impedir la contaminación del medio ambiente.

b) El derecho a la propiedad privada de los bienes es reconocido en los tres documentos comentados, de acuerdo con los principios generales de la DS. Sin embargo, no sólo se afirma que el derecho a la pro-

piedad no es absoluto, sino también que sobre ella pesa una "hipoteca social". Para el economista, el concepto de "hipoteca social" no presenta mayor dificultad, si con él se busca reiterar la necesidad de usar adecuada y racionalmente la propiedad desde el punto de vista del medio ambiente, de la producción, del empleo y del pago de los impuestos. Sin embargo, en aras de la consistencia, el economista se pregunta si la "hipoteca social" no pesa también sobre todo aquello de que el hombre dispone: su tiempo, su salario, su ingreso, su ahorro, sus inversiones. ¿No debe, acaso, el hombre dar cuenta del uso de todos los denarios que recibió? Debe rendir cuentas, sin duda, de todos los actos relacionados con sus decisiones acerca de los bienes y recursos con que ha contado. Entonces ¿hasta dónde la "hipoteca social" no se refiere sólo a la propiedad, sino recae, asimismo, sobre todo aquello de que el hombre dispone?

3. La solución del problema económico

Al enfrentar la realidad, el economista percibe los agentes económicos imbuidos generalmente de egoísmo, ávidos de acumular riqueza y poder e inclinados a extralimitarse en sus derechos y a no cumplir sus obligaciones. Esta es la "materia prima" del economista, y éste ha de considerarla como tal cuando se plantea el problema económico. La situación sería otra si se tratara de hombres convertidos y reconciliados. Pero ésta no es la realidad. Más aún: incluso si se aceptara que el hombre tiende a la conversión y a la reconciliación, todavía el problema subsistiría durante el período de evangelización.

Sería una grave equivocación, por consiguiente, si el economista actuara como si el comportamiento del hombre fuera distinto. Por ello, al proponer las políticas económicas (diseñadas por hombres y ejecutadas por hombres) y la creación de instituciones económicas (administradas por hombres), el economista ha de tener presente siempre la realidad del comportamiento humano. Se trata de jugar con las cartas en la mano y no con las que se desearían haber recibido. Por tal motivo, el economista ve con gran recelo (y es muy reacio a aceptarlos) aquellos planteamientos tendientes a la creación de un nuevo orden social, global, integral, total. Estos llevan implícito, con mucha frecuencia, un comportamiento del hombre tal como si su conversión ya se hubiera realizado.

Ejemplos concretos lo ofrecen, de una parte, Calvani (1987), al explicar "la sociedad que queremos" (p. 91 y ss.) y de otra, Vélez Correa (1987), al enumerar las características de la Nueva Sociedad (pp. 39-41).

4. La opción preferencial por los pobres

Uno de los temas recurrentes en el documento final de las Conferencias Generales del Episcopado Latinoamericano es el de las flagrantes desigualdades (económicas, sociales, culturales y políticas) que caracterizan a las sociedades del continente. Si bien cierto grado de desigualdades es inevitable,[32] si bien hay diferencias justas entre los hombres,[33] la situación latinoamericana es sencillamente intolerable y clama al cielo. De ahí la necesidad reiterada, una y otra vez, sin reticencias ni ambages, de la opción preferencial de la Iglesia por los pobres como un compromiso claro y firme.

El economista no puede sino regocijarse de este planteamiento tan claro como firme. Coincide, efectivamente, con una larga tradición de los progenitores de la escuela de pensamiento denominada economía de mercado, la cual, como es sabido, también se conoce como economía liberal, neoliberal o capitalista. Para mejor apreciar esta tradición y evitar confusiones y malentendidos, conviene citar directamente a algunos de los autores clásicos. Así:

a) Hume, en 1752, indicaba: *"A too great disproportion among the citizens weakens any state... where the riches are in few hands, these must enjoy all the power, and will readely conspire to lay the whole burden on the poor"*, (*Of Commerce*).

b) Adam Smith, en 1976, afirmaba *"No society can surely be flourishing and happy of which the far greater part of the members are poor and miserables..."*, (Wealth of Nations, Cannan, ed., vol. I, p. 80).

c) Cairnes, por su parte, decía, en 1874, *"...the rich will be growing richer, and the poor at least relatively, poorer. It seems to me... that these are not conditions which fournish a solid basis for a progressive state"*, (*Leading Principles of Political Economy*, p. 340).

32. Ver Carol (1991), p. 525.

33. Ver Irastorza, *op. cit.*, p. 588.

d) Marshall, en las sucesivas ediciones de sus *Principios* no cesó de insistir en que *"... the wellbeing of the whole people should be the ultimate goal of all private effort and all public policy..."* (p. 47) y en la parte final de su obra asumía el compromiso de *"...stimulate others, as well as ourselves, to a more intense resolve that the present evils shall no longer be allowed to exist"* (p. 722, *Principles of Economics*, octava edición, 1920, Macmillan).

Comprobada así, históricamente, la preocupación reiterada por las desigualdades excesivas y las condiciones de pobreza, tres observaciones adicionales son oportunas. La primera es evitar caer en la trampa metodológica. En efecto, el fenómeno de la pobreza y la evolución de la distribución de la riqueza son temas de difícil medición. El aspecto que debe prevalecer, dada la naturaleza del problema, es la necesidad de encararlo resueltamente y poner menor atención en las disquisiciones metodológicas acerca de la modificación de la situación en el transcurso del tiempo. En segundo lugar, es importante dejar de lado los planteamientos según los cuales es necesario primero crecer y luego distribuir. Más y más se acepta, por el contrario, la tesis de la estrecha vinculación y de las íntimas relaciones recíprocas entre el crecimiento económico, el progreso social y la democratización.[34] Los tres fenómenos forman parte, en realidad, de un único proceso de cambio. No se puede avanzar en ninguno de ellos si no se asegura el progreso en los otros dos. Y, en tercer lugar, al economista le surgen serias dudas acerca de hasta dónde algunas de las medidas sugeridas y aplicadas para combatir la pobreza (control de precios, salarios mínimos, crédito subsidiado, etc.), en vez de ayudar a mejorar la situación, más bien la empeoran. Por lo tanto, es indispensable un análisis serio sobre la bondad de las políticas antes de ponerlas en práctica.

5. La libertad económica

Ha habido un proceso de aceptación, por parte de la Iglesia, de la conveniencia de la libertad política como base para organizar la vida política de la sociedad (DSD, 191). El sistema democrático, la descentraliza-

34. La estrecha vinculación recíproca entre el crecimiento económico y la distribución del ingreso ha sido confirmada en un trabajo reciente de Birdsall *et. al.* (1993), mim.

ción administrativa, los cuerpos intermedios (regionales, funcionales) y el principio de subsidiariedad, forman las bases para crear una organización política "razonable". Se reconoce, de esta manera, la igualdad de los hombres, la necesidad de su participación activa en la vida en sociedad y la existencia de un conjunto de derechos y de deberes para cada hombre. Sólo así sería posible superar la marginalidad y la dependencia y, por ende, asegurar la integración social. En el campo económico, el parto ha sido más doloroso y lento. Sin embargo, el progreso hacia la reconciliación entre el liberalismo anticlerical y la Iglesia antiliberal ha sido significativo, al menos desde el ángulo del economista.[35]

Primera consideración: la reiteración de que la libertad económica no es sinónimo de libertinaje económico (hacer lo que se desee, cuando se desee). El ejercicio adecuado de la libertad económica exige al menos lo siguiente:

a) Respetar un conjunto de principios morales. Todos los actos de todos los agentes económicos referentes a sus decisiones económicas (consumo, inversión, ahorro, etc.) son, de hecho, actos morales. Deben, pues, enmarcarse dentro de la moral, del deber ser. Como indica Solozábal (1967) "...como la moral es la ciencia normativa de todos los actos humanos, los económicos, como son también humanos, caen dentro de aquella normatividad" (p. 237).

b) Reconocer que la libertad, para funcionar en forma adecuada, requiere de un marco jurídico-institucional denominado Estado de derecho. Sólo así podrá normarse la vida en sociedad, en cuanto a aquello que se permite hacer a sus miembros y aquello que no.[36]

Si estas dos condiciones (el marco moral y el marco jurídico) no se satisfacen, no es difícil entender por qué, en vez de la libertad económica, se instauraría el libertinaje económico, con todos los perjuicios conocidos. La libertad se destruiría a sí misma (QA. 109). El hombre no solamen-

35. Una explicación reciente sobre la evolución histórica del tema puede consultarse en Burns. Además, para precisar estos antagonismos, habría de diferenciarse entre el liberalismo filosófico, el político y el económico.

36. Robbins (1953 y 1976) ha dedicado buena parte de sus esfuerzos a clarificar las condiciones necesarias para el funcionamiento adecuado de la economía de mercado.

te sería esclavo de alguna idolatría, sino también llegaría a esclavizar a sus hermanos.[37]

Segunda consideración: la libertad económica forma parte de un concepto de libertad individual mucho más amplio, el cual comprende también las libertades política, religiosa y cultural. Todas estas libertades están vinculadas unas con otras, se refuerzan entre sí. La ausencia o violación de alguna de ellas perjudica también a las demás.

Tercera consideración: el énfasis puesto en la importancia de mantener y promover el derecho de iniciativa económica. "Es menester indicar que en el mundo actual, entre otros derechos, es reprimido a menudo el derecho de iniciativa económica. No obstante eso, se trata de un derecho importante no solamente para el individuo en particular, sino además para el bien común" (SRS, 15). Por otra parte, el Catecismo de la Iglesia Católica indica que "cada uno tiene el derecho de iniciativa económica, y podrá usar legítimamente de sus talentos para contribuir a una abundancia provechosa para todos, y para recoger los frutos justos de sus esfuerzos..." (2429). Se reconoce, entonces, a los agentes económicos, el derecho de iniciativa económica en cuanto a sus decisiones relacionadas con el consumo, la producción, el trabajo, el ahorro y la inversión.

Cuarta consideración: la aceptación del libre mercado como "el instrumento más eficaz para colocar los recursos y responder eficazmente a las necesidades" (CA,34). Además, dentro de las líneas pastorales del documento de Santo Domingo, se menciona "reconocer el papel fundamental de la empresa, del mercado, de la propiedad privada y de la consiguiente responsabilidad para con los medios de producción, de la creatividad humana, en el marco jurídico de una justicia social". (DSD, 203).

Quinta consideración: Juan Pablo II da un paso importante al endosar en forma explícita la economía de mercado si se satisfacen determinadas condiciones. Dice, en efecto: "si por 'capitalismo' se entiende un sistema económico que reconoce el papel fundamental y positivo de la empresa, del mercado, de la propiedad privada y de la consiguiente responsabilidad para con los medios de producción, de la libre creatividad

37. Ver Galat (1980), p. 75.

en el sector de la economía", entonces el capitalismo (economía de empresa, economía de mercado, economía libre) es aceptado por la Iglesia (CA, 42). Además, se indica que la opción preferencial por los pobres se lleva a cabo "en el contexto de una economía de mercado" (DSD, 200).

Sexta consideración: el reconocimiento de la necesidad de que las empresas obtengan ganancias. "Estas son necesarias, permiten realizar las inversiones que aseguran el porvenir de las empresas y garantizan los puestos de trabajo" (Catecismo de la Iglesia Católica, 2432). En otras palabras, los salarios y el empleo dependen del crecimiento de la economía y del comportamiento de la productividad. Ambos, a su vez, son consecuencia del aumento de las inversiones, y el monto de estas últimas está relacionado con las ganancias de las empresas. Esta relación causal ya había permitido al Cardenal Höffner decir que "la política económica para superar el subdesarrollo de los países pobres debe fundamentarse en los principios de la economía de mercado".[38]

Así, en el campo económico, da la impresión de que las piezas calzan, poco a poco, unas con otras para formar un todo coherente en torno a la libertad económica y a la economía de mercado. Evidentemente, el ejercicio de la libertad económica y el funcionamiento del sistema de la economía de mercado son imperfectos, ya que se trata de actos y obras humanos. La economía de mercado tiene deficiencias y lagunas, no puede resolver todos los problemas económicos y afronta importante limitaciones. Igual sucede con el ejercicio de la libertad política y del sistema democrático: también son imperfectos. Pero son las mejores alternativas disponibles para tratar de solucionar el problema económico y el problema político. Esto abre la posibilidad de ignorar las abundantes malinterpretaciones sobre la DS[39] y sienta las bases para un diálogo más civilizado.[40] Cuando se percibe, sin embargo, la desconfianza marcada y la resistencia pertinaz de alguien tan conocido como Calvez frente al liberalismo económico y los malentendidos recurrentes en que cae este autor, se aprecia el largo camino aún por delante.[41]

38. *"… must follow market economy principles."*, Ver Höffner (1985), p. 43.

39. Ver Bauer (1981), p. 89.

40. Ver Novak (1993), p. 136.

41. La última obra (1994) de este autor es una fiel muestra de esta situación. Algunos ejemplos al vuelo: confunde la producción de bienes con la satisfacción de necesi-

6. América Latina y la economía de mercado

La gran mayoría de las economías latinoamericanas ofrece, con muy pocas excepciones, un panorama bien caracterizado: el sector público y el sector privado son ineficientes, ambos con escasa capacidad competitiva. Esta situación se ha gestado, principalmente, por las políticas económicas adoptadas. Al respecto, valga mencionar las siguientes:

- proteccionismo de la producción nacional;
- controles de precios;
- disposiciones sobre salarios;
- proliferación de empresas públicas deficitarias, en unos casos; frecuentemente, fuentes de corrupción; e innecesarias en otras oportunidades;
- gasto público orientado por las presiones y los compadrazgos políticos, incluidos los de carácter militar;
- recaudación inadecuada de los impuestos y los tributos;
- situación calamitosa de la mayoría de los servicios públicos.

Todo ello obstaculiza o impide, según el caso, el funcionamiento de la libertad económica, de los mercados, tanto de bienes como de factores, y de la competencia; asimismo, dificulta la innovación y el cálculo económico. El clientelismo político origina frecuentes y serios desequilibrios macroeconómicos, como el déficit de las finanzas públicas, la in-

---

dades (p. 14); pasa por alto que, según el liberalismo económico, el interés particular de cada quien debe estar sometido a reglas de comportamiento moral (p. 58); se afirma (lo cual no es correcto) que para aumentar la producción en una economía de mercado, es necesario reducir la justicia social (p. 67); se pone gran confianza en la razón humana (p. 87), pero se hace caso omiso de que el hombre aún no convertido usa la razón para el bien, pero también para el mal, por cuanto está impregnado de pecado; pone en tela de duda que el liberalismo económico propugne, de manera efectiva, la libertad y el derecho de iniciativa para todos (p. 89), cuando lo importante es reconocer las dificultades de poder alcanzar este objetivo; para concluir, propone como alternativa refugiarse en el escapismo angelical de poca utilidad práctica"... *de la fratérnité chrétienne... de cette relation respectuense et même cordiale qui doit exister entre des hommes y des femmes tous frères et soeurs entre eux parce que frères et soeurs de Jésus le Christ"* (p. 93).

flación y la inestabilidad cambiaria. El intervencionismo estatal orientado no por los intereses generales, sino por las presiones de grupos de interés específico, ahoga las iniciativas individuales, impide la igualdad de oportunidades y profundiza los desequilibrios sociales.

En estas condiciones ¿puede, acaso, considerarse que estas economías funcionan de acuerdo con las normas y principios de la economía de mercado?, ¿acaso la realidad concreta (ausencia de la libertad económica e imposibilidad de los mercados de funcionar adecuadamente) no es, más bien, la negación misma de la economía de mercado?

Se ha propalado la tesis de que muchos de los males de América Latina (pobreza, desigualdades extremas, estancamiento, explotación, dependencia) se deben al capitalismo (economía liberal, economía de mercado). Así, por ejemplo, en el Documento de Trabajo de Puebla, se hace referencia al "capitalismo imperante en la mayor parte de América Latina" (514) y los tres documentos (DM, DP y DSG) dan por un hecho que el sistema económico vigente en América Latina, es el capitalismo o la economía de mercado. Scannone (1987) se hace también eco del mismo planteamiento cuando se refiere al capitalismo liberal "dominante en América Latina" (p. 121). Se trata de una confusión lamentable. Muchos de los problemas de América Latina vienen desde hace muchos años, décadas antes de que el neoliberalismo apareciera en la escena. Lo que realmente impera en América Latina es un sistema económico y socio-político basado en el mercantilismo[42] y caracterizado por el gremialismo, el populismo y el paternalismo (GPP).[43] Así, mientras en los países de Europa Occidental y de Norte América, la Iglesia Católica trata con un sistema capitalista en sociedades desarrolladas, en América Latina hace frente a un sistema mercantilista (GPP) en sociedades subdesarrolladas. En el primer caso, se trata de cristianizar el capitalismo, algunas veces "salvaje", existente en esos países. En el segundo caso, se busca permear, gracias a la DS, la transición del sistema GPP al de la economía de mercado. Y estos dos escenarios son muy diferentes. No percibirlo acarrea equivocaciones que ocasionan graves consecuencias.

42. Ver de Soto (1987).

43. Ver Dornbusch y Edwards (1992) y Sachs (1990).

En los últimos años, en no pocos países latinoamericanos, se han puesto en marcha programas de ajuste estructural y de liberalización económica. Se camina, así, hacia el establecimiento de una economía de mercado o economía liberal. En muchos países se han tomado, sin duda, medidas importantes en esta dirección. Sin embargo, deben guardarse las proporciones y las perspectivas correctas. Varias observaciones son importantes:

a) Algunas de las propuestas se han quedado en el papel y no se han puesto en práctica.

b) En otros casos, las medidas se han tomado, pero de manera parcial e incompleta.

c) En otros países, en forma simultánea con la aplicación de medidas tendientes a la liberalización económica, se han adoptado medidas incompatibles con la economía de mercado.

d) Otras medidas, en fin, han sido un simple recurso retórico a fin de acallar las voces del Banco Mundial y del Fondo Monetario Internacional.

En síntesis, el hecho de adoptar algunas medidas y poner en marcha algunos programas neoliberales, está lejos de significar que el sistema económico GPP se haya sustituido por el sistema de economía de mercado.

7. La visión "angelical" del Estado

Para los economistas, la "condición angelical" del Estado, como la denomina Irastorza (*op. cit.*, p. 597), presenta serias dificultades. Con mucha frecuencia, se concibe al Estado como el promotor del bien común, como un concertador imparcial de los puntos de vista divergentes de los diversos grupos sociales de la comunidad. El Estado buscaría los intereses generales, por encima de los intereses individuales. Así, "debería ocupar el elevado puesto de rector y supremo árbitro de las cosas" (QA, 109).

Sin embargo, la realidad latinoamericana (y la de otras latitudes también) no refleja esta postura. Muchos gobiernos "olvidan sus obligacio-

nes en relación con el bien común" (DP, 312) y no atienden "a la defensa de la comunidad y de sus miembros" (RN, 26). Al Estado lo han tomado, literalmente, por asalto, los grupos de presión. Algunos son empresariales o laborales; otros, burocráticos, militares o bien de carácter político. Estos grupos utilizan el poder de coacción del Estado, incluida la promulgación de leyes, decretos, reglamentos y normas, para favorecer sus propios intereses, aun cuando no concuerden con los de la comunidad. Estos grupos logran crear y obtener para su propio beneficio ciertos privilegios, rentas y subsidios que se transforman, con el correr del tiempo, en verdaderos "derechos". En el juego de las alianzas espurias entre estos grupos de presión, los más pobres (menos organizados y con menor poder) llevan las de perder, como sucede en la realidad. Medidas concebidas y adoptadas para atender las necesidades de los grupos de menores ingresos (salud, educación, seguridad social) terminan beneficiando más bien a grupos de clase media. Estos grupos presentan una gran oposición a los programas para luchar contra la pobreza y para mejorar las condiciones de vida de los más necesitados. Estos grupos no están dispuestos a aceptar la redistribución del ingreso nacional, por cuanto sus pautas de consumo se basan en las de los grupos de altos ingresos. Por ello, siempre se muestran insatisfechos y se oponen, por consiguiente, a participar (impuestos) en las transferencias a favor de los grupos de menores ingresos. Esta pugna redistribucionista acarrea indudablemente, problemas sociales, económicos y políticos muy importantes para los países latinoamericanos.

Dada esa realidad sobre el Estado latinoamericano, entonces resultan altamente cuestionables las recomendaciones tendientes a la intervención estatal a fin de "regularizar ciertos precios, garantizar determinadas producciones, sostener ciertas industrias nacientes" (PP, 61). De hecho, mientras el Estado continúe presa de los grupos de interés, es muy difícil lograr la reforma del Estado, para asegurar un Sector Público eficiente. Y sin un Estado eficiente, el desarrollo económico será casi imposible por más esfuerzo que realice el Sector Privado.[44] Este es uno de los retos más complejos que enfrenta hoy América Latina.

44. Algunas de las dificultades para lograr una mayor eficiencia en el sector público pueden consultarse en Hausmann, en el caso de los países latinoamericanos, y en Snowen, en el de los países desarrollados. Debe quedar en claro que las deficiencias del mercado (*market failure*) no son razón suficiente para la intervención del Estado, ya que ésta puede acarrear aún mayores ineficiencias (Krueger). Y, *contrario*

8. La Iglesia no tiene soluciones técnicas

Se ha reiterado, sobre todo después de Pablo VI, que la Iglesia no tiene ni propone soluciones técnicas. Además, "en las situaciones concretas, y habida cuenta de las solidaridades que cada uno vive, es necesario reconocer una legítima variedad de opciones posibles" (OA, 50). Entre ellas el cristiano se decidirá por las que "ofrezcan mayores posibilidades de ser humanizadas según el espíritu del Evangelio".[45] En el reciente discurso de Juan Pablo II en Letonia, al cual se hizo referencia anteriormente, el Papa se refiere a las "instancias" que la DS de la iglesia "señala como irrenunciables en cualquier proyecto de Estado, de economía y de sociedad":

- el destino universal de los bienes;
- la legitimidad de la propiedad privada;
- el reconocimiento de la importancia del trabajo;
- la promoción de la ecología humana;
- la concepción equilibrada del Estado;
- el valor de la democracia. (p. 14)

Todo lo anterior no presenta dificultad para el economista.[46] Más bien los problemas surgen en torno al alcance del concepto de "soluciones

sensu, las deficiencias del Estado (*government failure*) no son tampoco un argumento suficiente para la privatización de determinadas actividades públicas, porque esto puede empeorar las ineficiencias. En ambos casos, la medicina puede resultar peor que la enfermedad. Por ello mismo, es indispensable reconocer la tensión dinámica entre el Sector Público y el Sector Privado: en algunas oportunidades son complementarios y en otras, resultan incompatibles.

45. Conferencia Episcopal de Chile (1971), p. 62

46. El tema no es, sin embargo, sencillo. Algunos autores insisten en considerar que si bien la Iglesia no expone su enseñanza social como un sistema alternativo, "esto no significa que renuncie a toda propuesta de un proyecto social" (Calvez (1991), p. 302). Calvez ofrece, en efecto, un proyecto "en el sentido de un conjunto de valores". Entonces no se trata de un "sistema", sino de un "proyecto". Y un proyecto es "un conjunto de valores". Este autor pasa en seguida a enumerar los elementos que conforman el "proyecto" social de la Iglesia (p. 303). Se trata de una sociedad:
    - orientada al hombre;
    - bajo el control del hombre;
    - en que el crecimiento y el desarrollo ocurran;

técnicas". Cuando la Iglesia promueve la reforma agraria, la reforma de la empresa, la política de salarios, el mejoramiento del precio de las materias primas y de los términos de intercambio, el sindicalismo y el cooperativismo, la integración de los países latinoamericanos, ¿hasta dónde se trata de soluciones técnicas o no? En efecto, a la par de las sugerencias y planteamientos de la Iglesia, existen otras opciones para enfrentar los problemas a los cuales ella considera necesario dar prioridad y buscarles solución. Entonces ¿por qué opta la Iglesia por una de ellas en concreto?

Sería útil poder precisar el criterio de la Iglesia en relación con el concepto de "soluciones técnicas". Más aún, se trata de una urgente e impostergable necesidad.

Reflexionar sobre este conjunto de temas resulta importante para el economista. Y esta reflexión es, sin lugar a dudas, mucho más eficaz si cuenta con la luz y la ayuda de los pastores. Por algo la Iglesia es, ayer y hoy, experta en humanidad. Y esto lo ha logrado no simplemente de manera pasiva en el decurso de su ya casi tres veces milenaria historia. Sostenida por la gracia de Dios ("Yo estaré con vosotros hasta la consumación de los siglos". **Mateo 28,20**; "Tú eres Pedro y sobre esta piedra edificaré mi Iglesia". **Mateo 16,18**; "El cielo y la tierra pasarán pero mis palabras no pasarán". **Marcos 13,31**), ha sabido prestar atento oído no sólo a la Palabra de Dios, de la que fundamentalmente vive ("¿A dónde iremos si sólo Tú tienes palabras de vida eterna?" **Juan 6,68**), sino también al mundo y a los hombres a los que es enviada por el Señor para constituirse en su levadura y fermento de luz y salvación (**Mateo 5,14-15**); examinando y probándolo todo para quedarse con lo mejor (**I Tesal. 5,21**).

- en que se reducen las desigualdades socioeconómicas de toda especie;
- en que participan todos cuantos cooperan en la actividad económica;
- en que existen posibilidades reales de propiedad personal y de acceso a la propiedad;
- en que los bienes están al servicio de todos los hombres.

REFLEXIONES FINALES

1. El economista acepta gustoso la sugerencia del Cardenal Lustiger contenida en la cita al comienzo de este documento. Esta reunión pone en evidencia precisamente, el deseo de salir de la sacristía y tratar de aprender el lenguaje de la Iglesia. Para lograrlo, el economista percibe que, dada la división de funciones, las diferentes experiencias vividas y el acervo de conocimiento acumulado, el diálogo no solamente es conveniente, sino además es, también, indispensable. Sólo así podrán explicarse el alcance de los conceptos, eliminarse los malentendidos, aclararse las ambigüedades y despejarse las incógnitas. El camino es difícil y complejo. Difícil, porque la DS responde al método propio de la teología y no al de las ciencias sociales.[47] Además, los "nerviosismos adolescentes" de todo proceso de maduración,[48] son, hasta cierto punto, insoslayables. Complejo, por cuanto la materia (relación de la moral con la economía) es de suyo difícil. Los errores son inevitables. Por lo tanto, la dosis de paciencia, de respeto y de buena voluntad ha de ser abundante, todo lo cual implica humildad, prudencia y legítima esperanza. En una palabra: auténtica sabiduría para abordar tanto temas humanos como sobrenaturales.

El diálogo ha de ser fructífero: abre ventanas para facilitar la circulación de aire fresco y crear nuevos caminos para transitar hacia el progreso. Por ello es necesario multiplicarlo y ahondarlo. Así, surgen nuevos puntos de vista y razonamientos y, por ende, nuevas opciones, alternativas y posibilidades. Será posible, entonces, evitar los errores en cuanto a:

- el diagnóstico de la realidad social y económica latinoamericana;
- las causas responsables de la situación, es decir; determinar las relacionales causales, y
- los medios propuestos para superar los problemas existentes.

2. El economista desea poner especial atención a la petición de Pablo VI de no ser freno, sino estímulo. Esta solicitud requiere un esfuer-

47. Ver Fitte (1991), p. 337.

48. Methol Ferre, *op. cit.*, p. 75.

zo de clarificación. En efecto, ¿cuál es el alcance de la expresión "ser freno"? ¿Qué es lo que el economista en realidad, frena? ¿Cómo hace el economista para dejar de ser freno? Al buscarse respuestas a estas preguntas debe recordarse que:

i. La DS no propone una tercera vía, ni plantea soluciones técnicas, sino que acepta la existencia de múltiples opciones y, a la vez, un concepto amplio de libertad que abarca la libertad religiosa, política y económica.

ii. La Economía debe aceptar que todos los actos de todos los agentes económicos en todas las circunstancias son actos morales y como tales están sometidos a la normativa de la ética, por consiguiente, la libertad no es ni puede ser sinónimo de libertinaje.

3. El economista reconoce las dificultades que se presentan al analizar los documentos de Medellín, Puebla y Santo Domingo. Varias de ellas deben reiterarse:

i. estos documentos no fueron escritos por economistas para economistas, sino por pastores para los feligreses;

ii. en su elaboración, la metodología seguida, como ya se señaló, es la de la moral y no la de las ciencias sociales;

iii. la lectura del economista puede ser incompleta, insuficientemente articulada y puede analizar sólo ciertos puntos del mensaje y perder la visión global de los pastores;

iv. la lectura puede resultar equivocada, al malinterpretarse el mensaje de los pastores;

v. la lectura del economista puede ser inexperta, de manera que su impericia le impida ubicar los tres documentos en la perspectiva del desarrollo histórico de la DS.

Por ello, el economista, ante la tarea de abocarse al estudio y análisis de estos tres documentos, ha de ser cauto y prudente y, a la vez, solicitar ayuda y consejo.

4. El economista considera que el terreno está bastante bien delimitado. La preocupación central del economista es cómo hace el hom-

bre para enfrentar el problema de la escasez; la de la Iglesia, cómo evangelizar a todos los hombres.

5. El economista considera que su labor ha de realizarse aquí y ahora. Es decir, la organización de la vida económica ha de llevarse a cabo, no con hombres idealmente convertidos, sino con hombres marcados por todas las imperfecciones del pecado, aun cuando dispongan de medidas eficaces y posibilidades abundantes para redimirse. Las debilidades básicas (el egoísmo, el ansia de acumular poder) influyen en los actos de los agentes económicos. Por ello resulta de tanta trascendencia promover la igualdad de todos los hombres (incluida la igualdad de oportunidades y no la de resultados), la libertad (incluida la libertad económica) y los derechos humanos (incluido el derecho de iniciativa). Sólo así será posible evitar la concentración de poder, la arbitrariedad y la explotación. Sólo así será posible disminuir los efectos perjudiciales de los conflictos sociales. Sólo así (amarrado de pies y manos al mástil, como Odiseo) será posible, al navegar entre Escila y Caribdis, rehuir al canto arrullador de las divinales sirenas y no caer en la tentación.

Referencias

ARGANDOÑA, ANTONIO (1991). "La economía de mercado a la luz de la doctrina social católica", en Teodoro López, *Doctrina Social de la Iglesia y realidad socio-económica en el centenario de la Rerum Novarum*, XII Simposio Internacional de Teología de la Universidad de Navarra, Ediciones Univ. de Navarra, pp. 883-909.

ARROW, KENNETH (1992). *Moral Thinking and Economic Interaction*, Pontificial Council for Justice and Peace, pp. 17-22.

AUBERT, ROGER (1991). "L' Encyclique Rerum Novarum, point d'aboutissement d'une lente maturation", en Conseil Pontifical Justice et Paix, *De "Rerum Novarum" à "Centesimus Annus"*, pp. 5-26.

BATOR, FRANCIS (1958). "The anatomy of market failure", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 72, agosto, pp. 351-379.

BAUER, P. T. (1981). "Ecclesiastical Economics: Envy Legitimized", en P. T Bauer, *Reality and Rhetoric: Studies in the Economics of Development*, 1984, pp. 73-89.

BIGO, PIERRE (1993). "De Medellín y Puebla a Santo Domingo", *Cuestión Social*, año 1, n.° 1, pp. 79-87.

BIRDSALL, NANCY; DAVID ROSS y RICHARD SABOT (1993). "Inequality and Growth Reconsidered" mim.

BUNDESMINISTERIUM FÜR WIRTSCHAFTLICHE ZUSAMMENARBEIT (1985). *Wirtschaftsordnung und Entwicklungserfolg*, Forschungsberichte Band 72.

BURNS, GENE (1992). *The Frontiers of Catholicism, The Politics of Ideology in a Liberal World*, Berkeley: University of California Press.

CAIRNES, J.E. (1874). *Leading Principles of Political Economy*, New York: Harper and Brothers.

CALVANI, ARISTIDES (1987). "Elementos políticos para un modelo", en CELAM, *Una Nueva Sociedad*, DEPAS 81, pp. 69-101.

CALVEZ, JEAN-IVES (1991). La Enseñanza Social de la Iglesia. La economía. El hombre. La sociedad, Biblioteca Herder, Sección de Ciencias Sociales. vol.194.

_____ (1994). L'Eglise devant le Liberalisme Economique, Desclée de Brouwer.

CAMACHO, ILDEFONSO (1991). *Doctrina Social de la Iglesia, una aproximación histórica*, Bogotá: Ediciones Paulinas.

CAROL, ANTONIO (1991). "El hombre o la producción ¿quién es el culpable?", en Teodoro López, pp. 525-543.

CARRIER, HERVÉ (1990). "El nuevo enfoque de la doctrina social de la Iglesia", Guía de Estudio, Pontificio Consejo Justicia y Paz.

Catecismo de la Iglesia Católica (1992). Asociación de Editores del Catecismo.

CELAM (1990). Medellín, La Iglesia en la actual transformación de América Latina a la luz del Concilio. Puebla, la evangelización en el presente y en el futuro de América Latina.

CONFERENCIA EPISCOPAL DE CHILE (1971). "Evangelio, Política y Socialismo". Documento de Trabajo.

CONGREGACIÓN PARA LA EDUCACIÓN CATÓLICA (1988). Orientaciones para el estudio y la enseñanza de la Doctrina Social de la Iglesia en la formación de los sacerdotes.

CONSEIL PONTIFICAL JUSTICE ET PAIX (1991). De "Rerum Novarum" à "Centesimus Annus".

CHABOT, JEAN-LUC (1989). La doctrine sociale de l'Eglise, PUF.

DORNBUSCH, RUDIGER y SEBASTIAN EDWARDS, eds., (1992). *The Macroeconomics of Populism in Latin America*, Chicago: University of Chicago Press.

EQUIPO DE REFLEXIÓN TEOLÓGICA PASTORAL (1980). Reflexiones sobre Puebla, Documentos CELAM 39.

Exhort. Apost. post-sinodal Reconcilio et Penitentia (1984).

FITTE, HERNÁN (1991). "Las Condiciones para el Diálogo Teología-Economía", en Teodoro López, pp. 337-346.

GALAT, JOSÉ (1980). "Puebla: ni capitalismo, ni comunismo", *Colección Puebla*, 32, CELAM.

GUÉHENNO, JEAN MARIE (1993). *La Fin de la Démocratie*, Flammarion.

HAUSMANN, RICARDO (1993). "Sustaining Reform: What Role for Social Policy", IDB-OECD International Forum on Latin American Perspectives, mim.

HECKEL, ROGER (1979). "La enseñanza social de la Iglesia en el documento de Puebla", *Colección Puebla*, 10, CELAM, pp. 61-76.

_____ (1980). "El uso de la expresión 'Doctrina Social de la Iglesia'", Enseñanza Social de Juan Pablo II, 1, Pontificio Consejo Justicia y Paz.

JUAN PABLO II (1993), "Discurso al mundo de la cultura, Viaje apostólico del Papa a Lituania, Letonia y Estonia", *L'Obsservatore Romano*, 17 de setiembre, pp. 13-14.

HÖFFNER, JOSEPH (1985). "The World Economy in the Light of Catholic Social Teaching", en Josef Thesing, ed., *Common Responsibility for the Future of the World Economy*, Konrad Adenauer Stiftung, 1987, pp. 35-46.

HUME, DAVID (1752), *Of Commerce*.

IRASTORZA, JAVIER (1991). "Un economista entre teólogos: hacia un entendimiento mutuo", en Teodoro López, pp. 587-600.

KLOPPENBURG, BOAVENTURA (1979). "Puebla: Opción preferencial por los pobres", *Colección Puebla*, 12, CELAM.

KRUEGER, ANN O. (1990). "Government Failures in Development", *Journal of Economic Perspectives*, n.° 3, verano, pp. 9-23.

DE LAUBIER, PATRICK (1991). "La enseñanza social cristiana un ideal histórico", en Teodoro López, pp. 82-92.

LÓPEZ TRUJILLO, ALFONSO (1979). "Perfiles de Puebla", *Colección Puebla*, 3, CELAM.

_____ (1983). "Prólogo, Puebla, Comunión y Participación", III Conferencia General del Episcopado Latinoamericano, BAC, pp. XI-XXXIX.

LÓPEZ, TEODORO *et. al.* (1991). *Doctrina Social de la Iglesia y realidad socio-económica en el centenario de la Rerum Novarum*, XII Simposio Internacional de Teología de la Universidad de Navarra, Ediciones Universidad de Navarra.

LUSTIGER, JEAN MARIE (1987). *Le Choix de Dieu*, Editions Fallois.

MARSHALL, ALFRED (1920). *Principles of Economics*, octava edición, Londres: Macmillan.

MCGRATH, MARCOS G. (1967). "Présentation de la Constitution L'Eglise dans le monde de ce temps", *Vatican II, L'Eglise dans le monde de ce temps*, Tome II, Unam Sanctam 65b, Editions du Cerf.

MEJÍA, JORGE (1991). *Presentation, Social and Ethical aspects of economics*, Pontifical Council for Justice and Peace.

METHOL FERRE, ALBERTO (1980). "De Río a Puebla. Etapas históricas de la Iglesia en América Latina, 1945-1980", *Colección Puebla,* 36, CELAM.

NOVAK, MICHAEL (1993). *The Catholic Ethic and the Spirit of Catolicism*, New York: The Free Press.

OSÉS, JOSÉ MARÍA (1967). "Introducción a la doctrina social de la Iglesia", en *Curso de Doctrina Social Católica*, Profesores del Instituto Social León XIII, BAC, pp. 3-110.

PONTIFICIAL COUNCIL FOR JUSTICE AND PEACE (1992). Social and Ethical Aspects of Economics.

RAGA, JOSÉ, T. (1991). "Economía ¿ciencia positiva o normativa?", en Teodoro López, pp. 619-629.

ROBBINS, LIONEL (1932). *The Nature and Significance of Economic Science*, Londres: Macmillan.

_____ (1953). *The Theory of Economic Policy in English Classical Political Economy*, Londres: Macmillan.

_____ (1976). *Political Economy Past and Present, A review of leading theories of economic policy*, Londres: Macmillan.

SACHS, JEFFREY D. (1990). "Social Conflict and Populist Policies in Latin America", *Occasional Papers*, n.° 9, International Center for Economic Growth.

SCANNONE, JUAN CARLOS (1987). "Instrumentos de la Doctrina Social de la Iglesia en América Latina", en CELAM, *Evangelización Liberadora y doctrina Social Católica*, DEPAS 100, pp. 115-135.

SMITH, ADAM (1776). *The Wealth of Nations*.

SOLOZÁBAL, JOSÉ MARÍA (1967). "Doctrina Económica Católica", en *Curso de Doctrina Social Católica*, Profesores del Instituto Social León XIII, BAC, pp. 235-327.

SNOWER, DENNIS J. (1993). "The Future of the Welfare State", *Economic Journal*, may, pp. 700-717.

DE SOTO, HERNANDO (1987). *El Otro Sendero, la Revolución Informal*, Editorial Suramericana.

STIGLITZ, JOSEPH E. (1991). "The invisble hand and modern welfare economics", National Bureau of Economic Research, *Working Paper*, 3641.

VÉLEZ CORREA, JAIME (1987). "La Doctrina Social de la Iglesia, marco de modelos", en CELAM, *Una nueva sociedad*, DEPAS 81, pp. 27-44.

SEXTA PARTE

COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA

15

EFECTOS POTENCIALES DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE EE.UU. Y CENTROAMÉRICA SOBRE EL SECTOR AGROPECUARIO Y AGROINDUSTRIAL DE COSTA RICA Y EL SALVADOR*

RICARDO MONGE G.
CLAUDIO GONZÁLEZ VEGA
FRANCISCO MONGE A.

Introducción

Desde la segunda mitad de los ochenta, los países centroamericanos han implementado una serie de reformas de índole unilateral para liberalizar su comercio. Durante el mismo período, en 1984, Estados Unidos aprobó la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI, por sus siglas en inglés), la cual garantiza libre acceso al mercado norteamericano para la mayoría de los productos de exportación de los países del área centroamericana. Durante los noventa, los países centroamericanos han continuado sus esfuerzos de integración al comercio internacional, principalmente con la suscripción de tratados de libre comercio (TLC) con países desarrollados y en vías de desarrollo, así como con su incorporación a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y los acuerdos de la Ronda de Uruguay (1986-1994). Lo anterior, como parte de una política para abrir nuevos mercados a sus productos de exportación y obtener nuevas y más baratas fuentes de abastecimiento de bienes y servicios. Mención aparte debe hacerse en el caso de Costa Rica, que además de contar desde 1995 con un tratado de libre comercio con México, ha suscrito recientemente acuerdos de ese tipo con República Dominicana, Chile, Canadá y Trinidad y Tobago.

Al día de hoy, todos los países de la región centroamericana han firmado tratados de libre comercio con México, pocos años después de que este país se adhiriera al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés). La existencia de estos TLC y las ventajas de localización geográfica de los países de Centroamérica, ha-

* Este documento fue preparado para el Banco Mundial en Diciembre 2002.

cen que tengan relevancia las interrelaciones entre estos países y los del NAFTA, en una evaluación de las potenciales consecuencias de futuros acuerdos comerciales entre estos dos bloques.

Todos estos esfuerzos de liberalización han incrementado los flujos de comercio y clarificado algunos patrones de intercambio en los países centroamericanos. Esto debido a que, en respuesta a fuertes presiones internas, algunos productos agropecuarios y agroindustriales han sido excluidos de las listas de desgravación de estos TLC. La oposición a la apertura del sector primario en los países centroamericanos ha sido muy fuerte en las últimas negociaciones de tratados comerciales, especialmente en el caso de Costa Rica. Sin embargo, no existen rigorosas evaluaciones de las consecuencias económicas de este comportamiento, en especial utilizando un enfoque de economía política.

Aún peor, existe la posibilidad de que similares resultados surjan como consecuencia de presiones proteccionistas, tanto en Centroamérica como en los Estados Unidos de Norteamérica (EE.UU.), ante un potencial TLC entre esa nación y los países de la región centroamericana. Además, la amenaza de un resultado **sub-óptimo** es acentuada por la persistencia de barreras de acceso (por ejemplo, barreras no arancelarias) al mercado estadounidense, contra productos agropecuarios y agroindustriales en los cuales Centroamérica posee claras ventajas comparativas y tiene un alto potencial exportador.[1] Debido a tales circunstancias, diferentes respuestas podrían esperarse de los exportadores tradicionales, no tradicionales y de los que están involucrados en la agricultura sustitutiva de importaciones o en la producción de bienes no comercializados, tanto en los países de la región como en los EE.UU.

Con motivo del lanzamiento de las negociaciones comerciales y ante la suscripción de un TLC entre EE.UU. y Centroamérica –anunciado recientemente (inicios del 2002) por el presidente G.W. Bush–, es importante preguntarse hasta qué punto tal acuerdo tendrá un impacto signi-

1. Ver Ray (1990), pp. 206-207. El concepto de barreras no arancelarias (BNA) o *non-tariff measures* (NTM), incluye cualquier medida (pública o privada) distinta a las tarifas o aranceles tradicionales que pueden ser usadas para distorsionar los flujos del comercio internacional. Las BNA incluyen una amplia gama de medidas que difieren unas de otras en su grado de restricción al comercio. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD, por sus siglas en inglés), posee una base de datos sobre más de 100 BNA (Clark y Zarrilli, 1994).

ficativo sobre el desempeño de los sectores agrícola y agroindustrial de los países centroamericanos.

El presente estudio no pretende ser exhaustivo ni incluye la totalidad de países centroamericanos. De hecho, sólo analiza los casos de Costa Rica y El Salvador (CR/ES). El trabajo investiga la importancia de las barreras comerciales que enfrentan los productos agrícolas y agroindustriales de CR/ES en el mercado de los EE.UU. El propósito es analizar las consecuencias de estas barreras sobre las exportaciones de estos dos países, además de evaluar la posibilidad de que las primeras sean eliminadas por medio de negociaciones bilaterales entre EE.UU. y CR/ES. Sobre este particular, también se investiga la importancia de la CBI como mecanismo para evitar la desviación de comercio que, en el caso de las importaciones estadounidenses, el NAFTA pudo producir a favor de México y Canadá en contra de CR/ES. Por último, se analiza la importancia de compensar de alguna manera a los productores de la agricultura sustitutiva de importaciones o de productos "sensibles" en el caso de CR/ES, con el propósito de evitar la oposición de los mismos al TLC.

El documento se divide en siete secciones. En la primera sección se presenta una reseña del comercio entre EE.UU. y CR/ES, destacándose la importancia del sector alimentario en el comercio entre estos países, así como el rol de la CBI en la promoción de exportaciones de productos primarios de CR/ES hacia la nación norteamericana. Debido a la entrada en funcionamiento del NAFTA en 1994, también se analiza la posible desviación de comercio que este tratado pudo producir a favor de Canadá y México en las importaciones de EE.UU., así como el papel que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha jugado en evitar que tal desviación afecte a estos países centroamericanos. La segunda sección discute el marco metodológico empleado para identificar aquellos productos de exportación de CR/ES que muestran ventajas comparativas reveladas, y los que podrían estar enfrentando problemas de acceso al mercado estadounidense. En la tercera sección se presentan los resultados obtenidos para CR/ES sobre aquellos productos con ventajas comparativas reveladas, según sus flujos de comercio para el período comprendido entre 1998 y el año 2000. También, se identifican las barreras de acceso que algunos de estos productos enfrentan para ingresar al mercado norteamericano. La cuarta sección identifica los productos que podríamos lla-

mar "sensibles" para CR/ES; los cuales generalmente aparecen entre los productos excluidos de los TLC previamente negociados por estos países con terceros (como por ejemplo, los productos de la agricultura sustitutiva de importaciones). Además, se discute la importancia relativa de estos productos desde la perspectiva puramente económica y política, planteando la posibilidad de compensaciones a los productores agrícolas y agroindustriales de los bienes "sensibles" en estos dos países. En la quinta sección se resumen los retos y oportunidades que un TLC entre EE.UU. y Centroamérica podrían implicar para CR/ES, considerando tanto el grado de similitud entre los patrones de ventajas comparativas y la estructura de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales de México, El Salvador y Costa Rica. En esta sección se analiza también la importancia de la protección de los EE.UU. a su sector agrícola. Lo anterior, para determinar posibles escenarios de negociación del TLC entre la nación norteamericana y Centroamérica. La sexta sección resume las principales recomendaciones para una estrategia de negociación de este TLC. Por último, en la sétima sección, se detallan brevemente las principales líneas futuras de investigación que surgen a partir de los hallazgos obtenidos en este trabajo.

I. El comercio entre Estados Unidos, Costa Rica y El Salvador

1. Importancia del sector agropecuario y agroindustrial en el comercio con Estados Unidos

La economía costarricense se caracteriza por su alto grado de apertura comercial, medida como el cociente de la suma de sus exportaciones e importaciones entre su producto interno bruto (PIB).[2] Así, las exportaciones de este país representan el 34,4 por ciento de su producción, en tanto sus importaciones representan el 37,8 por ciento, dando por resultado un índice de apertura del 72,2 por ciento para el año 2000 (Cuadro A15.1).

Los Estados Unidos constituyen el principal socio comercial de Costa Rica, toda vez que a este mercado se dirigen el 49,1 por ciento del total de las exportaciones costarricenses y en él se originan el 50,9 por ciento de las importaciones que realiza Costa Rica.

2. [(X+M)/PIB].

Debido al auge del sector manufacturero exportador desde mitad de la década de los ochenta y, más recientemente, como resultado del establecimiento de empresas extranjeras de alta tecnología (por ejemplo, Intel), la participación de los productos agropecuarios y agroindustriales dentro las exportaciones totales de Costa Rica es cada vez menor (33,1 por ciento en el 2000), siendo el mercado estadounidense el destino para poco menos de la mitad de estas ventas (44,8 por ciento).

Por su parte, Costa Rica es un exportador neto de bienes agropecuarios y agroindustriales, toda vez que exporta cuatro veces más de lo que importa de este mismo tipo de productos (Cuadro A15.1). De hecho, sólo el 7,7 por ciento de las importaciones totales realizadas por este país corresponden a bienes agropecuarios y agroindustriales. No obstante, desde el punto de vista del origen de estos bienes, cabe señalar que EE.UU. es la principal fuente de abastecimiento (46,4 por ciento).

En síntesis, el mercado estadounidense es importante para Costa Rica, no sólo como destino para sus exportaciones de productos alimenticios, sino también como fuente de abastecimiento de este mismo tipo de productos.

Por su parte, la economía salvadoreña es relativamente menos abierta al comercio internacional que la economía costarricense. De hecho, su índice de apertura comercial es de sólo 39 por ciento para el año 2000. Las exportaciones de este país representan el 10,1 por ciento de su producción, en tanto sus importaciones representan el 28,9 por ciento (Cuadro A15.2). Cabe destacar que El Salvador recibe una cuantiosa entrada de divisas producto de las remesas de salvadoreños que residen en EE.UU. De hecho, se estima que de cada cinco salvadoreños, uno vive en la nación norteamericana (Orellana, 2002).

Aunque EE.UU. constituye el principal destino para las exportaciones salvadoreñas, debido a que hacia este mercado se dirige el 23,1 por ciento del total de sus ventas al exterior, tal importancia es menor en términos relativos que para el caso de Costa Rica. Adicionalmente, cabe destacar que, EE.UU. es más importante como mercado de origen para El Salvador, que como destino para sus exportaciones, ya que el 34,1 por ciento de sus importaciones proviene de este último país.

La participación de los productos agropecuarios y agroindustriales dentro de las exportaciones totales de El Salvador es más importante que en

el caso costarricense, ya que el 43,7 por ciento de las ventas salvadoreñas al exterior son de productos alimenticios. Además, el mercado estadounidense es un importante mercado de destino para estos productos (36,3 por ciento).

El Salvador, a diferencia de Costa Rica, no es un exportador neto de bienes agropecuarios y agroindustriales, toda vez que el valor de exportación de estos bienes es ligeramente menor al valor de importación de los productos alimenticios (Cuadro A15.2). No obstante, desde el punto de vista del origen de estos bienes, cabe señalar que EE.UU. es el principal suplidor (33,2 por ciento).

Se puede afirmar que el mercado de la nación norteamericana es importante para El Salvador, no sólo como destino para sus exportaciones de productos alimenticios, sino también como fuente de abastecimiento de este mismo tipo de bienes. Lo anterior, a pesar de que el volumen de comercio en este tipo de productos entre ambos países es muy inferior al realizado entre Costa Rica y los EE.UU. (US$ 416,9 millones y US$ 1028,9 millones, respectivamente).

2. La importancia de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe

En agosto de 1983, el Gobierno de los Estados Unidos promulgó la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA, por sus siglas en inglés), más conocida como Iniciativa para la Cuenca del Caribe (CBI, por sus siglas en inglés). Esta ley otorga un tratamiento arancelario preferencial a la mayoría de los productos provenientes de los países de Centroamérica y el Caribe. La CBI es una concesión unilateral de parte de los EE.UU. que inicialmente tenía una vigencia de doce años (hasta el 30 de setiembre de 1995), plazo que fue extendido hasta el 2008 mediante la aprobación de la Ley de Comercio y Desarrollo HR1594 (conocida como *NAFTA parity*), en octubre del 2000.[3]

3. Debido al temor de una desviación de comercio a favor de México y Canadá –producto del NAFTA– en detrimento de las exportaciones de los países beneficiarios de la ICC, principalmente en el caso de los textiles, estos últimos promovieron la aprobación por el Congreso de los Estados Unidos de la Ley de Comercio y Desarrollo HR1594 (*NAFTA parity*), teniendo éxito en octubre del año 2000. Tal temor estaba relacionado con aquellos productos que originalmente fueron excluidos de la ICC, tales como atún y textiles.

Gracias a la CBI (y al *NAFTA parity*) la mayoría de los bienes producidos por los países beneficiarios gozan de acceso libre de gravámenes (aranceles o tarifas) en los EE.UU., siempre y cuando cumplan con ciertas condiciones, a saber:

- Los productos deben ser cultivados, producidos o fabricados en uno o más de los países de la CBI.
- La materia prima importada debe pasar por un proceso de transformación sustancial.
- El valor agregado debe ascender al 35 por ciento o más del costo del producto.
- Si el producto incluye materia prima importada de los Estados Unidos, el valor agregado nacional o regional podrá ser del 20 por ciento.

Aunque la CBI permite la importación libre de aranceles de la mayoría de los productos agrícolas y agroindustriales provenientes de Centroamérica, esta iniciativa excluía inicialmente al **atún** (enlatado, preparado o conservado de cualquier manera en recipientes herméticos).[4] Además, la CBI establece cuotas sin aranceles para la **carne, lácteos, azúcar, maní, tabaco y algodón**; para los cuales cualquier importación por encima del volumen asignado por el contingente, debe pagar arancel de nación más favorecida (NMF). Más aún, existe en la CBI una cláusula según la cual, si un producto ingresa masivamente a los Estados Unidos, es posible para las autoridades de ese país imponer una salvaguarda, si se comprueba que tal importación puede dañar al productor local.

Corrales Quesada y Monge González (1990) estudian el comportamiento de las exportaciones no tradicionales de Costa Rica entre 1982 y 1988, período en el cual no sólo entran en vigencia los beneficios de la CBI, sino también da inicio una importante liberalización unilateral del comercio por parte de este país, acompañada de una política de promoción de exportaciones a terceros países (es decir, fuera de la re-

4. Mediante el *NAFTA parity*, los EE.UU. equipara la situación arancelaria del atún enlatado y de otros productos a la que disfruta México a través del NAFTA. De hecho, para el caso del atún, a partir del 2000, el arancel que debe pagar cualquier importación procedente de un país de la ICC es del 18 por ciento (en vez del 35 por ciento), el cual llegará a ser cero (0 por ciento) el 1º de enero del 2008.

gión centroamericana).[5] Los autores encontraron un crecimiento significativo de la participación del mercado de los EE.UU. como destino de las exportaciones no tradicionales costarricenses. De hecho, mientras en 1982 Costa Rica exportaba el 37,2 por ciento del total de sus exportaciones al mercado estadounidense, ya para 1988 EE.UU. absorbía el 55,1 por ciento del total de las exportaciones costarricenses. Por otra parte, ambos autores encuentran que durante el período de análisis las exportaciones agrícolas no tradicionales de Costa Rica crecieron a una tasa promedio anual del 30,9 por ciento y que tal crecimiento es mayor que el registrado por el valor de su producción: "**Esto refleja el hecho de que la producción agrícola no tradicional, que se dirige al mercado externo, es cada vez mayor, de casi un 40 por ciento en 1982 aumenta a un 77 por ciento en 1988.**"[6]

Al evaluar los factores explicativos del aumento de las exportaciones no tradicionales de Costa Rica a terceros mercados mediante una encuesta a exportadores costarricenses, los autores encuentran dos resultados de interés para este estudio. En primer lugar, en el caso de los productos agroindustriales, pareciera que la CBI sí tuvo un impacto importante en el desempeño de las exportaciones hacia los EE.UU., ya que más de la mitad (53 por ciento) de los entrevistados así lo manifestó. Un menor grado de importancia de la CBI se encontró en el caso de los productos agropecuarios, ya que sólo el 31 por ciento de los exportadores costarricenses consideró que la CBI había sido muy importante para incrementar el valor de las exportaciones al mercado estadounidense.

A partir de 1989, Costa Rica parece haber aprovechado el trato preferencial de la CBI para exportar productos primarios a los EE.UU. en forma creciente y sostenida. En efecto, tal como se muestra en el Cuadro A15.3, las exportaciones costarricenses al mercado estadounidense pasaron de US$ 517 millones en 1989 a US$ 1063 millones en el 2001, mostrando una tasa anual de crecimiento del 5,7 por ciento en este período. Una situación contraria se presenta en el caso de El Salvador, donde el comportamiento de las exportaciones de productos primarios a los EE.UU. ha sido errático y ha estado estancado durante el mismo período. De hecho,

5. Se entiende por exportaciones no tradicionales aquellas diferentes a café, banano, azúcar y carne.

6. *Ibíd..*, pp. 29-30.

las exportaciones de este país al mercado estadounidense pasaron de US$ 155 millones en 1989 a US$ 120 millones en el 2001, mostrando una tasa anual de crecimiento negativa (-1,9 por ciento). Tanto en el caso de El Salvador como de Costa Rica, la reducción de las exportaciones en el año 2001 está asociada principalmente a la recesión en EE.UU. durante ese año y a la crisis del café.

Ray y Marvel (1984) y Ray (1987a, 1987b, 1987c, 1989, 1990), entre otros, señalan que EE.UU. mantiene barreras arancelarias y no arancelarias en contra de las importaciones de bienes que países como Costa Rica y El Salvador, potencialmente, podrían exportar a dicho mercado. Más aún, Clark y Zarrilli (1994), al estudiar los productos beneficiarios de la CBI, encuentran que poco menos de la mitad (47,8 por ciento) del valor de las importaciones de productos alimenticios provenientes de Costa Rica enfrentaban algún tipo de barrera no arancelaria (BNA) en el país norteamericano.[7] El establecimiento de cuotas de importación (*import quotas*) y aranceles estacionales (*seasonal tariffs*), por ejemplo, sobre las importaciones de productos alimenticios, es aplicado en EE.UU. de conformidad con la Sección 22 de la Ley Agrícola de 1993. Para el caso específico de Costa Rica, los autores hallaron tarifas sobre cuotas (*tariff-rate quotas*) en las importaciones estadounidenses de **chocolate y otras preparaciones alimenticias** (Capítulo 18 del Sistema Armonizado). También encontraron licencias automáticas (*automatic licensing procedures*) en las importaciones de **carne y preparaciones a base de carne** (Capítulo 2 del Sistema Armonizado), acciones *anti-dumping* contra la importación de **flores** (Capítulo 6 del Sistema Armonizado), tarifas incrementales (*increased tariff*) en el caso del **alcohol etílico** (Capítulo 22 del Sistema Armonizado) y aranceles estacionales (*seasonal tariffs*) para una gran variedad de **frutas y vegetales** (Capítulos 8 y 7 del Sistema Armonizado, respectivamente).

Similares resultados fueron hallados por Clark y Zarrilli (*op. cit.*) para el caso de El Salvador. Más aún, el porcentaje del valor de las importaciones de productos alimenticios provenientes de este país que enfrentan algún tipo de barrera no arancelaria en EE.UU., es mayor que en el caso de Costa Rica (67,7 por ciento). En el caso salvadoreño destacan los procedimientos de licencias automáticas sobre las importaciones de **car-**

7. Véase *Table* 3, p. 220 (*op. cit.*)

ne y preparaciones a base de carne (Capítulo 2 del Sistema Armonizado), las cuotas a las importaciones de **queso** (Capítulo 4 del Sistema Armonizado) y aranceles estacionales (*seasonal tariffs*) para una gran variedad de **frutas y vegetales** (Capítulos 8 y 7 del Sistema Armonizado, respectivamente).

Al contrastar el comportamiento de las exportaciones de productos primarios de Costa Rica y El Salvador hacia el mercado de los EE.UU. entre 1989 y 2001, con los hallazgos de Clark and Zarrilli, cabe preguntarse ¿cuán importantes siguen siendo las BNA impuestas a los productos beneficiarios de la CBI, como para frenar las exportaciones de productos primarios de estos dos países centroamericanos hacia EE.UU.? Esta pregunta se aborda en detalle más adelante en este documento, en virtud de la importancia que el NAFTA pudo tener en la generación de desviación de comercio (importaciones de USA) a favor de México y Canadá en detrimento de Costa Rica y El Salvador.

3. Potencial impacto del CAFTA y del NAFTA sobre las exportaciones de Costa Rica y El Salvador a los Estados Unidos

Los EE.UU. y Canadá firmaron un Tratado de Libre Comercio (CFTA, por sus siglas en inglés) en 1989 y posteriormente, junto a México, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) en 1994. Ambos tratados brindan acceso preferencial al mercado estadounidense a la mayoría de los productos primarios procedentes de México y Canadá.

En relación con el tema de la agricultura, en la negociación del NAFTA los países participantes no firmaron un único acuerdo. De hecho, se aceptó que el CFTA continuara siendo el tratado que rige las relaciones comerciales entre EE.UU. y Canadá, en tanto México firmó dos tratados independientes, uno con EE.UU. y otro con Canadá. Así, el NAFTA queda conformado por tres tratados específicos entre estos tres países.

El CFTA establece un período de 10 años para la eliminación de aranceles a la mayoría de los productos agropecuarios y agroindustriales, permitiendo que EE.UU. mantenga restricciones permanentes a la importa-

ción de **azúcar, productos lácteos y maní** desde Canadá, en tanto este país puede mantener restricciones a las importaciones provenientes de los EE.UU. en el caso de los **productos lácteos, pollo y huevos.**

Para el caso de México y EE.UU., el acuerdo bilateral dentro del NAFTA no dejó ningún producto agropecuario o agroindustrial fuera del proceso de eliminación de barreras al comercio, fueran estas arancelarias o no arancelarias. En la mayoría de los casos se consideraron períodos entre 5 y 15 años para la eliminación gradual de las barreras al comercio. Importante fue la decisión de México de eliminar paulatinamente la protección a su "sensible" sector de **maíz**. Por su parte, el acuerdo entre México y Canadá permite el libre comercio en todos los productos agropecuarios y agroindustriales, excepto en el caso de los **productos lácteos, pollo y huevos**.

¿Hasta qué punto el CFTA, y más aún el NAFTA, han producido una desviación de comercio en el caso de los productos agropecuarios y agroindustriales a favor de Canadá y México en el mercado estadounidense? Sanguinetti y Bianchi (2002) encuentran que, del incremento registrado en las importaciones de productos agrícolas de EE.UU. (Artículo 708 del NAFTA), entre los períodos pre-NAFTA (1989-1992) y post-NAFTA (1998-2001), el 50 por ciento corresponde a exportaciones adicionales de Canadá y México a dicho mercado. Más aún, señalan que la participación tanto de Canadá como de México en las importaciones norteamericanas de estos productos, ha ido en aumento desde que el NAFTA entró en vigencia. Todo lo cual parece indicar una desviación de comercio a favor de estos dos países en el mercado estadounidense. Ahora bien, ¿cómo ha afectado esta desviación de comercio las exportaciones agrícolas y agroindustriales de CR/ES al país norteamericano? El Cuadro A15.3 muestra el comportamiento de las importaciones agropecuarias y agroindustriales de EE.UU. (primeros 24 Capítulos del Sistema Armonizado Arancelario), según país de procedencia, tanto en dólares como en porcentajes. Es interesante observar que si bien la participación relativa conjunta de las importaciones provenientes de México y Canadá, se incrementa al pasar de un 24,7 en 1989 a un 34,3 en el 2001, tal incremento no se produce a expensas de una reducción significativa en la importancia relativa conjunta de Costa Rica y El Salvador como fuente de abastecimiento de productos primarios para EE.UU. De he-

cho, las participaciones relativas de las importaciones de Costa Rica y El Salvador en el total de las importaciones de bienes primarios de EE.UU. se han mantenido relativamente estables durante casi todo el período. Adicionalmente, es importante destacar que la tasa de crecimiento anual promedio de las exportaciones agrícolas de Costa Rica a los EE.UU. durante el período analizado (6,2 por ciento), es casi tan alta como las mostradas por Canadá (8,9 por ciento) y México (7,0 por ciento); a la vez que supera a los demás países y bloques comerciales considerados en el Cuadro A15.3. Tales resultados parecieran indicar que la CBI ha garantizado un acceso similar a las exportaciones de productos primarios provenientes de CR/ES, al otorgado por el NAFTA para el caso de México y Canadá al mercado estadounidense.

Tomando en cuenta que la oferta de exportación de productos primarios de Costa Rica, El Salvador y México no son necesariamente iguales –tal y como lo demuestran los valores de los coeficientes de correlación de rangos de Spearman (CR-ES 0,61, ES-México 0,48 y CR-México 0,58)–, se procedió a analizar el comportamiento de las importaciones de EE.UU. desde CR/ES durante el período pre-NAFTA (1989-1992) y post-NAFTA (1998-2001). Lo anterior, con el propósito de evaluar si a nivel desagregado ha existido algún tipo de desviación de comercio en detrimento de las exportaciones de Costa Rica y/o El Salvador en el mercado estadounidense.

Los Cuadros A15.4 y A15.5 muestran las importaciones de EE.UU. provenientes de Costa Rica y El Salvador, respectivamente, por capítulos del Sistema Armonizado, para los períodos pre-NAFTA (1989-1992) y post-NAFTA (1998-2001). En la tercera columna del Cuadro A15.4 se muestran las cifras de importación de los principales productos que el país norteamericano le compró a Costa Rica durante el período pre-NAFTA. En la cuarta columna se presenta el peso relativo de cada uno de estos productos dentro del total importado por EE.UU. desde este país centroamericano, mientras en la quinta columna se presenta para cada producto su participación relativa en el total de importaciones realizadas por EE.UU. de todo el mundo, durante ese mismo período. Las columnas 6, 7 y 8 muestran la misma información que las columnas 3, 4 y 5 para el período 1998-2001. La última columna muestra la diferencia en millones entre lo exportado por Costa Rica a la nación norteamerica-

na entre el período pre-NAFTA y post-NAFTA. Similar información es presentada para el caso de El Salvador en el Cuadro A15.5, para el caso de México en el Cuadro A15.6 y para Canadá en el Cuadro A15.7.

Como se observa de las cifras del Cuadro A15.4, Costa Rica ha visto disminuida su participación dentro de las importaciones totales que ha realizado EE.UU., entre los períodos pre-NAFTA y post-NAFTA, en el caso de la carne, los cereales y la harina. Cabe señalar que, si bien es cierto que México y Canadá han incrementado su participación relativa dentro del mercado estadounidense como suplidores de estos dos productos, pareciera que sólo en el caso de la carne se ha producido una desviación de comercio a favor de Canadá en detrimento de las ventas de Costa Rica a EE.UU. De hecho, mientras las importaciones de carne provenientes de Canadá aumentaron de US$ 585 millones por año entre 1989-1992 a US$ 1541 millones por año entre 1998 y 2001, las importaciones provenientes del país centroamericano decrecieron US$26 millones entre ambos períodos. Por el contrario, en el caso de los cereales y la harina, las importaciones realizadas por EE.UU. desde Costa Rica se incrementaron al pasar de US$ 2 millones por año durante el período pre-NAFTA a US$ 3 millones por año durante el período post-NAFTA.

Al realizar el análisis anterior para el caso de El Salvador, se obtuvo que este país ha enfrentado una desviación de comercio en el caso de las frutas comestibles y nueces, ya que las importaciones de EE.UU. provenientes de esta nación, decrecieron US$ 4 millones entre los dos períodos (1989-1992 y 1998-2001); mientras las importaciones de México se incrementaron significativamente entre ambos períodos, al pasar de US$ 405 millones por año a US$ 836 millones por año.

En el caso de vegetales comestibles y raíces, así como de pescado y crustáceos, El Salvador ha perdido importancia relativa dentro de las importaciones totales de los EE.UU., a favor de importaciones procedentes de los países del NAFTA. No obstante, tal comportamiento no significa necesariamente una desviación de comercio, porque las importaciones de estos productos procedentes de El Salvador crecieron en forma significativa entre los períodos pre-NAFTA y post-NAFTA. De hecho, para el caso de los vegetales comestibles y raíces, estas importaciones de EE.UU. procedentes de El Salvador pasaron de US$ 3 millones a 5 millones por año entre ambos períodos. Este resultado es aún más signi-

ficativo en el caso de las importaciones de pescado y crustáceos procedentes de El Salvador, las cuales pasaron de US$ 17 a 25 millones entre los períodos 1988-1992 y 1998-2001, respectivamente.

En resumen, se podría concluir que la existencia de una desviación de comercio en favor de México y Canadá en el mercado de importación de los Estados Unidos, no está asociada con la pérdida de mercado para los productos primarios provenientes de Costa Rica y El Salvador, excepto en dos casos calificados (carne y frutas comestibles y nueces, respectivamente).

No obstante los resultados anteriores, es importante analizar la posible existencia de barreras de acceso al mercado de EE.UU. para aquellos productos agropecuarios y agroindustriales en los cuales Costa Rica y El Salvador poseen ventajas comparativas. Lo anterior debido a que un logro importante de la Ronda de Uruguay (1986-1994) fue la **arancelización** de la mayoría de las BNA encontradas por Clark and Zarrilli (*op. cit.*).[8] Además, si bien no pareciera que el NAFTA ha producido una desviación de comercio a favor de México y Canadá, en detrimento de Costa Rica y El Salvador, la existencia de cualquier barrera de acceso que enfrenten los productos primarios de estos dos últimos países, estaría limitando las posibilidades de expansión de sus exportaciones (creación de comercio). Este tema se aborda en la siguiente sección.

La argumentación anterior tiene su sustento en el hecho de que la existencia de barreras de acceso a los EE.UU. (por ejemplo, barreras no arancelarias) reduce el bienestar tanto de Costa Rica como de El Salvador (además del resto del mundo). De hecho, tal y como lo señalan Monge González y González Vega (1994), los productores estadounidenses están mejor; pero a expensas de los consumidores de este país y de los exportadores de Costa Rica y El Salvador. Esto debido a que los exportadores costarricenses y salvadoreños (así como aquellos otros que exportan a los EE.UU. bajo similares condiciones comerciales) enfrentan un precio internacional más bajo producto de la existencia de BNA. La reducción en el precio internacional se produce de conformidad con las elasticidades de la oferta y la demanda en el país norteamericano. Por

8. Es decir, la sustitución de cuotas, aranceles variables, licencias, precios mínimos de importación, etc, por su equivalente arancelario fijo. En resumen, cada país miembro de la OMC fijó un nivel máximo de arancel consolidado a aplicar por producto.

ello, el efecto negativo de la BNA se distribuye entre los consumidores estadounidenses y los productores de los países centroamericanos.

II. METODOLOGÍA

En esta sección se discute la metodología empleada para la identificación de aquellos productos agropecuarios y agroindustriales, tanto de Costa Rica como de El Salvador, en los cuales poseen ventajas comparativas, así como cuáles de estos productos con ventajas comparativas podrían estar enfrentando problemas de acceso al mercado estadounidense. Básicamente, el enfoque empleado sigue los lineamientos del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) desarrollado por Balassa (1967).

1. Identificando los productos con ventajas comparativas

El IVCR establece la ventaja comparativa que un producto "revela" tener en un determinado mercado, al dividir dos cocientes. El primer cociente mide el peso relativo que tiene la exportación de un determinado producto *j* realizada por el país *i*, dentro del total exportado de ese mismo producto por una muestra de países; todo hacia un mismo destino. Por su parte, el segundo cociente mide el peso relativo que tienen las exportaciones totales del país *i* dentro de las exportaciones totales de la muestra de países.

Al ser el IVCR una división de cocientes, este se constituye en un número de base uno, el cual indica qué tan grande es un cociente con respecto al otro.

En el caso de las exportaciones de Costa Rica, por ejemplo, el IVCR para una partida arancelaria cualquiera del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), sería:[9]

9. El SAC se refiere a la nomenclatura arancelaria utilizada por los países centroamericanos para la clasificación de sus flujos de comercio exterior, la cual fue elaborada a partir del Sistema Armonizado (HS, por sus siglas en inglés), sólo que con un grado mayor de detalle. Para los efectos del presente trabajo se han empleado cifras a 8 dígitos del SAC. Para el caso de El Salvador la ecuación (1) es similar.

$$IVCR = \frac{\frac{X_{CR}^{SAC}}{X_{CA}^{SAC}}}{\frac{X_{CR}^{TOT}}{X_{CA}^{TOT}}} \qquad (1)$$

Donde:

X_{CR}^{SAC} es el valor en dólares de las exportaciones del producto de la partida SAC en cuestión, que hace Costa Rica al mundo.

X_{CA}^{SAC} es el valor en dólares de las exportaciones del producto de la partida SAC en cuestión, que hace Centroamérica al mundo.

X_{CR}^{TOT} es el valor en dólares de las exportaciones totales que hace Costa Rica al mundo.

X_{CA}^{TOT} es el valor en dólares de las exportaciones totales que hace Centroamérica al mundo.

Cabe aclarar que, para los propósitos del presente trabajo, cuando se habla de exportaciones totales, debe entenderse que se trata de productos agropecuarios y agroindustriales; es decir, las exportaciones contenidas en los primeros 24 capítulos del SAC.

El uso del denominador del IVCR se justifica en el tanto que sirve para hacer comparables las series, es decir, como mecanismo de normalización de los datos obtenidos del primer cociente, lo cual permite obtener un número índice. Así, tomando la ecuación (1), cuando el IVCR es mayor que 1, por ejemplo 1,2, significa que la participación de Costa Rica en las exportaciones centroamericanas del bien en cuestión es 20 por ciento mayor que su participación dentro del total de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales que realiza la muestra de países (Centroamérica) como un todo.

En otras palabras, cuando el IVCR da mayor que 1, significa que Costa Rica está exportando más de este producto específico, en términos relativos, de lo que Costa Rica en el agregado está exportando con respecto a la región. De acuerdo con Balassa (1967), tal resultado puede interpretarse como una ventaja comparativa para el producto específico en el

mercado de destino, la cual es revelada por los propios flujos del comercio exterior (**ventaja comparativa revelada**). Se procedió a calcular para cada uno de los dos países de interés (Costa Rica y El Salvador) tanto el IVCR de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales al mundo, como el IVCR de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales a los EE.UU. De acuerdo con Balassa (*op. cit.)* es necesario minimizar la posibilidad de resultados espurios debidos a posibles *outliers* en los datos, de ahí que se utilizara, en todos los casos, el promedio simple de las cifras de exportación de los años 1998, 1999 y 2000, en lugar de los datos de un sólo año.[10]

2. Identificando productos con ventajas comparativas que pueden estar enfrentando problemas de acceso al mercado de los Estados Unidos

La identificación de aquellos productos primarios costarricenses y salvadoreños con ventaja comparativa que podrían estar enfrentando problemas de acceso (por ejemplo, barreras no arancelarias) en el mercado estadounidense, es de suma importancia si se desea diseñar una estrategia de negociación beneficiosa para estos países. Esto debido a que son estos productos los que van a concentrar la mayor parte de la atención durante las negociaciones de un posible Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los EE.UU.[11] Siendo EE.UU. un país tan grande, cuando establece un arancel (o una barrera no arancelaria) –no sólo a las exportaciones de Costa Rica o El Salvador, sino también a las del resto del mundo–, tal barrera da lugar a una reducción en el precio recibido por los exportadores de estos dos primeros países, en comparación con el precio que recibirían bajo un régimen de libre comercio.[12]

10. Las cifras fueron obtenidas de la Base de Datos de Comercio Exterior de la SIECA, "Red Centroamericana de Información y Apoyo Técnico al Comercio", http://www.sieca.org.gt

11. Aunque, tal y como se verá en la quinta sección de este documento, también los productos de la agricultura sustitutiva de importaciones o bienes "sensibles" tienen su importancia relativa dentro de una eventual negociación de un TLC entre Centroamérica y EE.UU.

12. En la terminología de Tweeten (1992), un país es grande si la demanda por sus exportaciones o la oferta de sus importaciones no son ni perfectamente elásticas ni perfectamente inelásticas (p. 91).

Así, un TLC entre EE.UU. y Centroamérica permitiría una expansión en las exportaciones agrícolas y agroindustriales, tanto de Costa Rica como de El Salvador.[13] Lo anterior sin tomar en cuenta que, desde el punto de vista de la inversión, este TLC brindaría mayor seguridad jurídica que la CBI, debido al carácter unilateral de esta última.

Para lograr el objetivo señalado al inicio de esta sección, primero se agrupan las exportaciones de Costa Rica y de El Salvador en dos categorías: aquellos productos con ventaja comparativa revelada (IVCR al mundo mayor o igual a uno); y aquellos sin ventaja comparativa (IVCR al mundo menor que uno). Luego, dentro de cada una de estas dos categorías se agrupan los productos en otros dos subgrupos: uno con aquellos productos con un IVCR a EE.UU. mayor o igual que uno; y otro, con aquellos productos con un IVCR a EE.UU. menor que uno. De esta forma, se obtiene para Costa Rica y para El Salvador una matriz de doble entrada, tal y como se muestra en los Cuadros A15.8 y A15.11, respectivamente. A nivel horizontal, se muestran las fracciones arancelarias y el valor de las exportaciones para las cuales el valor del índice de ventaja comparativa revelada al mundo (IVCR al mundo), es mayor o igual que uno (primera fila) y aquéllas para las cuales dicho índice es menor e igual que uno (segunda fila). A nivel vertical, se presentan las fracciones arancelarias y el valor de las exportaciones para las cuales el índice de ventaja comparativa revelada a EE.UU. (IVCR EE.UU.) es mayor o igual que uno (primeras 3 columnas) y aquéllas para las cuales dicho índice es menor que uno (segundas 3 columnas). Además, se presentan tres columnas al final del cuadro donde se muestran los totales para las fracciones arancelarias y para el valor de las exportaciones, tanto al mundo como a EE.UU.

El cuadrante en gris del Cuadro A15.8 muestra el número de productos (fracciones arancelarias a 8 dígitos) en las cuales Costa Rica posee ventajas comparativas pero que presumiblemente pueden estar enfrentando obstáculos de acceso al mercado estadounidense. De igual manera, en el Cuadro A15.11 se presenta un cuadrante en gris con el número de productos en los cuales El Salvador tiene ventajas comparativas pero se

13. Para una discusión de cómo estimar las potenciales ganancias estáticas de bienestar, producto de un TLC entre EE.UU. y Centroamérica, véase Monge González y González Vega (1994, pp. 51-58 y 83-86).

presume podrían estar enfrentando problemas de acceso al mercado del país norteamericano.

Por otra parte, una vez identificadas las partidas arancelarias que, de acuerdo con los criterios descritos, se presume podrían estar enfrentando barreras de acceso al mercado de los EE.UU. (cuadrante gris), se procedió a verificar tales presunciones mediante dos procedimientos. En primer lugar, se procedió a identificar en cuáles de estos productos EE.UU. resulta ser exportador neto, lo cual podría estar explicando por qué ese país no importa los mismos bienes desde Costa Rica o El Salvador (es decir, EE.UU. podría tener ventaja comparativa en estos bienes).[14] En segundo lugar, se decidió investigar con la ayuda de funcionarios de Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, así como por medio de las bases de datos de la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo para el año 1999 (OECD, por sus siglas en inglés) y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), la existencia o ausencia de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones de Costa Rica y El Salvador hacia el mercado estadounidense en este tipo de productos. Los resultados de estos ejercicios se muestran en los Cuadros A15.9, A15.10a y A15.10b para el caso de Costa Rica, y en los Cuadros A15.12, A15.13a y A15.13b para el caso de El Salvador.

III. VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS Y BARRERAS DE ACCESO AL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

En esta sección se analizan los resultados obtenidos de la utilización de la metodología descrita en la sección previa, para el caso de las exportaciones de productos agrícolas y agroindustriales por parte de Costa Rica y El Salvador.

14. De Ferranti, Perry, Lederman y Maloney (2002, pp. 21-23, Box 2.1 p. 24) describen por qué el concepto de "exportador neto" (diferencia entre el valor de las exportaciones y el valor de las importaciones para una misma categoría de productos) es apropiado como indicador de ventaja comparativa para un determinado país, cuyo fundamento teórico se deriva de Leamer (1984).

1. El caso de Costa Rica

El Cuadro A15.8 muestra los resultados obtenidos al aplicar el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas desarrollado por Balassa (1967) para las exportaciones de Costa Rica. Como puede observarse, el índice es un buen identificador de los flujos de comercio (exportaciones) de Costa Rica con ventaja comparativa. De hecho, este país posee ventajas comparativas en 267 fracciones a 8 dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano (Sistema Armonizado), lo que equivale a exportaciones anuales al mundo del orden de US$ 1.536 millones durante el período 1998-2000. En otras palabras, el 75 por ciento del valor de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de Costa Rica al mundo, corresponden a productos en los cuales este país muestra ventajas comparativas reveladas. Este resultado contrasta con el hecho de que estas 267 fracciones arancelarias, sólo representan el 29 por ciento del total de fracciones arancelarias que Costa Rica exportó durante el mismo período.

Por otra parte, es interesante destacar que del total exportado por Costa Rica anualmente a los EE.UU. entre 1998 y 2000, el 80 por ciento corresponde a productos en los cuales el país centroamericano muestra ventajas comparativas reveladas en el mundo. Además, Costa Rica posee ventajas comparativas reveladas en el mercado de EE.UU. en 131 fracciones arancelarias, lo cual equivale a US$ 589 millones por año durante el período analizado. En términos relativos, este monto representa el 75 por ciento del total de productos agrícolas y agroindustriales exportado por Costa Rica al mercado estadounidense durante el período 1998-2000. Esto pareciera indicar que las exportaciones costarricenses con mayor ventaja comparativa revelada en el mundo (IVCR mundo mayor o igual que uno) enfrentan pocas limitaciones de acceso a los EE.UU.

Cabe ahora analizar aquellas fracciones arancelarias en las cuales Costa Rica posee ventajas comparativas en el mundo, pero no posee ventajas comparativas en el mercado de los EE.UU. (IVCR EE.UU. menor que uno). En el cuadrante gris del Cuadro A15.8, se identifican 136 fracciones arancelarias que enfrentan esta situación. Es decir, pareciera que aproximadamente la mitad de las fracciones arancelarias en las cuales Costa Rica ha ganado presencia en los mercados internacionales, enfrenta problemas de acceso al mercado de la nación norteamericana; un tema que será tratado con mayor detalle más adelante en este estudio. El total ex-

portado por Costa Rica a EE.UU. en estos productos es de US$ 39 millones por año entre 1998-2000, mientras lo exportado al mundo asciende a la suma de US$ 231 millones. Es importante resaltar nuevamente que, en términos relativos, estos productos representan tan sólo el 11 por ciento del valor total de productos primarios exportado anualmente por Costa Rica al mundo, entre 1998 y 2000.[15]

Como corolario, pareciera que el acceso preferencial al mercado de EE.UU. que la CBI brinda a los productos agropecuarios y agroindustriales costarricenses, ha permitido que Costa Rica pueda exportar al país norteamericano, aquellos productos en los cuales goza de mayores ventajas comparativas reveladas (IVCR al mundo mayor o igual a uno).

En otro orden de ideas, es importante analizar aquellos productos en los cuales Costa Rica no posee ventajas comparativas reveladas en el mundo pero sí en EE.UU. La importancia de este análisis, es que podría mostrar aquellos casos en los cuales Costa Rica estaría exportando al mercado estadounidense gracias al acceso preferencial de la CBI, aunque no posea ventajas comparativas en estos productos respecto de terceros países. Esto podría estar señalando una posible desviación de comercio a favor de Costa Rica en las importaciones de los EE.UU. durante 1998-2000. Además, es posible que algunos de estos productos enfrenten barreras de acceso en el mercado europeo, un tópico que va más allá de los objetivos de este estudio.

Como se observa del cuadrante respectivo en el Cuadro A15.8 (IVCR al mundo menor que uno e IVCR EE.UU. mayor o igual a uno), la situación descrita anteriormente se presenta en 25 fracciones arancelarias con un valor de exportación para Costa Rica de US$ 10,6 millones a los

15. La medida ideal para medir la restricción a las exportaciones costarricenses en el mercado de los EE.UU., producto de la existencia de BNA diferentes a los aranceles (los cuales están exonerados gracias a la ICC), consistiría en comparar el volumen actual de las exportaciones de este país que ingresan al mercado estadounidense bajo el actual régimen de protección, con el volumen de importaciones que EE.UU. haría bajo libre comercio desde Costa Rica. Debido a que esta estimación no es posible en el mundo real, se ha utilizado la razón del comercio (*trade coverage ratio*) que pareciera estar afectado por algún tipo de problema de acceso (p. ej. una BNA) en su lugar. Esta razón brinda la cobertura de los BNA en los flujos de exportación de Costa Rica a los Estados (i.e. de la primera indicación de la posible existencia de problemas de acceso) y no el efecto de las BNA sobre los precios, el consumo o los volúmenes de importación por parte de los Estados Unidos.

EE.UU., cifra que equivale tan sólo a un 1 por ciento del total exportado por Costa Rica al mercado estadounidense en productos primarios en el período de estudio.

Es importante destacar la significativa cantidad de fracciones arancelarias que Costa Rica exporta a los EE.UU en las cuales el país centroamericano no posee ventajas comparativas reveladas ni en el mundo ni en EE.UU. (IVCR Mundo menor que uno e IVCR EE.UU. menor que uno). Del Cuadro A15.8 puede observarse que la situación descrita ocurre en 635 fracciones arancelarias, con un valor de exportación al mercado estadounidense de US$ 150 millones, el cual representa el 19 por ciento de las exportaciones de Costa Rica a dicho mercado entre 1998-2000. Esta actividad exportadora podría estar asociada no sólo a la existencia del acceso preferencial que la CBI brinda a las exportaciones de Costa Rica, sino también al otorgamiento de subsidios a la exportación en ese país a estos productos. En efecto, hasta 1999, los exportadores de productos agropecuarios y agroindustriales no tradicionales de Costa Rica gozaron de un subsidio equivalente al 15 por ciento del valor FOB de sus exportaciones.[16] A partir de dicho año, y como parte de los compromisos de Costa Rica con la Organización Mundial del Comercio (OMC), este país eliminó tal política comercial. Únicamente el tiempo dirá cuán importantes han sido estos subsidios para facilitar el ingreso a EE.UU. de productos en los cuales Costa Rica no posee ventajas comparativas reveladas, en comparación con el acceso preferencial que brinda la CBI.

En el Cuadro A15.9, se presentan las 136 fracciones arancelarias en las cuales Costa Rica posee ventajas comparativas reveladas en el mundo, pero no así en los EE.UU. Es decir, aquéllas en las cuales se presume que Costa Rica puede estar enfrentando algún tipo de problema de acceso al mercado estadounidense, como por ejemplo, barreras no arancelarias. Para cada fracción arancelaria se incluyen en dicho cuadro los valores de exportación anual para el período 1998-2000, tanto para EE.UU. como para el mundo. De la información del Cuadro A15.8 se puede observar que en la mayoría de los casos (83 por ciento), Costa Rica no exporta del todo al mercado estadounidense aunque sí lo hace a terceros países.

16. Conocido bajo el nombre de Certificado de Abono Tributario (CAT).

Para poder evaluar la existencia o ausencia de restricciones de acceso de estos productos a EE.UU., es necesario contestar dos preguntas. Primero, ¿es EE.UU. exportador neto de estos productos? En caso afirmativo, esto explicaría por qué Costa Rica no exporta al mercado de la nación norteamericana estos bienes, ya que este último país poseería ventajas comparativas en su producción. Segundo, ¿cuáles barreras de acceso al mercado de EE.UU. enfrentarían los productos primarios costarricenses? Respecto a la primera pregunta, cabe señalar que en 67 de las 136 partidas en las que Costa Rica posee ventajas comparativas reveladas en el mundo, pero no así en el país norteamericano, este último resultó ser exportador neto, tal como se muestra en el Cuadro A15.10a. Esto explicaría por qué Costa Rica no exporta al mercado de los Estados Unidos este tipo de bienes. Entre los principales productos que se hallaron en esta circunstancia, podemos citar algunos animales vivos (cerdos, ovejas y cabras), la mayoría de las carnes, sardinas, leche, cebolla, pasas, arroz, harina de trigo, semillas y frutas secas, aceite de soya y de palma, embutidos, algunos subproductos del azúcar, papas preparadas, maíz dulce preparado, mezclas de jugos de frutas y hortalizas, vino, harina de soya, preparaciones para alimentación de animales y sucedáneos del tabaco. Con respecto a la segunda pregunta, en el Cuadro A15.10b se muestran las barreras de ingreso que los productos primarios procedentes de Costa Rica enfrentan en los Estados Unidos. En síntesis, dos son los tipos de estas barreras: aranceles *ad valorem* y tarifas sobre cuotas.[17] Estos productos se clasifican en 18 fracciones arancelarias a 8 dígitos, las cuales a su vez pertenecen a 15 fracciones arancelarias a 6 dígitos del Sistema Armonizado. Dentro de estos productos destacan algunos lácteos, derivados del azúcar, preparaciones a base de cereales, maní, ciertas preparaciones alimenticias, alimentos para aves y sucedáneos del tabaco no elaborados. Las exportaciones costarricenses de estos productos ascienden en valor a menos de US$ 0,2 millones, debido a las restricciones al comercio identificadas; lo cual equivale al 0,43 por ciento de las exportaciones agrícolas costarricenses a los EE.UU.[18]

17. Es decir, el equivalente arancelario de las barreras no arancelarias, obtenido como resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay (arancelización).

18. Para algunas de las 136 fracciones arancelarias no se halló ni que EE.UU. fuese exportador neto, ni que estuviesen enfrentando tarifas sobre cuotas, por lo que la inexistencia de ventaja comparativa revelada en este país podría deberse a otros factores que limitan el acceso a dicho mercado. Por ejemplo, características peculia-

Conviene señalar, sin embargo, que las exportaciones al mundo de los productos citados en el párrafo anterior, totalizan un monto de US$ 47,5 millones, lo cual muestra que Costa Rica tiene potencial exportador en estos bienes. Por ende, un TLC con EE.UU. que elimine las barreras de acceso al mercado de este país en estos productos, produciría una significativa creación de comercio a favor de la nación centroamericana. Así, dentro de la agenda de negociación de Costa Rica con miras a la suscripción de este TLC, estos productos deben ser objeto de especial consideración.

Los resultados anteriores, son consistentes con los hallazgos encontrados en una encuesta realizada para el Banco Nacional de Costa Rica y la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) de este país por la Universidad de Costa Rica a inicios del año 2002, a 108 empresas agrícolas exportadoras costarricenses. Según los resultados de la encuesta, el 59,3 por ciento de las empresas agrícolas manifestó que su principal mercado de exportación era EE.UU., así como que en dicho mercado los aranceles constituían una barrera de acceso de importancia para el 21,3 por ciento de estas empresas, en tanto otras barreras de acceso eran importantes para el 39,8 por ciento de las empresas encuestadas. Se puede concluir que la existencia de barreras de acceso a los Estados Unidos para algunos productos agrícolas costarricenses, reduce las posibilidades de creación de comercio en beneficio de Costa Rica y los consumidores del país del norte.[19]

---

res de la naturaleza de los productos, la existencia de regulaciones especiales (fitosanitarias, por ejemplo) no incluidas en las tarifas sobre cuotas o el buen posicionamiento de otros países en el mercado de los Estados Unidos. Dentro de los principales productos que se hallaron en esta circunstancia para el caso de Costa Rica, podemos citar: despojos comestibles del cerdo, bacalao, algunas hortalizas y legumbres (ajo, espinacas, hongos, tomate, arvejas, camote), algunas frutas (fresas, banano seco, mango, mandarina, uvas), algunas especias (pimienta, canela, laurel), avena, fécula de papa, algunas semillas oleaginosas (mostaza, nuez de palma), remolacha azucarera, achiote, aceite de oliva, algunas preparaciones a base de carnes, goma de mascar, galletas dulces, pan tostado, jugo de manzana, agua mineral y gasificada.

19. Se desea agradecer al Banco Nacional de Costa Rica y a la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) por facilitarnos el acceso a la base de datos de la encuesta en comentario, para los propósitos de este documento.

2. El caso de El Salvador

El Cuadro A15.11, al igual que en el caso de Costa Rica, muestra los resultados de aplicar el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas para las exportaciones de El Salvador. Como puede observarse, el índice es un buen indicador de aquellos bienes en los cuales El Salvador posee ventajas comparativas reveladas. De hecho, este país posee ventajas comparativas en 200 fracciones a 8 dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano, lo que equivale a exportaciones anuales al mundo del orden de US$ 542 millones durante el período 1998-2000. En otras palabras, el 97 por ciento del valor de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de El Salvador al mundo, corresponden a productos en los cuales este país muestra ventajas comparativas reveladas. Este resultado contrasta con el hecho de que estas 200 fracciones arancelarias, únicamente representan el 22 por ciento del total de fracciones arancelarias de productos primarios que El Salvador exportó durante el mismo período.

Por otra parte, es interesante destacar que del número total de productos agrícolas y agroindustriales exportado por El Salvador anualmente a los EE.UU. entre 1998 y 2000, el 96 por ciento corresponde a productos en los cuales este país muestra ventajas comparativas reveladas en el mundo. Además, El Salvador posee ventajas comparativas reveladas en el mercado estadounidense en 84 fracciones arancelarias, lo cual equivale a US$ 165 millones por año durante el período analizado. En términos relativos, este monto representa el 96 por ciento del total exportado de productos primarios por el país centroamericano a EE.UU. durante 1998-2000. Esto pareciera indicar que las exportaciones agrícolas salvadoreñas con mayor ventaja comparativa revelada en el mundo (IVCR mundo mayor o igual que uno), no enfrentan problemas de acceso a los Estados Unidos. Este resultado es más robusto para El Salvador que para el caso de Costa Rica.

Cabe ahora analizar aquellas fracciones arancelarias en las cuales El Salvador posee ventajas comparativas en el mundo pero no en el mercado estadounidense (IVCR EE.UU. menor que uno). En el cuadrante gris del Cuadro A15.11, se identifican 116 fracciones arancelarias que enfrentan esta situación. Es decir, pareciera que más de la mitad de las frac-

ciones arancelarias en las cuales El Salvador ha ganado presencia en el mundo, enfrenta problemas de acceso al mercado estadounidense; un tema que será tratado con mayor detalle más adelante. El total exportado por la nación centroamericana a EE.UU. en estos productos fue de únicamente US$ 0,3 millones por año entre 1998 y 2000, mientras lo exportado al mundo ascendió a la suma de US$ 42 millones. Es importante resaltar que, en términos relativos, estos productos representan sólo el 8 por ciento del valor total agrícola exportado anualmente por El Salvador al mundo entre 1998 y 2000.

Como corolario, pareciera que, al igual que en el caso de Costa Rica, el acceso preferencial al mercado americano que la CBI brinda a los productos agropecuarios y agroindustriales salvadoreños ha favorecido que El Salvador pueda exportar a los Estados Unidos aquellos productos en los cuales posee mayores ventajas comparativas reveladas (IVCR al mundo mayor o igual a uno).

Al igual que se hiciera para el caso de Costa Rica, es importante analizar aquellos productos en los cuales El Salvador no posee ventajas comparativas reveladas en el mundo pero sí en el mercado estadounidense.

Como se observa del cuadrante respectivo en el Cuadro A15.11 (IVCR al mundo menor que uno y IVCR EE.UU. mayor o igual a uno), la situación descrita anteriormente se presenta en 30 fracciones arancelarias con un valor de exportación para El Salvador de US$ 2,3 millones a los Estados Unidos, cifra que equivale tan sólo a un 1 por ciento del total exportado por El Salvador a ese país en productos agrícolas durante el período de estudio.

Es importante destacar la significativa cantidad de fracciones arancelarias que, al igual que Costa Rica, El Salvador exporta a los EE.UU. y en las cuales el país centroamericano no posee ventajas comparativas reveladas ni en el mundo ni en ese país (IVCR mundo menor que uno y IVCR EE.UU. menor que uno). Del Cuadro A15.11 puede observarse que la situación descrita ocurre en 697 fracciones arancelarias, con un valor de exportación al mercado estadounidense de US$ 3,8 millones; el cual representa solamente el 2 por ciento de las exportaciones de productos primarios de El Salvador a dicho mercado entre 1998-2000. Es decir, una participación mucho más pequeña que la de Costa Rica. En

el caso de El Salvador, esta actividad exportadora podría estar relacionada con el acceso preferencial que la CBI brinda a sus exportaciones y, como sucede en Costa Rica, al otorgamiento de subsidios a la exportación por parte de las autoridades salvadoreñas a estos productos.[20]

En el Cuadro A15.12, se presentan las 116 fracciones arancelarias en las cuales El Salvador posee ventajas comparativas reveladas en el mundo pero no así en los EE.UU. Es decir, aquellas en las cuales se presume que El Salvador puede estar enfrentando algún tipo de problema de acceso en el mercado estadounidense, como por ejemplo, tarifas sobre cuotas. Se incluyen los valores de exportación anual para el período 1998-2000 para cada fracción arancelaria, tanto hacia EE.UU. como hacia el mundo. De la información del Cuadro A15.12, se puede observar que en casi la totalidad de los casos (94 por ciento), El Salvador no exporta al país norteamericano este tipo de productos aunque sí lo hace a terceros países.

Siguiendo el procedimiento empleado en el caso de Costa Rica, se responden las mismas dos interrogantes para determinar la existencia o ausencia de restricciones al acceso de estos productos a EE.UU.

Con respecto a la posibilidad de que este último país sea exportador neto de estos productos, la información presentada en el Cuadro A15.13a, permite corroborar que este caso se presenta en un 52 por ciento de las 116 fracciones arancelarias para las cuales El Salvador revela tener ventaja comparativa a nivel mundial pero no en los EE.UU. Esto explica por qué El Salvador no exporta al mercado estadounidense este tipo de bienes. Entre los principales productos clasificados en esas 60 fracciones arancelarias para las que EE.UU. resultó ser exportador neto, se encuentran las aves vivas, las carnes y despojos de aves, pescado y camarones, leche fluida y en polvo, lactosuero, huevos, cebolla, maíz, tomate, algunas semillas comestibles y frutas secas, arroz, algunos productos de molinería, grasas y aceites de animales, aceites de girasol y algodón, embutidos y preparaciones de carnes de animales, algunos subproductos del azúcar, vino y harina de pescado.

20. En efecto, desde 1989 las autoridades salvadoreñas han otorgado subsidios a las exportaciones de productos no tradicionales equivalentes al 6 por ciento del valor FOB, mediante la modalidad de devolución fiscal (*drawback*).

Ante la segunda interrogante, relacionada con la identificación de las barreras de acceso que enfrentan los bienes primarios procedentes de El Salvador en el mercado estadounidense, cabe señalar que, con base en la información del Cuadro A15.13b, EE.UU. posee barreras de acceso a la importación de productos provenientes de la nación centroamericana que afectan a 18 fracciones arancelarias a 8 dígitos (16 fracciones arancelarias a 6 dígitos del sistema armonizado). Los bienes que se ven afectados incluyen algunos derivados lácteos, preparaciones a base de mezclas de grasa, azúcar y sacarosa, preparaciones a base de cereales, preparaciones alimenticias diversas, alimentos para aves, tabaco y sus desperdicios. Las exportaciones de estos productos a los EE.UU. representan un 32 por ciento (US$ 0,1 millones) de las exportaciones agrícolas, clasificadas en las 116 fracciones arancelarias en las cuales El Salvador posee ventajas comparativas en el mundo pero no en el país norteamericano. Al comparar esta cifra con el monto total exportado por El Salvador al mundo en los mismos productos (US$ 11,9 millones) se puede argumentar que un TLC con EE.UU. que elimine las barreras al comercio identificadas, podría generar una importante creación de comercio para el país centroamericano. Por ende, la negociación de estos bienes en la agenda se considera prioritaria.[21]

IV. Productos "sensibles" para Costa Rica y El Salvador

En esta sección se presenta el análisis de aquellos productos que se consideran "sensibles", tanto para Costa Rica como para El Salvador, los cuales han sido parte importante de la lista de bienes excluidos de los

21. Para algunas de las 116 fracciones arancelarias no se halló ni que EE.UU. fuese exportador neto, ni que estuviesen enfrentando tarifas sobre cuotas, por lo que la ausencia de Ventaja Comparativa Revelada en EE.UU. podría deberse a otros factores que limitan el acceso a dicho mercado, tales como características peculiares de la naturaleza de los productos, la existencia de regulaciones especiales (fitosanitarias por ejemplo) no incluidas en las tarifas sobre cuotas o el buen posicionamiento de otros países en el mercado de los Estados Unidos. Dentro de los principales productos que se hallaron en esta circunstancia para el caso de El Salvador, podemos citar: algunos animales vivos (caballos, pavos, abejas), algunos productos del mar (atunes, marlines, ostras, moluscos, caviar), papas, hongos, cocos, nueces de marañón, café, té negro, algunas especias (canela, clavo de olor, nuez moscada, azafrán, tomillo), embutidos, malta, fécula de papa, bambú, aceite de oliva y pastas alimenticias.

TLC recientemente negociados por ellos con países como México, Chile y Canadá. Esto es, los principales productos que pertenecen a la agricultura sustitutiva de importaciones.

Para los propósitos de la presente investigación, se entenderá por bienes "sensibles", aquellos productos en los cuales, debido a la existencia de ciertas condiciones en el mercado doméstico y/o en el internacional se presenta, por lo general, una férrea oposición a cualquier iniciativa de apertura comercial; sea ésta de tipo unilateral o por medio de un tratado de libre comercio.[22]

Los productos "sensibles" en el caso particular de Costa Rica se presentan en el Cuadro A15.14. Todos estos productos pertenecen al sector primario de la economía y, muchos de ellos, están dentro de los productos que constituyen lo que se conoce con el nombre de **canasta básica alimentaria.**[23]

Los productos "sensibles" en el caso de El Salvador se presentan en el Cuadro A15.15. De una comparación entre estos productos y aquellos del Cuadro A15.14 para Costa Rica, se observa que, a nivel de grupos genéricos, los productos coinciden en un 60 por ciento de la lista de Costa Rica y en un 71 por ciento de la lista de El Salvador. Ello señala que, la agenda de negociación de estos países en materia de productos sensibles, si bien coincide en varios productos, no ha sido idéntica en los tratados comerciales suscritos por estas naciones con terceros; un tema importante de considerar en las recomendaciones de política para la negociación de un TLC entre Centroamérica y EE.UU.

La importancia relativa de la protección a los productos sensibles tanto en Costa Rica como en El Salvador, puede evaluarse desde varios puntos de vista: (a) según su peso relativo en la producción total del sector

22. Entre las principales condiciones del mercado internacional se encuentra la existencia de distorsiones, tales como subsidios (internos o a la exportación) y altos aranceles en los países desarrollados; mientras que entre las principales condiciones del mercado interno destaca la escasa capacidad competitiva y el sesgo anti-exportador acumulado durante más de cuatro décadas producto de los altos aranceles a la importación.

23. Lista de productos que, por disposición legal y por ser de primera necesidad, están dispensados del pago del impuesto sobre ventas (13 por ciento) y del impuesto selectivo de consumo.

agropecuario; (b) según su importancia en el abastecimiento del consumo nacional; (c) según la incidencia de su nivel de protección sobre el bienestar de las familias más pobres del país; y (d) según el grado de concentración de la producción en manos de unos pocos, los cuales generalmente son muy eficientes, al contrario de la mayoría de los pequeños productores. Cada uno de estos enfoques es utilizado a continuación para el caso particular de Costa Rica.

Los productos "sensibles" representan el 11 por ciento de la producción agropecuaria costarricense, cifra que se ha mantenido relativamente constante entre 1992 y 2000.[24] De conformidad con las cifras presentadas en el Cuadro A15.16, puede observarse que el consumo nacional en la mayoría de los productos "sensibles" está principalmente abastecido por la producción nacional bajo una estrategia sustitutiva de importaciones, con excepción del caso de la cebolla y los frijoles, que han sido insuficientes para abastecer el consumo nacional y por lo tanto han debido importarse.[25] En otras palabras, se podría decir que la protección a estos productos constituye un claro residuo del sistema de sustitución de importaciones que existió en Costa Rica y que se usó como estrategia de desarrollo desde la década de los sesenta hasta mediados de la década de los ochenta.[26]

De acuerdo con Monge González y Rosales (1998), las barreras arancelarias sobre un importante número de productos de la dieta básica de los costarricenses son muy significativas, ya que la mayoría de las barreras no arancelarias (BNA) fueron convertidas en aranceles cuando Costa Rica se adhirió a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y a los acuerdos de la Ronda de Uruguay en 1994. De hecho, se negociaron aranceles que oscilan entre un 55 por ciento y 274 por ciento para productos como: frijoles, arroz, azúcar, huevos, carne de pollo y cerdo, pollos vivos, lácteos, queso, tabaco, maíz blanco, trigo, sorgo, grasa hí-

24. Según cifras de las Secretaría Ejecutiva de Planificación del Sector Agropecuario (SEPSA).

25. En el caso de estos productos, la importación del faltante para abastecer el consumo doméstico se realiza por lo general sin el pago de aranceles, pues se les dispensa de ello en virtud de circunstancias de desabastecimiento del mercado interno.

26. Específicamente en el caso de los bienes, ya que en los servicios siguen existiendo los monopolios estatales. Por ejemplo, en materia de telecomunicaciones, energía y seguros.

drica y semillas entre otros. Hoy día, estos productos aún disfrutan de una elevada protección, ya que "la máxima desgravación acumulada que se alcanzaría, luego de diez años, es sólo de cuarenta puntos porcentuales para productos con tarifas superiores al 200 por ciento." [27]

Según estos autores, la protección existente en muchos de los productos "sensibles", principalmente aquellos considerados alimentos básicos, equivale a una tarifa arancelaria promedio ponderada del 40 por ciento. Este sobreprecio representa una reducción del 41 por ciento del ingreso real de las 70.000 familias costarricenses más pobres. "En otras palabras, el proteccionismo existente en los productos en referencia significa que: **las 70.000 familias más pobres del país deben trasladar más de una tercera parte de sus ingresos a los productores locales de dichos bienes**. Así, si se lograra eliminar este sobreprecio, el poder de compra de estas familias se incrementaría considerablemente, lo cual redundaría en mejores condiciones de vida para este segmento marginado de la población." Lizano (1987), en un estudio previo, expone muy bien el significado del proteccionismo arancelario en los productos primarios de Costa Rica: "… en efecto, la dieta de estos grupos podría mejorarse, si el precio de alimentos tales como frijoles, las carnes y productos lácteos, pudieran disminuir. Así, los problemas relacionados con la desnutrición (insuficiencia vitamínica y proteínica) podrían atacarse en el mercado y no en la farmacia o en el hospital."[28]

Por otra parte, de las cifras presentadas en el Cuadro A15.17, se deduce que no existe una distribución uniforme del número de productores según la producción que cada uno de ellos realiza en la mayoría de los bienes "sensibles" de Costa Rica. En efecto, se evidencia una fuerte concentración de la producción en manos de unos pocos, para la mayoría de estos productos. Más aún, tal y como se muestra en el Anexo 1 para el caso específico del arroz, es clara la evidencia de que el nivel de productividad entre ambos grupos de productores es muy disímil; siendo los productores más grandes los más eficientes. Así, se tiende a justificar la protección de estos productos aduciendo que muchos pequeños productores dependen de ello, sin tomar en cuenta que tal protección sirve para que unos pocos obtengan grandes ganancias (utilidades),

27. *Ibíd.*, p. 275.

28. *Ibíd.*, p. 125.

mientras la mayoría apenas subsiste en la frontera agrícola. Un resultado acorde con el enfoque de la escuela de economía política (*political economy*), sobre la existencia de pérdidas de bienestar económico debidas a la existencia de actividades que buscan rentas, pero no son directamente productivas (*directly unproductive, profit-seeking activities*), discutidas por Krueger (1974), Bhagwati (1982) y otros.[29] Para otras actividades agropecuarias, Stewart (1993) documenta la existencia de la búsqueda de rentas en la economía costarricense.

El Cuadro A15.17, muestra que los sectores productores de arroz, frijoles y leche, tienen una distribución poco uniforme; siendo su estrato más amplio el de pequeños productores. Es importante resaltar que, la mayoría de las veces, suele hallarse que aunque el estrato de productores medianos y grandes es muy reducido, son ellos en realidad quienes controlan el grueso de la superficie de producción y de las cosechas.

Por su parte, resulta claro también que los sectores productores de carnes (pollo, cerdo y bovino) tienden a tener una estructura altamente concentrada en productores medianos, cuya proporción oscila entre el 60 y el 80 por ciento. Finalmente, llama la atención la distribución relativamente homogénea de los sectores productores de papa y azúcar de caña, los cuales tienen el menor desbalance en cuanto al número de pequeños, medianos y grandes productores.

Sin embargo, de poco o nada le sirve al sector papero tener una integración balanceada si en realidad hasta los clasificados como "grandes" productores desarrollan su actividad en extensiones de terreno realmente pequeñas que dificultan la consecución de economías de escala. De hecho, esta es una condición adversa en otras actividades agrícolas mostradas en el Cuadro A15.17, excepto en el caso del arroz y el azúcar.

En síntesis, se puede afirmar que, en el caso particular de Costa Rica, la protección a los bienes "sensibles" perjudica a las familias más pobres en dos vías. Primero, reduce su capacidad de compra y genera problemas

29. Las actividades que buscan rentas pero no son directamente productivas (DUP), se definen como formas de obtener beneficios económicos (i.e., rentas) por medio de acciones que a fin de cuentas resultan improductivas, ya que generan rentas específicas focalizadas pero no producen bienes o servicios (o insumos que se utilicen en la producción de bienes y servicios) para satisfacer necesidades de consumo de la población (Bhagwati, 1982 y 1991).

nutricionales a sus miembros. Segundo, la mayoría de los productores de estos bienes no posee el conocimiento ni la tecnología adecuados para dejar de subsistir en la frontera agrícola. Más bien, sirven como "cascarón de proa" a los intereses de los grandes productores, al exigir a las autoridades protección para estos productos, aduciéndose el negativo impacto de la liberalización del comercio en los productores más pequeños. No obstante, tal protección garantiza importantes ganancias a los productores grandes, los cuales sí poseen el conocimiento y la tecnología necesarios para obtener niveles de eficiencia significativos.

El anterior resultado, el cual es consistente con el de otros países,[30] no nos debe llevar a la simple recomendación de abrir el mercado costarricense o centroamericano a la producción foránea en aquellos productos "sensibles", *ceteris paribus*. Si bien es cierto que los consumidores se beneficiarían de tal política ("ganadores"), existe un importante grupo de pequeños productores que se verían perjudicados por tal iniciativa ("perdedores"). Por tal motivo, se requiere de la coordinación entre una política de apertura (TLC con EE.UU.) y otras políticas de apoyo (como por ejemplo, desregulación, capacitación tecnológica, mejora en la infraestructura y financiamiento competitivo, entre otras), que realmente permitan a los pequeños productores de estos bienes, una de dos salidas: (a) alcanzar un mayor nivel de eficiencia y competitividad en su actual actividad, de manera tal que puedan competir en un entorno más abierto; o bien, (b) cambiar de actividad productiva por una más rentable, presumiblemente exportadora. Sólo mediante un conjunto de políticas que logre este objetivo sería posible no sólo alcanzar un TLC entre Centroamérica y EE.UU. con amplia cobertura, sino también uno que incremente significativamente el bienestar.[31]

V. RETOS Y OPORTUNIDADES DE UN TLC ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMÉRICA PARA COSTA RICA Y EL SALVADOR

El primer reto de las autoridades costarricenses y salvadoreñas en la negociación de un TLC con EE.UU. consiste en evitar que, ante la elimina-

30. Ver Krueger (1992).

31. Por bienestar debe entenderse el **bienestar económico**, un término genérico usado en la literatura de la economía normativa.

ción de las barreras no arancelarias y tarifas aún existentes en el mercado norteamericano, las reglas de origen, las normas técnicas y los requisitos sanitarios y fitosanitarios, se constituyan en barreras injustificadas al comercio de los productos agrícolas y agroindustriales en los cuales Costa Rica y El Salvador poseen ventajas comparativas en el mercado estadounidense.

Como complemento de lo anterior, el segundo desafío para los países de la región radica en el riesgo de que EE.UU. exija la armonización institucional en aspectos como propiedad intelectual, aspectos culturales, protección del ambiente y estándares laborales. Como bien lo señala el propio Banco Mundial (2002) "la globalización no necesita de la armonización institucional de estas áreas, más aún, es importante que esta diversidad de criterios sea respetada en los acuerdos internacionales" (p. xi). Por ello, dentro de la estrategia de negociación de los países del Istmo, se debería abogar por que EE.UU. no utilice excesivamente el concepto de armonización institucional en los temas citados, como prerrequisito para abrir su mercado a las exportaciones agropecuarias y agroindustriales de los países de la región. Esto erosionaría las posibilidades de un mayor comercio entre estos países.

Otro reto lo constituye el riesgo de que tanto El Salvador como Costa Rica pretendan excluir de este TLC, los productos denominados "sensibles", tal y como lo hicieron en los tratados de comercio recientemente negociados por ambos países con terceros. Es claro, a partir del análisis de economía política presentado en este documento (al menos para el caso de Costa Rica), que la exclusión de los productos "sensibles" de un eventual TLC entre EE.UU. y Centroamérica constituiría un grave error; toda vez que perjudica tanto a los consumidores como a los propios productores de estos bienes, principalmente a los más pequeños. No obstante, no se debe dejar de lado que los agricultores que producen los denominados productos "sensibles" se verán perjudicados si sólo se utiliza como política la apertura de su sector a la competencia externa. Por ello, es necesario diseñar una estrategia que incluya estos productos dentro de la negociación de un TLC entre EE.UU. y Centroamérica, de manera tal que las presiones de estos productores para que sus productos sean excluidos del TLC sean mínimas. Este ejercicio no se ha logrado hacer con éxito en las últimas negociaciones comerciales de Cos-

ta Rica y El Salvador con México, Chile, República Dominicana y otros países. Por ende, la solución de este punto constituye todo un reto para las autoridades de ambos países centroamericanos. En la siguiente sección, se sugieren algunas ideas para el diseño de tal política.

La existencia de subvenciones al sector agropecuario de los EE.UU. en aquellos productos donde Centroamérica podría tener claras ventajas comparativas (maíz, arroz, algodón, carnes, productos lácteos y ciertos alimentos procesados), ampliamente documentadas por Orden (1996), plantea otro reto para los negociadores comerciales de la región. Lo anterior, exigirá el planteamiento de una estrategia en tres vías. Es decir, por un lado, la definición de un plan de apoyo efectivo a los productores de bienes "sensibles" de los países centroamericanos para que, durante un proceso gradual de desgravación, se puedan ajustar al nuevo entorno. Por otra parte, lograr la apertura total del mercado estadounidense en todos los productos agropecuarios y agroindustriales, tal y como lo logró México en el NAFTA. Finalmente, perseguir el desmantelamiento, por parte de EE.UU., de las medidas y políticas comerciales no aceptadas por la OMC.

En adición a los retos citados, los países centroamericanos requieren tener clara la agenda de reformas internas en sus respectivos países, en el marco de la estabilidad económica, reducción de excesivos trámites burocráticos (desregulación), mejora en la calidad de sus recursos humanos de cara a la economía basada en el conocimiento y desarrollo de la infraestructura necesaria para ser competitivos en un ambiente más abierto al comercio internacional. Dicha agenda difiere según el país en el Istmo; por lo tanto, deberá establecerse algún plan macro de apoyo a estas iniciativas. Algunas ideas al respecto se esbozan en la siguiente sección.

Por el lado de las oportunidades, cabe señalar las siguientes: en primer lugar, los empresarios de Costa Rica y El Salvador conocen el mercado de EE.UU. y cómo exportar al mismo; por ende, existe un amplio potencial para incrementar las ventas y las compras externas a ese país. En segundo lugar, debido a que el ingreso de muchos productos al mercado estadounidense se logra por medio de la CBI (la cual es una concesión unilateral de parte de EE.UU., con cobertura parcial y una vigencia relativamente corta –2008–), un TLC entre EE.UU. y Centroamérica lo-

graría una paridad completa y permanente respecto a Canadá y, sobre todo, respecto a México. Este nuevo entorno de reglas de juego implicaría condiciones más favorables para los productos agrícolas y agroindustriales producidos y exportados por las naciones centroamericanas. Así, la incertidumbre de la CBI y el Sistema Generalizado de Preferencias se eliminaría con un TLC, el cual constituye "una importación de institucionalidad que veda a los políticos de cambiar los acuerdos cuando sea conveniente" (Orellana 2002, p. 17). Por último, debe tomarse en cuenta la existencia de una importante demanda de productos agrícolas y agroindustriales de índole étnica por parte de la comunidad salvadoreña residente en los EE.UU. (1 de cada 5 salvadoreños vive en esa nación), a la hora de considerar el impacto positivo de un TLC sobre los flujos de exportación de El Salvador al país norteamericano.

Es claro que este TLC, debido a su institucionalidad, constituiría un elemento clave para la atracción de inversiones extranjeras, cuyo destino de producción sea EE.UU., hacia El Salvador y Costa Rica. Asimismo, dicho TLC implicaría un acicate para que las empresas centroamericanas inviertan y mejoren su nivel de competitividad, con miras a aprovechar el acceso efectivo al mercado más grande del mundo.

Un factor positivo e importante de considerar de un TLC entre EE.UU. y Centroamérica, es el acceso preferencial que los países del Istmo le otorgarían a los bienes intermedios producidos en el país norteamericano. Actualmente, la importación de productos intermedios para la agricultura por parte de cualquier país centroamericano, está sujeta al pago de aranceles. Además, es conocido que el sector agrícola ha evolucionado, de su clásico rol de exportador de productos primarios con el apoyo de la investigación y desarrollo (I&D) financiada por el sector público, a una gran gama de productos agroindustriales con un creciente desarrollo de atributos asociados a esfuerzos privados de I&D.[32] Los países en vías de desarrollo, como Costa Rica y El Salvador, carecen de un sistema eficiente de innovación, por lo que este TLC permitiría el acceso de productos intermedios con alto contenido de I&D, facilitando así la transferencia de tecnología de punta a los productores centroamericanos de productos agropecuarios y agroindustriales. De hecho, Roe y Mohtadi (2000) muestran cómo la inversión en I&D de un país puede

32. Ver Gopinath y Roe (1996 y 2000).

transferirse hacia otro (*spillovers*) por medio del comercio, utilizando un modelo de crecimiento endógeno basado en los trabajos pioneros de Romer (1990 y 1992) y Grossman y Helpman (1991).

Por último, debe tenerse presente que la liberalización total del comercio de productos agropecuarios y agroindustriales por medio de un TLC entre estas naciones, siguiendo el ejemplo de México en el NAFTA, brindará a los países involucrados ganancias agregadas **netas** en términos de bienestar económico. Estas ganancias, están medidas por cambios en los excedentes del consumidor y del productor, así como ganancias y pérdidas para los dueños de los factores de la producción, según lo predice el teorema de Stolper-Samuelson. De acuerdo con Krueger (1983), existe suficiente evidencia de otros países en el sentido de que el libre comercio favorece a los trabajadores de los países involucrados, una razón más para abogar por un TLC con la mayor cobertura posible.

VI. RECOMENDACIONES PARA LA POSIBLE NEGOCIACIÓN DE UN TLC ENTRE ESTADOS UNIDOS Y CENTROAMÉRICA

Del análisis de las secciones previas se puede concluir que, debido a que EE.UU. es el principal socio comercial de Costa Rica y El Salvador, en lo que a productos agropecuarios y agroindustriales se refiere, es poco probable que un TLC entre estos países genere una desviación de comercio que reduzca el bienestar de los países centroamericanos. Más bien, debido a la existencia de productos primarios en los cuales Costa Rica y El Salvador poseen ventajas comparativas importantes, pero enfrentan barreras de acceso al mercado estadounidense, este TLC promovería una significativa creación de comercio en beneficio de los países de la región.

Para lograr los resultados anteriores, el mejor escenario posible de una negociación de este TLC sería aquél en el cual los países centroamericanos aboguen por una **cláusula agrícola** similar a la negociada por México con EE.UU. dentro del NAFTA y enmarcada dentro de la OMC, que además pueda ser complementada con financiamiento competitivo y asistencia técnica de parte del Gobierno estadounidense y organismos internacionales. Es decir, la eliminación gradual de todas las barreras al comercio en todas las fracciones arancelarias de los primeros 24 capítu-

los del sistema armonizado. Dentro de este proceso, es necesario establecer períodos de apertura comercial que coincidan con las fechas finales en las que México tendrá acceso libre al mercado de los EE.UU. De esta forma, no sólo se tendrá suficiente tiempo para que los productores de los bienes primarios de Costa Rica y El Salvador se ajusten a las nuevas condiciones del entorno, sino también se evitará que México logre un trato privilegiado respecto a Centroamérica en estos productos en el mercado de estadounidense. Para lograr este resultado, es importante establecer un mecanismo de consulta permanente con los sectores productores de bienes agropecuarios y agroindustriales en cada país centroamericano.

Adicionalmente, debe tenerse presente que una cláusula agrícola, como la negociada entre México y EE.UU. en el NAFTA, vendría a representar un triple beneficio para Costa Rica y El Salvador. Por un lado, la reasignación de recursos productivos de las actividades ineficientes hacia las más competitivas redunda en un incremento de la productividad de la mano de obra, que se traduce a su vez en un incremento de la remuneración de los trabajadores (en este caso de los agricultores más pequeños). Por otra parte, la mayor competencia externa en los productos básicos alimentarios se traduce en una reducción del precio y un incremento en la calidad de los mismos (mayor poder de compra). Finalmente, en el caso particular de Costa Rica, se lograría una mayor capacidad de absorción de mano de obra inmigrante poco calificada proveniente de otros países centroamericanos, sin que ello se traduzca en presión sobre los salarios del sector agrícola, o en una restricción en la oferta del recurso humano para producir más bienes primarios de exportación al mercado de los EE.UU.

No obstante, es menester aclarar que la eventual negociación de una cláusula agrícola similar a la acordada entre México y EE.UU. en el NAFTA, constituye solamente una oportunidad. El aprovechamiento potencial de ésta, en el caso concreto de Costa Rica, estará absolutamente condicionado a la capacidad que el país tenga para efectuar, a la mayor brevedad, las reformas estructurales para eliminar importantes distorsiones internas, que elevan artificialmente los costos de producción de las empresas y les dificultan competir en los mercados externos. Entre las principales distorsiones se pueden citar: un elevado nivel de en-

deudamiento del Estado (35 por ciento del PIB); un mercado financiero con poca competencia internacional (altos márgenes de intermediación); deficiencias de infraestructura (vial, portuaria y aeroportuaria); y la existencia de monopolios públicos en servicios estratégicos como seguros, telecomunicaciones, energía eléctrica y refinación-distribución de combustibles.

En el caso de El Salvador, si bien este país ha logrado hacer mayores reformas estructurales que Costa Rica en áreas como telecomunicaciones y energía eléctrica, existen importantes limitaciones de índole interno que deben ser atendidas para aprovechar al máximo las oportunidades de un TLC con los EE.UU. Específicamente, problemas relacionados con los derechos de propiedad en materia de tierra, que limitan la explotación de economías de escala; la sobrevaluación del colón, producto de las altas remesas que recibe este país de sus ciudadanos que viven en los Estados Unidos; y, los efectos negativos de la guerra civil (especialmente en las zonas rurales), tales como la deficiente infraestructura y la desaparición de la clase empresarial agropecuaria al abandonarse muchas de las actividades agrícolas.

Si bien, en el corto plazo la posible creación de comercio asociada a un TLC entre Centroamérica y EE.UU. puede beneficiar más a Costa Rica que a El Salvador (en términos del número de productos y valor) debido a la mayor oferta exportable del primero de estos países, dicho tratado traería muchos beneficios sociales para El Salvador. Especialmente si se considera que las nuevas oportunidades de inversión y empleo se darían en las zonas rurales, donde se presentan los mayores niveles de pobreza extrema en ese país.[33] Además, dada la continua migración de salvadoreños hacia los EE.UU., la posibilidad de generación de oportunidades de inversión y empleo en las zonas rurales de El Salvador no debería ser tomada a la ligera por Washington.

Adicionalmente, es muy importante insistir en que, a pesar de que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha favorecido en forma importante el acceso de productos primarios de Costa Rica y El Salvador al mercado estadounidense, ésta es de carácter unilateral, por lo que puede ser reti-

33. Según el propio Banco Mundial (El Salvador. Rural Development Study, 1998), en El Salvador la pobreza e indigencia es mayor en la población agrícola.

rada en cualquier momento que el Gobierno de los EE.UU. lo considere conveniente. Por otro lado, un TLC entre Centroamérica y EE.UU. es un pacto bilateral. Este aspecto tiene gran importancia para la atracción, hacia la región, de inversiones cuya producción esté destinada al mercado estadounidense, puesto que les brinda mayor seguridad jurídica.

Debido al importante peso relativo que los productos "sensibles" de Costa Rica y El Salvador tienen en la dieta de los ciudadanos de estos dos países, y tomando en cuenta los resultados del análisis presentado para el caso de Costa Rica en esta materia, un TLC entre Centroamérica y EE.UU. incrementaría el poder adquisitivo de los consumidores más pobres de la región, sin necesidad de que los gobiernos de estos países tengan que gastar un centavo adicional. Más aún, el mercado ayudaría a mejorar la nutrición de estas personas (suficiencia vitamínica y proteínica), evitando así tener que gastar cuantiosas sumas en la farmacia o en el hospital. Este factor debería ser ampliamente explotado por las autoridades de los países centroamericanos ante sus ciudadanos, para conseguir el mayor apoyo posible para las negociaciones amplias del TLC.

Es sabido que una apertura comercial en el sector agropecuario y agroindustrial de Costa Rica y El Salvador, mediante este TLC, generará "ganadores" y "perdedores". En este caso, los "ganadores" serán tanto los consumidores de los países miembros del TLC, como aquellos productores de bienes primarios con ventajas comparativas reveladas y que enfrentan barreras de acceso en el mercado estadounidense; barreras que serían eliminadas mediante el TLC. Los eventuales "perdedores", por su parte, serían los productores de los bienes "sensibles" de los países centroamericanos, los cuales de alguna forma deberían ser apoyados o compensados para obtener la mayor cobertura posible en materia de productos agrícolas dentro del TLC. Dado este objetivo, es importante tener presente que tal apoyo o compensación, no debe darse sólo a los productores que vegetan en la frontera agrícola, sino también a aquellos que se han beneficiado económicamente de la protección contra la competencia externa en cada uno de estos países, debido a sus mayores niveles de eficiencia respecto de los más pequeños.

Para diseñar un eficiente programa de apoyo o compensación para los "perdedores" de un TLC, las autoridades de Costa Rica y El Salvador deben tener presente que tal programa sólo puede utilizar medidas

acordes con sus compromisos en la Organización Mundial del Comercio. Es decir, por medio de políticas incluidas en la **Caja Verde**, en la **Caja Azul** o en el ***De minimis***, del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. Por ejemplo, la Caja Verde incluye medidas como la asistencia en investigación y desarrollo (I&D), programas ambientales, de infraestructura, socorro en caso de desastres naturales, programas de retiro de productores y de detracción de tierras y otros recursos, ayudas a la inversión, programas ambientales y programas de asistencia regional, las cuales son consistentes con la OMC y, por ende, no implican represalias de parte de los socios comerciales. Es decir, el apoyo por medio de programas financiados con fondos públicos que no implique transferencias de los consumidores a los productores, sino transferencias de los contribuyentes hacia estos últimos.

Para entender la lógica del planteamiento anterior, es necesario recordar que la protección arancelaria a los bienes "sensibles" constituye en sí, un programa de apoyo a los productores de estos bienes por medio de una herramienta inapropiada (aranceles). Esto es así, puesto que no sólo evita la importación de bienes sustitutos en mejores condiciones de precio y calidad, sino que también genera sesgos relativos y absolutos en contra de las exportaciones del país que impone estos aranceles (Teorema de Lerner); a la vez que distorsiona los precios relativos de la economía, propiciando la mala asignación de los recursos escasos de que se dispone. En resumen, un círculo vicioso que perpetúa el subdesarrollo. Por su parte, un programa de apoyo transparente a los productores de bienes "sensibles" como el propuesto, produciría los efectos contrarios.

Es preciso que se entienda durante todo el proceso de negociación del TLC, que en el caso de los productos "sensibles", la discusión no es entre proteger a los productores de estos bienes o abandonarlos a su suerte, sino entre un instrumento de política económica poco eficiente para el logro del objetivo deseado u otro mucho más eficiente.

Con el propósito de poder mejorar las condiciones macro de la competitividad de los países centroamericanos, es necesario analizar la posibilidad de utilizar mecanismos de apoyo a estos países como los empleados por la Unión Europea con sus socios más recientes. Siguiendo este camino, con la ayuda del Gobierno de los EE.UU., organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco

Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos (US-AID) y otros, se podrían canalizar recursos cuyos principales objetivos sean: (a) mejorar la estabilidad macroeconómica de los países de la región; (b) reducir los excesivos trámites burocráticos (desregulación); (c) mejorar la calidad de sus recursos humanos; y (d), desarrollar nueva infraestructura e incorporar nuevas tecnologías para ser competitivos en un ambiente más abierto al comercio internacional.

La disponibilidad de fondos como los planteados en el párrafo anterior, permitiría a los países del Istmo destinar recursos de sus presupuestos nacionales para la atención de necesidades propias de los agricultores de los productos "sensibles", tales como aquellas permitidas por la Caja Verde de los acuerdos de la OMC. Sin el acceso a recursos con los cuales poder financiar la agenda de reformas estructurales, es poco probable que los países centroamericanos puedan hacer frente a las demandas de los productores de bienes "sensibles", lo cual atentaría en contra de la obtención de un TLC que incluya a todos los productos agrícolas y agroindustriales, como se hizo en el caso de México.

Si bien es posible obtener un TLC entre EE.UU. y Centroamérica con listas de productos excluidos, tal resultado sería muy desfavorable, no sólo por las razones de economía normativa señaladas en párrafos anteriores, sino por su impacto en las futuras negociaciones multilaterales de la OMC iniciadas en el año 2001 en Doha.

Dadas las difíciles condiciones de los países del Cono Sur –en especial Argentina–, es poco probable que EE.UU. pueda ver cumplidas sus expectativas respecto de iniciar la creación de un Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el 2005. Por lo tanto, desde un punto de vista estratégico, alcanzar el más amplio TLC con Centroamérica y lograr que el mismo beneficie significativamente a los productores de bienes agropecuarios y agroindustriales de los países participantes, constituiría un excelente precedente para robustecer las negociaciones del ALCA en el corto plazo.

Desde el punto de vista de los EE.UU., un TLC con Centroamérica que otorgue un trato similar al que NAFTA le brinda a México, no sólo favorecería una mayor integración entre los países centroamericanos, si-

no también entre estas naciones con México, Canadá y EE.UU. De esta forma, se crearía un área de libre comercio desde Panamá hasta Norteamérica, lo que resulta ser consistente con otras iniciativas regionales de integración, tales como el Plan Puebla-Panamá y el TLC ente Centroamérica y Panamá.[34]

Tal como lo exponen Lizano y González (2003) los países centroamericanos deben preparase para la negociación correcta del tratado comercial con los EE.UU., tarea que es compleja y demandará importantes recursos para CR/ES.[35] Las conclusiones del presente estudio, en especial aquéllas relacionadas con barreras de acceso al mercado estadounidense para productos agrícolas y agroindustriales de CR/ES, constituyen un valioso insumo para las autoridades de ambos países.

Con base en los resultados del presente estudio, deseamos enfatizar que la principal conclusión del mismo es que tanto Costa Rica como El Salvador, deben hacer la "tarea interna" en forma paralela a la negociación de este TLC. En primer lugar, deben diseñar un mecanismo apropiado de compensación para aquellos productores que se verán afectados negativamente por el TLC, especialmente los más pequeños. Al hacer esto, además de disminuir la oposición al proceso, se favorecería el establecimiento de una política que, aunque sub-óptima, implique un menor costo de bienestar que la protección arancelaria.[36] Para ello, es imprescindible establecer un marco conceptual sobre cómo llevar a cabo la asistencia durante el proceso de apertura comercial, el cual explique adecuadamente el proceso de selección de los beneficiarios (*targeting*). En segundo lugar, ambos países deben implementar las reformas pendientes para que sus sectores productivos puedan aprovechar al máximo las oportunidades del tratado.

34. Este TLC se encuentra en negociación actualmente.

36. Para una descripción detallada de las principales recomendaciones de Lizano y González (*op. cit.*), véase la sección IX de la primera parte intitulada "El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos de América, oportunidades, desafíos y riesgos", pp. 31-35.

36. Desde el punto de vista de economía normativa, debe recordarse que el libre comercio es la política óptima (*first-best*), en tanto las políticas de compensación de distorsiones (*tax-cum-subsidy*) y de protección arancelaria son políticas sub-óptimas (*second-best*). Además, desde el punto de vista del impacto sobre el bienestar, es claro que la política de compensación es mejor que la de protección.

Cometerían un grave error ambos países centroamericanos, si consideran el proceso de negociación del tratado como única tarea de la agenda pendiente.

VII. LÍNEAS FUTURAS DE INVESTIGACIÓN

Si bien los alcances del presente estudio permiten tener un panorama general de los posibles escenarios de negociación que pueden plantearse entre EE.UU. y CR/ES en el marco de un eventual TLC entre los cinco países centroamericanos y la nación norteamericana, existe una agenda de temas pendientes de investigar, que surge de los resultados del trabajo y que los autores consideran recomendable llevar a cabo en un futuro esfuerzo de este tipo. En términos generales, la futura investigación se enmarcaría dentro de un análisis de economía política, tal como se describe a continuación.

En primer lugar, es necesario extender la cobertura del estudio realizado, incluyendo a los demás países centroamericanos a fin de tener un panorama completo de la región. En segundo lugar, se debe establecer un marco conceptual (teórico) para llevar a cabo la asistencia a los "perdedores" del proceso durante el ajuste comercial, el cual explique adecuadamente el proceso de selección de los beneficiarios de tal asistencia (*targeting*). En tercer lugar, se debe definir la forma de implementación óptima de la política de compensación o asistencia a los sectores sensibles de cada país de la región, bajo el supuesto de que negociarían un TLC con EE.UU. con una cobertura del 100 por ciento de los productos.

Finalmente, es necesario evaluar el costo en términos de bienestar de tres posibles escenarios de negociación, a fin de apoyar la idea de un TLC entre EE.UU. y Centroamérica con una cobertura del 100 por ciento. El primer escenario sería una negociación con el país norteamericano sin que se llegue al finiquito del TLC (con todas las posibles repercusiones que ello podría tener sobre los beneficios de la CBI y la atracción de inversiones para la región). El segundo escenario, sería la negociación de este TLC con exclusión de productos "sensibles" (tipo Costa Rica en los TLC con México, Chile y Canadá). Y por último, el tercer escenario, sería una negociación con inclusión del 100 por ciento del universo arancelario (tipo México-USA en el NAFTA). El ordenamiento re-

lativo de estos escenarios según su impacto sobre el bienestar de los países centroamericanos, sin lugar a dudas, sería un valioso elemento de apoyo a la negociación de un TLC entre Centroamérica y EE.UU. con la mayor cobertura posible.

Referencias

BALASSA, B. (1967). *Trade Liberalization Among Industrial Countries*, Nueva York: McGraw Hill.

BHAGWATI, JAGDISH (1982). "Directly Unproductive, Profit Seeking (DUP) Activities", *Journal of Political Economy*, vol. 90, n.° 5, octubre, pp. 988-1001.

_____ (1991). *Political Economy and International Economics*, Cambridge: The MIT Press.

CLARK, DON P. y SIMONETTA ZARRILLI (1994). "Non-Tariff Measures and United States' Imports of CBERA-Eligible Products", *Journal of Development Studies*, vol. 31, no.1, octubre, pp. 214-24.

CORRALES QUESADA, JORGE y RICARDO MONGE GONZÁLEZ (1990a). *Exportaciones no Tradicionales en Costa Rica*, San José: Econofín.

_____ (1990b), "Política Comercial Reciente y Subsidios a la Exportación en Costa Rica", en Claudio González Vega y Edna Camacho, eds., *Políticas Económicas en Costa Rica*, Tomo II, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University.

DE FERRANTI, DAVID, G. E. PERRY, DANIEL LEDERMAN y WILLIAM F. MALONEY (2002). *From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality,* World Bank Latin American and Caribbean Studies, Viewpoints.

GOPINATH, M., y T. ROE (1996). "Competitiveness of U.S. Food Processing: Benefits from Primary Agriculture," *American Journal of Agricultural Economy*, vol. 78, noviembre, pp. 1044-1055.

_____ (2000). "R&D Spillovers: Evidence from U.S. Food Processing, Farm Machinery and Agriculture," *Economic Innovation New Technology*, vol. 9, pp. 223-243.

GROSSMAN, G.M., y E. HELPMAN (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge: The MIT Press.

HOEKMAN, B. y W. MARTIN (1999). "Some Market Access Issues for Developing Countries in the Millennium Round: Results from Recent World Bank Research", *Cuadernos de Economica*, vol. 36, n.° 109, pp. 947-978.

KRUEGER, ANNE O. (1974). "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *American Economic Review*, vol. 64, n.° 3, pp. 291-303.

_____ (1983). *Trade and Employment in Developing Countries*, Chicago: The University of Chicago Press.

_____ (1992). *The Political Economy of Agricultural Pricing Policy: A Synthesis of the Political Economy in Developing Countries. A World Bank Comparative Study*, vol. 5., Baltimore and London: the Johns Hopkins UP.

LEAMER, EDWARDS E. (1984). *Sources of Internacional Comparative Advantage: Theory and Evidence*, Cambridge: MIT Press.

LIZANO F., EDUARDO (1987). *Desde el Banco Central*, San José: Academia de Centroamérica.

LIZANO F., EDUARDO y ANABEL GONZÁLEZ (2003). "El Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos de América", *Serie de Documentos 7*, San José: Academia de Centroamérica.

MONGE GONZÁLEZ, RICARDO y CLAUDIO GONZÁLEZ VEGA (1994). *Política Comercial, Exportaciones y Bienestar en Costa Rica*, San José: Academia de Centroamérica.

MONGE GONZÁLEZ, RICARDO y JULIO ROSALES (1998). "Apertura Comercial e Inversión Extranjera", en Ronulfo Jiménez, ed., *Estabilidad y desarrollo económico en Costa Rica: Las reformas pendientes*, San José: Academia de Centroamérica.

ORDEN, D. (1996). "Agricultural Interest Groups and the North American Free Trade Agreement", en A. Krueger, ed., *The Political Economy of American Trade Policy*, National Bureau of Economic Research. Chicago: The University of Chicago Press.

ORELLANA M, CARLOS (2002). *Un Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos: Principales aspectos de interés para El Salvador*, San Salvador: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.

RAY, EDWARD J. (1987a). "The Impact of Special Interests on Preferential Tariff Concessions by the United States", *Review of Economics and Statistics*, vol. 69, pp. 187-93.

_____ (1987b). "Trade Liberalization, Preferential Agreements, and Their Impact on U.S. Imports from Latin America", en Michael Connolly y

Claudio González Vega, eds., *Economic Reform and Stabilization in Latin America*, New York: Praeger, pp. 253-282.

_____ (1987c). "Protectionism: The Fall of Tariffs and the Rise in NTBs", *Northwestern Journal of International Law and Business*, vol. 8, pp. 285-325.

_____ (1989). *U.S. Protectionism and the World Debt Crisis*, Nueva York: Quorum Books.

_____ (1990). "Empirical Research on the Political Economy of Trade", en Jerry A. Sharples *et. al.*, eds., *New Developments in Trade Theory: Implications for Agricultural Trade Research*, Boulder: Westview Press.

RAY, EDWARD J. y H. P. MARVEL (1984). "The Pattern of Protection in the Industrialized World", *Review of Economics and Statistics*, vol. 66, n.° 3, agosto, pp. 352-358.

ROMER, P. (1990). "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, vol. 98, pp. S71-S102.

_____ (1992). "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas", en L. Summers and S. Shah, eds, *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, Washington, DC: The World Bank.

SAMUELSON, PAUL A. (1949). "International Factor-Price Equalization Once Again," *Economic Journal*, vol. LIX, junio, pp. 181-197.

SANGUINETTI, PABLO y EDUARDO BIANCHI (2002). "Improving the access of MERCOSUR´s agriculture exports to US: lessons from NAFTA", Documento preparado para el Banco Mundial.

STEWART, R. (1993). "La Búsqueda de Rentas en el Sector Agropecuario Costarricense", en Jorge Corrales, ed., *Raíces Institucionales de la Política Económica Costarricense*, San José: CIAPA.

THARAKAN, P. K. M. (1985). "Empirical Analysis of the Commodity Composition of Trade", en D. Greenaway, ed., *Current Issues in International Trade*, London: Macmillan.

TWEETEN, L. (1992). *Agricultural Trade. Principles and Policies*, Boulder: Westview Press.

OECD (1999). "Indicators of tariff and non-tariff trade barriers".

UNCTAD (1999). "Trade Analysis and Information System (TRAINS)".

WORLD BANK (2002). *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*, Washington D.C.: World Bank.

ANEXOS

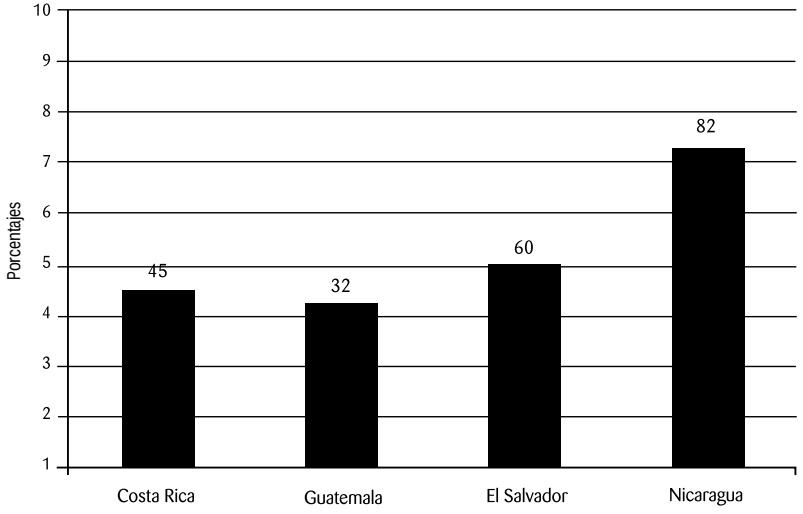
Anexo 1

COSTA RICA: EFECTOS SOBRE EL BIENESTAR DE LA PROTECCIÓN ARANCELARIA A LA PRODUCCIÓN DE ARROZ

En Costa Rica, al igual que en resto de los países del área centroamericana, se discute frecuentemente la conveniencia o no de eliminar los impuestos a la importación que pesan sobre ciertos bienes de la canasta básica, tales como el arroz, la leche, las papas, etc.; los llamados productos "sensibles". La existencia de estos impuestos, se ha justificado como medida de protección a los productores nacionales frente a la competencia externa. Una competencia que en muchos casos es desleal, debido a que los países desarrollados brindan cuantiosos subsidios a los productores de estos bienes. La producción de arroz es un caso que nos sirve de ejemplo, para los fines del presente estudio, pues es considerada como "sensible" a la competencia internacional. Por ello, los países centroamericanos han impuesto barreras arancelarias a la importación de este producto. Costa Rica es el segundo país que posee menor arancel a la importación del arroz (después de Guatemala), seguido por El Salvador. Además, en la mayoría de estos países es requerido un permiso de importación de parte de las autoridades para poder comprar este producto en terceros países.

Gráfico A15.1

ARROZ: ARACELES EN COSTA RICA Y CENTROAMÉRICAFUE

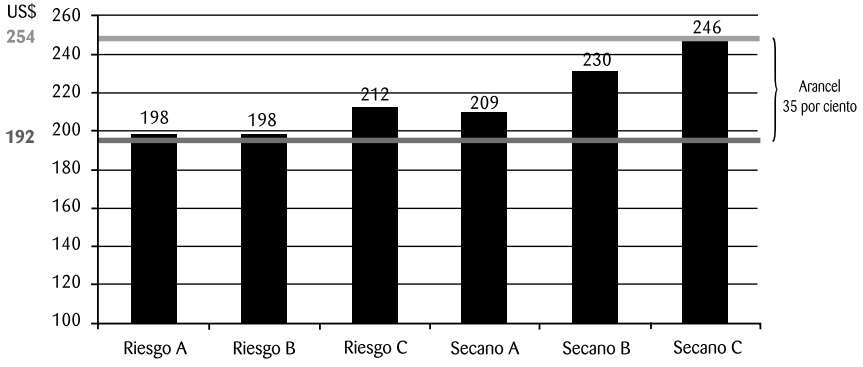


FUENTE: Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Según las cifras oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica, existe una fuerte concentración de la producción nacional de los bienes "sensibles" en manos de grandes productores. Esta concentración está asociada, además, al uso de mejores técnicas productivas por parte de los grandes productores respecto de los pequeños. Así, en el caso del arroz, la producción de este grano se lleva a cabo por medio de diversas tecnologías, siendo los productores más grandes (19) los que usan las tecnologías más eficientes (Riego A) y los más pequeños (805 productores) aquellos que usan las tecnologías más rudimentarias (Secano C). Según un estudio del INCAE, mientras los grandes productores de arroz tenían un costo promedio de producción por tonelada métrica de US$ 198 en el 2001, los pequeños productores enfrentaban un costo de US$ 246, tal y como se muestra en el siguiente gráfico.

Gráfico A15.2

ARROZ EN COSTA RICA: COSTOS PROMEDIO ESTIMADOS DE PRODUCCIÓN VS. PRECIO IMPORTADO EE.UU. 2000-2001. US$/TON



1/ Datos actualizados a partir de IICA, 1994. Cosechas, Molinos y Mercados: La economía del arroz en Costa Rica.
2/ Cálculos realizados a partir de información de precios suministrados por la Oficina del Arroz. Promedio de las últimas 74 observaciones de precios (enero 2000 - julio 2001). Incluye flete marítimo, seguro, gastos de internamiento y arancel.

FUENTE: INCAE, charla sobre "Respuesta de Centroamérica en Política Comercial Agrícola, 2001"

Ahora bien, el precio internacional al que se podía importar arroz en el 2001 era de US$ 192 la tonelada, más un 35 por ciento de impuesto de importación, lo que equivalía a un precio interno en Costa Rica de US$ 254 la tonelada. El impuesto de importación del 35 por ciento garantizaba a los pequeños productores nacionales un precio doméstico que apenas cubría sus costos de producción (254 *versus* 246), en tanto garantizaba una importante utilidad para los grandes, ya que estos tenían costos de producción mucho más bajos (254 *versus* 198). En otras palabras, **la protección arancelaria al arroz en Costa Rica se puede considerar regresiva desde el punto de vista del productor, toda vez que la misma sirve para que unos pocos obtengan importantes ganancias (los grandes), mientras la mayoría apenas subsiste en la frontera agrícola (los pequeños)**.

De hecho, tal política no resuelve los problemas asociados con el riesgo intrínseco de la actividad agrícola, el acceso al crédito, la falta de asistencia técnica y la necesidad de ser más competitivos en un mundo en creciente globalización.

Cuadro A.1

COSTA RICA: NÚMEROS DE PRODUCTORES Y PRODUCCIÓN DE ARROZ, 1994

TIPO	NÚMERO DE PRODUCTORES	PORCENTAJE PRODUCTORES	PORCENTAJE PRODUCCIÓN
Riego A	19	1,5	17,0
Riego B	26	2	3,0
Riego C	106	8	3,5
Secano A	240	18	35,0
Secano B	133	10	20,0
Secano C	805	60,5	21,5
Total	1.329	100	100

FUENTE: Secretaría de la Integración Económica Centroamericana (SIECA).

Por otra parte, el proteccionismo agrícola incrementa el costo de los bienes sensibles para las familias costarricenses y, más importante aún, afecta en mayor medida a las familias más pobres del país. De hecho, el estudio realizado por Monge-González y Rosales (1997), encuentra que el proteccionismo a los productos sensibles significaba que **las 70.000 familias más pobres de Costa Rica trasladaban más de una tercera parte de sus ingresos a los productores locales de dichos bienes**. En el citado trabajo del INCAE, por otra parte, se determinó que el proteccionismo a los bienes sensibles, principalmente arroz, frijoles, carne, leche, papas, pollo y azúcar, equivalía a un sobreprecio en el costo de la Canasta Básica Familiar (respecto a la alternativa de importar estos bienes libres de impuestos), de aproximadamente 8.648 por mes. Si bien es cierto este monto equivale sólo al 3,7 por ciento del ingreso mensual promedio de una familia urbana costarricense, también es cierto que el mismo equivale al 17,5 por ciento del ingreso promedio del 20 por ciento de los hogares más pobres de Costa Rica. **A todas luces, un resultado que permite afirmar que el proteccionismo a los bienes sensibles es regresivo también para los consumidores y, por ende, muy oneroso desde un punto de vista de economía normativa, por su impacto negativo sobre el bienestar de los costarricenses más humildes (consumidores y productores de estos mismos bienes)**.

Anexo 2

CUADROS

Cuadro A15.1

PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE COSTA RICA, 2000
(millones de US$)

PIB	15.948,2	PIB	15.948,2
XT	5.486,8	MT	6.030,8
XA	1.815,4	MA	464,1
XT-EE.UU.	2.692,2	MT-EE.UU.	3.066,7
XA-EE.UU.	813,4	MA-EE.UU.	215,5
porcentaje (XT/PIB)	34,4	porcentaje (MT/PIB)	37,8
porcentaje (XA/XT)	33,1	porcentaje (MA/MT)	7,7
porcentaje (XT-EE.UU./XT)	49,1	porcentaje (MT-EE.UU./MT)	50,9
porcentaje (XA-EE.UU./XA)	44,8	porcentaje (MA-EE.UU./MA)	46,4

PIB: Producto interno bruto.

XT: Exportaciones totales al mundo.

XA: Exportaciones agropecuarias y agroindustriales al mundo (Capítulos 1-24 del Sistema Aranacelario Centroamericano, SAC).

XT-EE.UU.: Exportaciones totales a Estados Unidos.

XA-EE.UU.: Exportaciones agropecuarias y agroindustriales a Estados Unidos (Capítulos 1-24 del SAC).

MT: Importaciones totales al mundo.

MA: Importaciones agropecuarias y agroindustriales al mundo (Capítulos 1-24 del Sistema Aranacelario Centroamericano, SAC).

MT-EE.UU.: Importaciones totales a Estados Unidos.

MA-EE.UU.: Importaciones agropecuarias y agroindustriales a Estados Unidos (Capítulos 1-24 del SAC).

FUENTES: Banco de Datos de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (www.sieca.org.gt); Banco Central de Costa Rica (www.bccr.fi.cr).

Cuadro A15.2

PRODUCCIÓN, EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE EL SALVADOR, 2000
(millones de US$)

PIB	13.139,0	PIB	13.139,0
XT	1.325,3	MT	3.791,3
XA	579,4	MA	623,0
XT-EE.UU.	305,7	MT-EE.UU.	1.293,8
XA-EE.UU.	210,1	MA-EE.UU.	206,8
porcentaje (XT/PIB)	10,1	porcentaje (MT/PIB)	28,9
porcentaje (XA/XT)	43,7	porcentaje (MA/MT)	16,4
porcentaje (XT-EE.UU./XT)	23,1	porcentaje (MT-EE.UU./MT)	34,1
porcentaje (XA-EE.UU./XA)	36,3	porcentaje (MA-EE.UU./MA)	33,2

PIB: Producto interno bruto.

XT: Exportaciones totales al mundo.

XA: Exportaciones agropecuarias y agroindustriales al mundo (capítulos 1-24 del Sistema Aranacelario Centroamericano, SAC).

XT-EE.UU.: Exportaciones totales a Estados Unidos.

XA-EE.UU.: Exportaciones agropecuarias y agroindustriales a Estados Unidos (capítulos 1-24 del SAC).

MT: Importaciones totales al mundo.

MA: Importaciones agropecuarias y agroindustriales al mundo (capítulos 1-24 del Sistema Aranacelario Centroamericano, SAC).

MT-EE.UU.: Importaciones totales a Estados Unidos.

MA-EE.UU.: Importaciones agropecuarias y agroindustriales a Estados Unidos (capítulos 1-24 del SAC).

FUENTES: Banco de Datos de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (www.sieca.or.gt); Banco Central de Reserva de El Salvador (www.bcr.gov.sv).

Cuadro A15.3

IMPORTACIONES CIF AGRÍCOLAS DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1989-2001[1/]

(en millones de US$)

PROCEDENCIA	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Canadá	4.525	4.830	5.140	5.958	6.704	6.966	7.264	8.546	9.422	9.918	10.498	11.343	12.553
México	2.824	3.182	3.093	2.927	3.324	3.560	4.640	4.626	5.062	5.637	5.910	6.252	6.374
Canadá + México	7.349	8.012	8.233	8.885	10.028	10.526	11.904	13.172	14.484	15.555	16.408	17.595	18.927
Unión Europea (15)	6.044	6.453	6.274	6.654	6.413	7.066	7.541	8.304	8.900	9.454	10.235	10.664	10.612
Mercosur	2.305	2.631	2.219	2.273	1.980	2.074	2.031	2.376	2.581	2.267	2.552	2.338	2.138
Australia	1.092	1.353	1.316	1.299	1.145	998	836	833	991	1.207	1.415	1.738	1.920
Nueva Zelanda	921	900	921	933	880	821	855	818	882	961	1.022	1.176	1.214
Subtotal	17.711	19.349	18.963	20.044	20.446	21.485	23.167	25.503	27.838	29.444	31.632	33.511	34.811
Costa Rica	517	518	603	686	702	705	813	879	962	995	1.084	1.098	1.063
El Salvador	155	134	160	171	180	139	141	166	202	179	142	206	120
Total del Mundo	29.806	31.723	31.815	33.507	34.075	36.873	39.499	43.082	47.731	49.321	51.784	54.542	55.127

(porcentajes)

PROCEDENCIA	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Canadá	15,2	15,2	16,2	17,8	19,7	18,9	18,4	19,8	19,7	20,1	20,3	20,8	22,8
México	9,5	10,0	9,7	8,7	9,8	9,7	11,7	10,7	10,6	11,4	11,4	11,5	11,6
Canadá + México	24,7	25,3	25,9	26,5	29,4	28,5	30,1	30,6	30,3	31,5	31,7	32,3	34,3
Unión Europea (15)	20,3	20,3	19,7	19,9	18,8	19,2	19,1	19,3	18,6	19,2	19,8	19,6	19,3
Mercosur	7,7	8,3	7,0	6,8	5,8	5,6	5,1	5,5	5,4	4,6	4,9	4,3	3,9
Australia	3,7	4,3	4,1	3,9	3,4	2,7	2,1	1,9	2,1	2,4	2,7	3,2	3,5
Nueva Zelanda	3,1	2,8	2,9	2,8	2,6	2,2	2,2	1,9	1,8	1,9	2,0	2,2	2,2
Subtotal	59,4	61,0	59,6	59,8	60,0	58,3	58,7	59,2	58,3	59,7	61,1	61,4	63,1
Costa Rica	1,7	1,6	1,9	2,0	2,1	1,9	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	2,0	1,9
El Salvador	0,5	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,2
Total del Mundo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

1/ Sistema Armonizado Arancelario, Capítulos del 1 al 24

FUENTE : Información obtenida de USITC TRADE DATAWEB.

Cuadro A15.4

IMPORTACIONES CIF AGRÍCOLAS DE ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE COSTA RICA
(Composición por Sistema Armonizado Arancelario, Capítulos 1-24 en dólares actuales)

CAPITULO	DESCRIPCIÓN	PROMEDIO 1989-1992			PROMEDIO 1998-2001			DIFERENCIA
		US$ MILLONES (A)	PORCENTAJE DE COSTA RICA	PORCENTAJE DE EE.UU.	US$ MILLONES (B)	PORCENTAJE DE COSTA RICA	PORCENTAJE DE EE.UU.	(B)-(A)
8	Frutas y frutos comestibles	327,5	56,5	11,9	605,8	57,2	13,3	278,3
9	Café, té, yerbamate y especias	59,3	10,2	2,4	134,8	12,7	4,1	75,5
3	Pescados, crustáceos, moluscos	45,3	7,8	0,9	76,5	7,2	1,0	31,3
7	Hortalizas, raíces, tubérculos	22,8	3,9	1,7	62,8	5,9	2,1	40,0
20	Preparaciones de hortalizas, frutos	15,0	2,6	0,7	58,8	5,5	2,1	43,8
6	Plantas y productos de floricultura	22,3	3,8	3,4	43,0	4,1	3,3	20,8
2	Carne y despojos comestibles	52,8	9,1	2,2	27,3	2,6	0,8	-25,5
22	Bebidas, liq. alcohólicos y vinagre	6,8	1,2	0,2	19,5	1,8	0,2	12,8
17	Azucares y artículos de confitería	19,5	3,4	0,3	18,5	0,0	1,1	-1,0
21	Prep. alimenticias diversas	1,5	0,3	0,3	3,3	0,3	0,3	1,8
19	Prep. a base de cereales, harina	2,0	0,3	0,3	2,5	0,2	0,1	0,5
24	Tabaco y sucedáneos del tabaco	0,0	0,0	0,0	2,5	0,2	0,2	2,5
	Subtotal	574,5	99,1	--	1.055,0	99,6	--	480,5
	Resto de los capítulos	5,5	1,0	--	3,8	0,4	--	-1,8
	Total	580,0	100,1	1,8	1.058,8	100,0	2,0	478,8

FUENTE : Elaboración propia con base en información obtenida de USITC TRADE DATAWEB.

Cuadro A15.5

IMPORTACIONES CIF AGRÍCOLAS DE ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE EL SALVADOR
(Composición por Sistema Armonizado Arancelario, Capítulos 1-24 en dólares actuales)

Capitulo	Descripción	Promedio 1989-1992			Promedio 1998-2001			Diferencia (B)-(A)
		US$ Millones (A)	Porcentaje de El salvador	Porcentaje de EE.UU.	US$ Millones (B)	Porcentaje de El salvador	Porcentaje de EE.UU.	
9	Café, té, yerba mate y especias	98,8	64,5	2,6	84,8	53,0	2,6	-14,0
17	Azucares y artículos de confitería	20,3	13,2	1,0	29,8	18,6	1,8	9,5
3	Pescados, crustáceos, moluscos	17,3	11,3	0,4	25,0	15,6	0,3	7,8
22	Bebidas, liq. alcohólicos y vinagre	0,8	0,5	0,0	9,0	5,6	0,1	8,3
7	Hortalizas, raíces, tubérculos	3,3	2,1	0,2	4,5	2,8	0,1	1,3
19	Prep. a base de cereales, harina	0,0	0,0	0,0	2,0	1,3	0,1	2,0
12	Semillas y frutos oleaginosos	5,0	3,3	1,0	1,3	0,8	0,1	-3,8
8	Frutas y frutos comestibles	5,3	3,4	0,2	1,3	0,8	0,0	-4,0
21	Prep. alimenticias diversas	0,3	0,2	0,1	1,0	0,6	0,1	0,8
6	Plantas y productos de floricultura	0,0	0,0	0,0	1,0	0,6	0,1	1,0
13	Gomas, resinas y demás	1,0	0,7	0,4	0,3	0,2	0,0	-0,8
1	Animales vivos	0,3	0,2	0,0	0,3	0,2	0,0	0,0
	Subtotal	152,0	99,3	--	160,0	100,0	--	8,0
	Resto de los capítulos	1	1,0	0,7	--	0,0	0,0	--
	Total	153,0	100,0	0,5	160,0	100,0	0,3	7,0

Fuente : Elaboración propia con base en información obtenida de USITC TRADE DATAWEB.

Cuadro A15.6

IMPORTACIONES CIF AGRÍCOLAS DE ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE MÉXICO
(Composición por Sistema Armonizado Arancelario, Capítulos 1-24 en dólares actuales)

CAPITULO	DESCRIPCIÓN	PROMEDIO 1989-1992			PROMEDIO 1998-2001			DIFERENCIA
		US$ MILLONES (A)	PORCENTAJE DE MÉXICO	PORCENTAJE DE EE.UU.	US$ MILLONES (B)	PORCENTAJE DE MÉXICO	PORCENTAJE DE EE.UU.	(B)-(A)
7	Hortalizas, raíces, tubérculos	837,3	27,9	62,6	1.722,3	28,5	57,4	885,0
22	Bebidas, liq. alcohólicos y vinagre	254,3	8,5	6,1	1.173,8	19,4	14,2	919,5
8	Frutas y frutos comestibles	405,3	13,5	14,7	836,0	13,8	18,4	430,8
3	Pescados, crustáceos, moluscos	269,0	8,9	5,5	479,3	7,9	6,0	210,3
9	Café, té, yerba mate y especias	384,3	12,8	15,7	408,3	6,8	12,4	24,0
1	Animales vivos	362,0	12,0	30,4	333,5	5,5	17,3	-28,5
20	Preparaciones de hortalizas, frutos	160,0	5,3	7,4	283,3	4,7	10,0	123,3
17	Azucares y artículos de confitería	37,5	1,2	2,9	186,3	3,1	11,4	148,8
19	Prep. a base de cereales, harina	41,8	1,4	6,1	165,5	2,7	9,1	123,8
21	Prep. alimenticias diversas	27,8	0,9	5,6	124,3	2,1	9,6	96,5
6	Plantas y productos de floricultura	20,5	0,7	3,2	44,8	0,7	3,4	24,3
16	Prep. de carne, pescado, crustáceos	39,5	1,3	2,7	42,3	0,7	1,9	2,8
18	Cacao y sus preparaciones	19,0	0,6	1,7	37,5	0,6	2,3	18,5
15	Grasas y aceites animales o veg.	26,3	0,9	2,7	36,8	0,6	2,5	10,5
	Subtotal	2.884,3	96,0	--	5.873,5	97,2	--	2.989,3
	Resto de los capítulos	121,5	4,0	--	169,0	2,8	--	47,5
	Total	3.005,8	100,0	9,5	6.042,5	100,0	11,5	3.036,8

FUENTE : Elaboración propia con base en información obtenida de USITC TRADE DATAWEB.

Cuadro A15.7

IMPORTACIONES CIF AGRÍCOLAS DE ESTADOS UNIDOS PROVENIENTES DE CANADÁ
(Composición por Sistema Armonizado Arancelario, Capítulos 1-24 en dólares actuales)

Capitulo	Descripción	Promedio 1989-1992			Promedio 1998-2001			Diferencia (B)-(A)
		US$ Millones (A)	Porcentaje de Canadá	porcentaje de EE.UU.	US$ Millones (B)	Porcentaje de Canadá	Porcentaje de EE.UU.	
2	Carne y despojos comestibles	585,0	11,4	24,5	1540,8	13,9	47,4	955,8
3	Pescados, crustáceos, moluscos	1.122,3	22,0	22,8	1508,8	13,6	19,0	386,5
1	Animales vivos	762,0	14,9	64,0	1268,0	11,4	65,8	506,0
22	Bebidas, liq. alcohólicos y vinagre	574,0	11,2	13,7	892,8	8,1	10,8	318,8
19	Prep. a base de cereales, harina	213,3	4,2	30,9	838,3	7,6	46,3	625,0
10	Cereales	244,0	4,8	56,3	549,0	5,0	57,5	305,0
20	Preparaciones de hortalizas, frutos	79,8	1,6	3,7	509,0	4,6	18,0	429,3
7	Hortalizas, raíces, tubérculos	138,5	2,7	10,4	489,3	4,4	16,3	350,8
21	Prep. alimenticias diversas	113,3	2,2	22,9	444,3	4,0	34,4	331,0
23	Residuos de ind. alimentarías	211,0	4,1	58,6	442,8	4,0	68,4	231,8
18	Cacao y sus preparaciones	124,8	2,4	11,0	390,0	3,5	24,0	265,3
16	Prep. de carne, pescado, crustáceos	122,3	2,4	8,2	384,0	3,5	17,5	261,8
15	Grasas y aceites animales o veg.	128,8	2,5	13,0	360,8	3,3	24,7	232,0
	Subtotal	4.418,8	86,4	--	9.617,5	86,8	--	5.198,8
	Resto de los capítulos	693,5	13,6	--	1.460,5	13,2	--	767,0
	Total	5.112,3	100,0	16,1	11.078,0	100,0	21,0	5.965,8

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de USITC TRADE DATAWEB.

Cuadro A15.8

INDICADORES DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA PARA LAS EXPORTACIONES DE COSTA RICA AL MUNDO Y A ESTADOS UNIDOS

	IVCR EE.UU. MAYOR O IGUAL A 1			IVCR EE.UU. MENOR A 1			TOTAL		
	FRACCIÓN ARANCELARIA	EXPORTACIONES DE C.R. (MILES US$)		FRACCIÓN ARANCELARIA	EXPORTACIONES DE C.R. (MILES US$)		FRACCIÓN ARANCELARIA	EXPORTACIONES DE C.R. (MILES US$)	
		AL MUNDO	A EE.UU.		AL MUNDO	A EE.UU.		AL MUNDO	A EE.UU.
IVCR Mundo mayor o igual a 1	131	1.304.679	589.468	136	231.898	39.455	267	1.536.577	628.923
IVCR Mundo menor a 1	25	22.859	10.676	635	476.657	150.713	660	499.516	161.389
Total	156	1.327.538	600.143	771	708.555	190.169	927	2.036.093	790.312

En porcentajes del total

	IVCR EE.UU. MAYOR O IGUAL A 1			IVCR EE.UU. MENOR A 1			TOTAL		
	FRACCIÓN ARANCELARIA	EXPORTACIONES DE C.R. (MILES US$)		FRACCIÓN ARANCELARIA	EXPORTACIONES DE C.R. (MILES US$)		FRACCIÓN ARANCELARIA	EXPORTACIONES DE C.R. (MILES US$)	
		AL MUNDO	A EE.UU.		AL MUNDO	A EE.UU.		AL MUNDO	A EE.UU.
IVCR Mundo Mayor o igual a 1	14	64	75	15	11	5	29	75	80
IVCR Mundo Menor a 1	3	1	1	69	23	19	71	25	20
Total	17	65	76	83	35	24	100	100	100

El cierre en las cifras puede no darse por el redondeo

Cuadro A.15.9

EXPORTACIONES AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES CON VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (VCR) DE COSTA RICA, QUE PUEDEN ESTAR ENFRENTANDO BARRERAS NO ARANCELARIAS EN ESTADOS UNIDOS,1998-2000
(Cifras en miles de dólares)

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a EE.UU. (1)	X al mundo (2)	Porcentaje (1)/(2)
Capítulo 1: Animales vivos				
1031000	Reproductores de raza pura de la especie porcina	0,00	51,00	0,00
1041010	Reproductores de raza pura	0,00	29,67	0,00
1042010	Reproductores de raza pura de la especie caprina	0,00	0,67	0,00
1702301	Sin fructuosa	0,00	0,67	0,00
	Subtotal	0,00	82,00	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 1	354,30	1.462,00	24,23
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	5,61	--
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles				
2031100	Carne de animales de la especie porcina, fresca refrigerada o congelada en canales o medias canales	0,00	943,67	0,00
2031200	Carne de animales de la especie porcina, en jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar	0,00	1,00	0,00
2032900	Carne congelada de la especie porcina, que no esté en canales o medias canales, ni que sean jamones, paletas ni sus trozos sin deshuesar	0,00	8,67	0,00
2061000	Carne congelada de la especie porcina, que no esté en canales o medias canales, ni que sean jamones, paletas ni sus trozos sin deshuesar	0,00	5,33	0,00
2063010	Piel de la especie porcina, fresca o refrigerada	0,00	20,00	0,00
2068000	Despojos comestibles de animales de las especies ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos o refrigerados	0,00	8,33	0,00
2071100	Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), sin trocear, frescos o refrigerados	0,00	581,00	0,00
2071399	Carne en trozos y despojos comestibles, frescos o refrigerados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), exceptuando las pechugas	0,00	63,67	0,00
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas	0,00	1.365,67	0,00

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
2101900	Carne y despojos comestibles salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza ni carne de la especie bovina)	0,00	11,00	0,00
	Subtotal	0,00	3008,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 2	10.982,00	32.215,30	34,09
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	9,34	--
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos				
3026100	Sardinas, sardinelas y espadines, frescos o refrigerados	0,00	10,00	0,00
3027000	Hígados, huevas y lechas, frescos o refrigerados	0,00	17,33	0,00
3032900	Salmones congelados (excepto salmones y truchas)	0,00	320,33	0,00
3034200	Atunes de aleta amarilla congelados	0,00	1.123,00	0,00
3037100	Sardinas, sardinelas y espadines congelados	0,00	9,00	0,00
3037400	Macarelas congeladas	0,00	1,33	0,00
3037900	Hígados, huevas y lechas, frescos o refrigerados	23,00	907,33	2,50
3038000	Salmones congelados (excepto salmones y truchas)	0,00	33,00	0,00
3042090	Filetes congelados que no sean pargos, dorados, cabrillas, corvinas, marlines, tilapias o meros	45,67	10.294,67	0,40
3049000	Demás carne de pescado, refrigerada, congelada o fresca, que no sea filetes	210,33	1.320,33	15,90
3052000	Hígados, huevas y lechas, secos, ahumados, salados o en salmuera	0,00	1.606,00	0,00
3055100	Bacalaos	0,00	0,67	0,00
	Subtotal	279,00	15.643,00	1,78
	Total de las exportaciones del capítulo 3	73.731,70	147.817,30	49,88
	Porcentaje (subtotal/total)	0,38	10,58	--
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni contenidos en otra parte				
4011000	Leche y nata, sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1 por ciento en peso	0,00	3.267,67	0,00
4022121	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases de contenido neto inferior a 5 kg	0,33	629,00	0,05
4029110	Leche evaporada	0,00	14,67	0,00
4039090	Leche y nata cuajadas, kefir, demás leches fermentadas o acidificadas, incluso concentradas, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao	1,33	334,33	0,40

continúa...

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a EE.UU. (1)	X al mundo (2)	Porcentaje (1)/(2)
4049000	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. No se incluye la mantequilla, la cuajada, el queso, el kéfir, ni el lactosuero	0,00	456,33	0,00
4059090	Otras materias grasas de la leche, que no sean grasa butirica, pastas lácteas para untar ni mantequilla	0,00	1,00	0,00
4070020	Huevos de avestruz con cascarón, frescos, conservados o cocidos	0,00	130,67	0,00
4081900	Yemas de huevo que no sean secas	0,00	28,67	0,00
	Subtotal	1,67	4.862,33	0,03
	Total de las exportaciones del capítulo 4	175,30	19.435,70	0,90
	Porcentaje (subtotal/total)	0,95	25,02	--
Capítulo 5: Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte				
5010000	Cabello en bruto, incluso lavado o desgrasado; desperdicios de cabello	0,00	2,33	0,00
5111000	Semen de bovinos	0,00	2.224,67	0,00
5119110	Huevas y lechas de pescado, crustáceo, moluscos, demás invertebrados acuáticos	0,00	10,33	0,00
	Subtotal	0,00	2.237,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 5	523,00	26.604,70	2,00
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	8,41	--
Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura				
6022010	Plántulas de árboles, arbustos y matas, de frutas u otros frutos comestibles, incluso injertados	0,00	775,00	0,00
6022090	Otros árboles, arbustos, plantas jóvenes y matas de frutos comestibles	0,00	465,67	0,00
	Subtotal	0,00	1.240,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 6	42.741,7	136.681,30	31,30
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	0,91	--
Capítulo 7: Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios				
7031013	Cebollas y chalotes rojas	0,00	66,00	0,00
7031019	Cebollas frescas o refrigeradas que no sean amarillas, blanacas ni rojas	0,67	1.589,67	0,04
7032000	Ajos frescos o refrigerados	0,67	830,33	0,08
7103000	Espinacas (incluida la de Nueva Zelanda) y armuelles congeladas	0,00	1,33	0,00
7111000	Cebollas conservadas provisionalmente, pero todavía impropias para consumo inmediato	0,00	8,00	0,00
7122010	Cebollas en polvo, en envases de contenido neto superior o igual a 5 kg	0,00	178,33	0,00

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
7123000	Setas y demás hongos, y trufas secos, bien cortados en trozos o en rodajas o bien triturados o pulverizados, pero sin otra preparación	0,00	57,00	0,00
7129010	Tomates, perejil, mejorana o ajos, en polvo, en envases de contenido neto superior o igual a 5 kg	0,00	67,00	0,00
7142000	Camotes (batatas, boniatos)	0,00	35,67	0,00
	Subtotal	1,33	2.833,33	0,05
	Total de las exportaciones del capítulo 7	36.726,30	69.762,30	52,60
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	4,06	--
Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías				
8023200	Los frutos de cáscara (excepto cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón) frescos o secos, sin cáscara	0,00	6,33	0,00
8030012	Bananos o plátanos secos	4,00	586,67	0,68
8045010	Mangos frescos o secos	639,67	4.361,00	14,67
8052000	Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas); clementinas, wilkings e híbridos similares de agrios (cítricos)	0,00	91,00	0,00
8061000	Uvas frescas	0,00	68,67	0,00
8062000	Uvas secas, incluidas las pasas	0,00	26,33	0,00
8071900	Los demás	38.155,67	62.757,00	60,80
8111000	Fresas sin cocer o cocidas en agua o vapor, congeladas, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	3,33	18,33	18,18
8122000	Fresas conservadas provisionalmete	0,00	6,67	0,00
	Subtotal	38.802,67	67.922,00	57,13
	Total de las exportaciones del capítulo 8	398.637,00	834.112,30	47,80
	Porcentaje (subtotal/total)	9,73	8,14	--
Capítulo 9: Café, té, yerbamate y especias				
9041200	Pimienta del género Piper triturada o polverizada	0,00	4.279,00	0,00
9062000	Canela triturada o pulverizada	0,00	118,67	0,00
9081000	Nuez moscada	0,00	33,33	0,00
9082000	Macis	0,00	3,67	0,00
9095000	Semillas de hinojo; bayas de enebro	0,00	1,00	0,00
9104020	Hojas de laurel	0,00	3,00	0,00
9105000	"Curry"	0,00	50,00	0,00
	Subtotal	0,00	4.488,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 9	120.817,00	364.259,70	33,20
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	1,23	--

continúa...

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a EE.UU. (1)	X al mundo (2)	Porcentaje (1)/(2)
Capítulo 10: Cereales				
10061010	Arroz con cáscara para la siembra	0,00	86,67	0,00
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	0,00	767,33	0,00
10064000	Arroz partido	0,00	783,67	0,00
10083000	Alpiste	0,00	1,00	0,00
	Subtotal	0,00	1638,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 10	11,70	1748,70	0,70
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	93,71	--
Capítulo 11: Productos de la molinera; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo				
11010000	Harina de trigo y de morcajo o de tranquillon	0,00	2610,33	0,00
11031100	Grañones, sémola y "pellets" de trigo	0,00	153,33	0,00
11042210	Granos de avena pelados o mondados	0,00	2,33	0,00
11051000	Harina, sémola y polvo de patata	0,00	14,00	0,00
11081100	Almidón de trigo	0,00	0,33	0,00
11081300	Fécula de papa (patata)	0,00	31,33	0,00
	Subtotal	0,00	2811,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 11	4,00	8170,70	0,05
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	34,41	--
Capítulo 12: Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriles o medicinales; paja y forrajes				
12071010	Nuez y almendra de palma para siembra	1,00	5962,67	0,02
12073000	Semilla de ricino	0,00	9,67	0,00
12075000	Semilla de mostaza	0,00	10,00	0,00
12079200	Semilla de "karité"	0,00	4,67	0,00
12092100	Semillas, frutos y esporas de alfalfa para siembra	0,00	1,00	0,00
12092900	Semillas, frutos y esporas para la siembra, que no sean de remolacha azucarera, alfalfa, trébol, festucas, pasto azul de Kentucky, ballico, fleo de los prados, plantas herbáceas, legumbres y hortalizas	1,33	267,67	0,50
12122000	Algas	0,00	13,67	0,00
12129100	Remolacha azucarera	0,00	22,67	0,00
	Subtotal	2,33	6292,00	0,04
	Total de las exportaciones del capítulo 12	6909,30	16215,000	42,60
	Porcentaje (subtotal/total)	0,03	38,80	--
Capítulo 13: Gomas, resinas y demás jugos estractos vegetales				
13011000	Goma laca	0,00	181,00	0,00
	Subtotal	0,00	181,00	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 13	5535,00	5977,30	92,60
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	3,03	--

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
Capítulo 14: Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte				
14012000	Roten (rattan)	0,00	0,33	0,00
14041010	Achiote (bija)	0,00	901,33	0,00
	Subtotal	0,00	901,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 14	7,0	924,70	0,80
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	97,51	--
Capítulo 15: Grasas y aceites anumales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal				
15041000	Aceites de hígado de pescado y sus fracciones	0,00	2,33	0,00
15071000	Aceite de soya en bruto, incluso desgomado	0,00	4774,00	0,00
15100000	Los demás aceites y sus fracciones obtenidos exclusivamente de aceituna, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, y mezclas de estos aceites o fracciones con los aceites o fracciones de la partida 15.09 (oliva)	0,00	20,33	0,00
15111000	Aceite de palma en bruto	0,00	33566,00	0,00
15159090	Grasas y aceites vegetales fijos sin modificar químicamente (excepto el aceite de soya, de maní, de oliva, de aceituna, de palma, de girasol, de coco, de nabo, de ricino, de tung, de sésamo, de jojoba ni otros aceites secantes)	0,67	69,67	0,96
15162090	Otras grasas vegetales y sus fracciones (que no sea grasa vegetal no laurica, parcialmente hidrogenada y transesterificada)	0,00	2595,00	0,00
	Subtotal	0,67	41027,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 15	18,30	47043,70	0,04
	Porcentaje (subtotal/total)	3,64	87,21	--
Capítulo 16: Preparaciones de carne, perscado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos				
16010020	Embutidos y productos similares de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas) y preparaciones alimenticias }a base de estos productos	0,00	458,00	0,00
16021010	Preparaciones homogeneizadas de carne y despojos de bovino	0,00	15,00	0,00
16021080	Preparaciones homogeneizadas de carne o despojos, que no sean de bovino, porcino ni aves de la partida 01.05 (gallos, galiinas, gansos, patos, pavos y pintadas)	0,00	6,33	0,00
16021090	Preparaciones homogenizadas, específicamente mezclas de carnes y depojos	0,00	129,67	0,00

continúa...

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a EE.UU. (1)	X al mundo (2)	Porcentaje (1)/(2)
16022000	Preparaciones y conservas de hígado de cualquier animal (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	0,00	0,67	0,00
16023100	Preparaciones y conservas de pavo (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	0,00	1,33	0,00
16023200	Preparaciones y conservas de gallo o gallina (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	0,00	132,33	0,00
16023900	Preparaciones y conservas de carne, depojos o sangre, que no sean embutidos ni productos alimenticios a base de éstos, ni tampoco que sean de hígado de cualquier animal, ni de gallo, gallina o pavo	0,00	643,67	0,00
16041300	Prepraciones y conservas de sardinas, sardinelas y espadines	4,00	6041,67	0,07
16041900	Caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado	0,00	10,67	0,00
	Subtotal	4,00	7439,33	0,05
	Total de las exportaciones del capítulo 16	408,30	26775,30	1,50
	Porcentaje (subtotal/total)	0,98	27,78	--
Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería				
17023011	Glucosa químicamente pura	0,00	8,00	0,00
17029020	Otros azúcares y jarabes, excepto los jarabes de sacarosa y los caramelizados	0,00	8,33	0,00
17041000	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar	37,67	2339,00	1,61
	Subtotal	37,67	2355,33	1,60
	Total de las exportaciones del capítulo 17	355,00	23505,00	1,50
	Porcentaje (subtotal/total)	10,61	10,02	--
Capítulo 19: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería				
19011090	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor, que no sean preparaciones de productos de las partidas 04.01 a 04.04 (leche, nata, suero de mantequilla, yogur, kafir y lactoseno) en los que algunos de sus componentes han sido sustituidos total o parcialmente por otras sustancias	0,00	481,00	0,00
19012000	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, de la partida 19.05	0,00	334,67	0,00

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
19019010	Extracto de malta	0,00	23,67	0,00
19053000	Galletas dulces; barquillos y obleas, incluso rellenos ("gaufrettes", "wafers") y "waffles" ("gaufres")	43,00	14585,00	0,29
19054000	Pan tostado y productos similares tostados	0,00	486,00	0,00
	Subtotal	43,00	15910,33	0,27
	Total de las exportaciones del capítulo 19	355,00	23505,00	1,50
	Porcentaje (subtotal/total)	12,11	67,69	--
Capítulo 20: Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas				
20019090	Hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de la planta, preparados o conservados en vinagre o ácido acético, que no sean pepinos, pepinillos, cabollas ni elotitos	112,00	652,00	17,18
20041000	Papas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas	0,00	12,00	0,00
20054000	Arvejas (guisantes, chícharos) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar	0,00	12,00	0,00
20058000	Maíz dulce preparado o conservado (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar	0,00	6,67	0,00
20071000	Preparaciones homogeneizadas de frutos	0,33	401,33	0,08
20081190	Cacahuates que no estén en mantecas ni mantequillas	107,33	619,00	17,34
20081910	Pastas de almendras, avellanas y otras nueces, sin azúcar	0,00	45,67	0,00
20092090	Otro jugos de toronja que no sean concentrados	1,33	852,33	0,16
20097090	Jugos de manzana (excepto el concentrado de manzana con un mínimo de 15 brix, incluso congelado)	0,00	1187,67	0
20099000	Mezclas de jugos de frutos, o de legumbres y hortalizas sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	1,00	460,00	0,22
	Subtotal	222,00	4248,67	5,23
	Total de las exportaciones del capítulo 20	46766,30	120156,70	38,90
	Porcentaje (subtotal/total)	0,47	3,54	--
Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas				
21069010	Hidrolizantes de proteínas vegetales	0,00	365,67	0,00
21069030	Preparaciones compuestas sin alcohol, para la elaboración de bebidas	60,33	41695,67	0,14
21069040	Mejoradores de panificación	0,00	768,67	0,00
	Subtotal	60,33	42830,00	0,14
	Total de las exportaciones del capítulo 21	11510,30	81159,30	14,20
	Porcentaje (subtotal/total)	0,52	52,77	--

continúa...

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a EE.UU. (1)	X al mundo (2)	Porcentaje (1)/(2)
Capítulo 22: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre				
22011000	Agua mineral y agua gasificada	0,67	39,33	1,69
22029010	Preparaciones alimenticias del tipo de las citadas en la Nota 1 a) del Capitulo 30, propias para s u consumo como bebida	0,00	809,33	0,00
22042900	Vino de uvas frescas, excepto el vino espumoso y el vino en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros	0,00	2,33	0,00
22082000	Aguardiente de vino o de orujo de uvas	0,00	5,33	0,00
22084090	Aguardientes de la caña, que no sea ron	0,00	72,33	0,00
	Subtotal	0,67	928,67	0,07
	Total de las exportaciones del capítulo 22	11489,00	16729,00	68,70
	Porcentaje (subtotal/total)	0,01	5,55	--
Capítulo 23: Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales				
23021000	Salvados, moyuelos y demás residuos de maíz	0,00	6,00	0,00
23031090	Residuos de la industria del almidón y residuos simiiares (que no sean de maíz, incluido el denominado gluten de maíz)	0,00	3,00	0,00
23032000	Pulpa de remolacha, bagazo de caña de azúcar y demás desperdicios de la industria azucarera	0,00	4,67	0,00
23040010	Harina de soya	0,00	1808,67	0,00
23065000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de coco o de copra, incluso molidos o en "pellets"	0,00	76,67	0,00
23089000	Materias vegetales y desperdicios vegetales, residuos y subproductos vegetales, incluso en "pellets", del tipo de los utilizados para la alimentación de animales, no expresados ni comprendidos en otra parte, que no sean bellotas ni castañas de Indias	0,00	210,67	0,00
23099049	Preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de animales (que no sen para perros o gatos a la venta al por menor)	0,00	93,67	0,00
23099090	Alimentos prepadados para animales, que no sean para peces, para aves ni preparados forrajeros con adición de melaza de azúcar	0,00	776,00	0,00
	Subtotal	0,00	2979,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 23	3,30	5735,70	0,10
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	51,94	--

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
Capítulo 24: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados				
24039900	Los demás tabacos y sucedáneos del tabaco elaborados, que no sean: cigarros, puros, cigarrillos, puritos, tabaco para fumar ni tabaco homogeneizado	0,00	36,67	0
	Subtotal	0,00	36,67	0
	Total de las exportaciones del capítulo 24	3.010,70	7.181,70	41,90
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	0,51	--
	Subtotal de las exportaciones con VCR (a)	39.455,33	231.898,33	17,01
	Total de las exportaciones agrícolas (b)	793.748,00	2.048.522,70	38,70
	Porcentaje (subtotal/total)	4,97	11,32	--

(a): El subtotal es de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales de Costa Rica con VCR, que podrían estar enfrentando barreras no arancelarias en USA.

(b): El total es de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de Costa Rica (capítulos del 1 al 24 del Sistema Arancelario Centroamericano, SAC).

FUENTE: Elaboración propia con base en cifras del Banco de Datos de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA; www.sieca.org.gt)

Cuadro A15.10a

EXPORTACIONES NETAS EN LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES DE LOS ESTADOS UNIDOS EN LOS QUE COSTA RICA PRESENTA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (VCR) EN EL MUNDO, 2001
(Cifras en millones de dólares)

SAC	Descripción	2001		
		X de EE.UU. (1)	M de EE.UU. (2)	(1) - (2)
Capítulo 1: Animales vivos				
1031000	Reproductores de raza pura de la especie porcina.	6,00	5,00	1,00
1041010	Reproductores de raza pura de la especie ovina.	19,00	8,00	11,00
1042010	Reproductores de raza pura de la especie caprina	2,00	0,00	2,00
	Subtotal	27,00	13,00	14,00
	Total de las exportaciones del capítulo 1	898,00	2.283,00	-1.385,00
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles				
2031100	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada en canales o medias canales	91,00	3,00	88,00
2031200	Carne de animales de la especie porcina, en jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar	133,00	125,00	8,00
2032900	Carne congelada de la especie porcina, que no esté en canales o medias canales, ni que sean jamones, paletas ni sus trozos sin deshuesar	454,00	259,00	195,00
2061000	Despojos comestibles de animales de la especie bovina, frescos o refrigerados.	39,00	29,00	10,00
2063010	Despojos comestibles de animales de la especie porcina, frescos o refrigerados.	9,00	9,00	0,00
2068000	Despojos comestibles de animales de las especies ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos o refrigerados	4,00	0,00	4,00
2071100	Carne y despojos comestibles, de avesde la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), sin trocear, frescos o refrigerados	23,00	9,00	14,00
2071399	Carne en trozos y despojos comestibles, frescos o refrigerados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), exceptuando las pechugas	138,00	8,00	130,00
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas	420,00	3,00	417,00
2101900	Carne y despojos comestibles salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza ni carne de la especie bovina)	24,00	38,00	-14,00

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	2001 X DE EE.UU. (1)	2001 M DE EE.UU. (2)	2001 (1) - (2)
	Subtotal	1.335,00	483,00	852,00
	Total de las exportaciones del capítulo 2	6.807,00	3.949,00	2.858,00
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos				
3026100	Sardinas, sardinelas y espadines, frescos o refrigerados	4,00	0,00	4,00
3027000	Hígados, huevas y lechas, frescos o refrigerados	0,00	1,00	-1,00
3032900	Salmones congelados (excepto salmones y truchas)	2,00	0,00	2,00
3034200	Atunes de aleta amarilla congelados.	1,00	24,00	-23,00
3037100	Sardinas, sardinelas y espadines congelados.	20,00	2,00	18,00
3037400	Macarelas congeladas.	15,00	14,00	1,00
3037900	Los demás	2,00	209,00	-207,00
3038000	Hígados y huevos de pescado, congelados	0,00	5,00	-5,00
3042090	Filetes congelados que no sean pargos, dorados, cabrillas, corvinas, marlines, tilapias o meros	76,00	701,00	-625,00
3049000	Demás carne de pescado, refrigerada, congelada o fresca, que no sea filetes	0,00	33,00	-33,00
3052000	Hígados, huevas y lechas, secos, ahumados, salados o en salmuera	40,00	4,00	36,00
3055100	Bacalaos.	1,00	15,00	-14,00
	Subtotal	161,00	1.008,00	-847,00
	Total de las exportaciones del capítulo 3	2.856,00	8.330,00	-5.474,00
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni contenidos en otra parte				
4011000	Leche y nata, sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1 por ciento en peso	1,00	0,00	1,00
4022121	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases de contenido neto inferior a 5 kg	39,00	1,00	38,00
4029110	Leche evaporada	3,00	1,00	2,00
4039090	Leche y nata cuajadas, kefir, demás leches fermentadas o acidificadas, incluso concentradas, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao	6,00	0,00	6,00
4049000	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. No se incluye la mantequilla, la cuajada, el queso, el kéfir, ni el lactosuero	18,00	109,00	-91,00
4059090	Otras materias grasas de la leche, que no sean grasa butirica, pastas lácteas para untar ni mantequilla	0,00	37,00	-37,00

continúa...

SAC	Descripción	2001		
		X de EE.UU. (1)	M de EE.UU. (2)	(1) - (2)
4070020	Huevos de avestruz con cascarón, frescos, conservados o cocidos	82,00	8,00	74,00
4081900	Yemas de huevo que no sean secas	21,00	3,00	18,00
	Subtotal	170,00	159,00	11,00
	Total de las exportaciones del capítulo 4	829,00	1178,00	-349,00
Capítulo 5: Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte				
5010000	Cabello en bruto, incluso lavado o desgrasado; desperdicios de cabello	1,00	2,00	-1,00
5111000	Semen de bovinos	61,00	15,00	46,00
5119110	Huevas y lechas de pescado, crustáceo, moluscos, demás invertebrados acuáticos	37,00	17,00	20,00
	Subtotal	99,00	34,00	65,00
	Total de las exportaciones del capítulo 5	585,00	550,00	35,00
Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura				
6022010	Plántulas de árboles, arbustos y matas, de frutas u otros frutos comestibles, incluso injertados	14,00	7,00	7,00
6022090	Otros árboles, arbustos, plantas jóvenes y matas de frutos comestibles	0,00	0,00	0,00
	Subtotal	14,00	7,00	7,00
	Total de las exportaciones del capítulo 6	279,00	1343,00	-1.064,00
Capítulo 7: Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios				
7031013	Cebollas y chalotes rojas	103,00	178,00	-75,00
7031019	Cebollas frescas o refrigeradas que no sean amarillas, blancas ni rojas.	11,00	5,00	6,00
7032000	Ajos frescos o refrigerados	12,00	44,00	-32,00
7103000	Espinacas (incluida la de Nueva Zelanda) y armuelles congeladas	4,00	4,00	0,00
7111000	Cebollas conservadas provisionalmente, pero todavía impropias para consumo inmediato	5,00	0,00	5,00
7122010	Cebollas en polvo, en envases de contenido neto superior o igual a 5 kg	31,00	0,00	31,00
7123000	Setas y demás hongos, y trufas secos, bien cortados en trozos o en rodajas o bien triturados o pulverizados, pero sin otra preparación	6,00	15,00	-9,00
7129010	Tomates, perejil, mejorana o ajos, en polvo, en envases de contenido neto superior o igual a 5 kg	5,00	5,00	0,00
7142000	Camotes (batatas, boniatos)	0,00	0,00	0,00
	Subtotal	177,00	251,00	-74,00
	Total de las exportaciones del capítulo 7	1.869,00	3.288,00	-1.419,00

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	2001 X DE EE.UU. (1)	2001 M DE EE.UU. (2)	(1) - (2)
Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías				
8023200	Los frutos de cáscara (excepto cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón) frescos o secos, sin cáscara	94,00	2,00	92,00
8030012	Bananos secos	162,00	1.352,00	-1.190,00
8045010	Mangos frescos o secos.	19,00	189,00	-170,00
8052000	Mandarinas (incluidas las tangerinas y satsumas); clementinas, wilkings e híbridos similares de agrios (cítricos)	29,00	129,00	-100,00
8061000	Uvas frescas	476,00	691,00	-215,00
8062000	Uvas secas, incluidas las pasas	146,00	13,00	133,00
8071900	Los demás	84,00	270,00	-186,00
8111000	Fresas sin cocer o cocidas en agua o vapor, congeladas, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante.	31,00	33,00	-2,00
8122000	Fresas conservadas provisionalmete	0,00	0,00	0,00
	Subtotal	1.041,00	2.679,00	-1.638,00
	Total de las exportaciones del capítulo 8	4.055,00	4.660,00	-605,00
Capítulo 9: Café, té, yerbamate y especias				
9041200	Pimienta del género Piper triturada o polverizada	7,00	10,00	-3,00
9062000	Canela triturada o pulverizada	2,00	3,00	-1,00
9081000	Nuez moscada	1,00	8,00	-7,00
9082000	Macis	0,00	1,00	-1,00
9095000	Semillas de hinojo; bayas de enebro	0,00	4,00	-4,00
9104020	Hojas de laurel	0,00	5,00	-5,00
9105000	"Curry"	0,00	3,00	-3,00
	Subtotal	10,00	34,00	-24,00
	Total de las exportaciones del capítulo 9	360,00	2.308,00	-1.948,00
Capítulo 10: Cereales				
10061010	Arroz con cáscara para la siembra	161,00	0,00	161,00
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado	444,00	174,00	270,00
10064000	Arroz partido.	15,00	1,00	14,00
10083000	Alpiste	2,00	5,00	-3,00
	Subtotal	622,00	180,00	442,00
	Total de las exportaciones del capítulo 10	9.653,00	981,00	8.672,00
Capítulo 11: Productos de la molinera; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo				
11010000	Harina de trigo y de morcajo o de tranquillon	110,00	54,00	56,00
11031100	Grañones, sémola y "pellets" de trigo	10,00	2,00	8,00
11042210	Granos de avena pelados o mondados	3,00	7,00	-4,00

continúa...

SAC	Descripción	2001 X de EE.UU. (1)	2001 M de EE.UU. (2)	2001 (1) - (2)
11051000	Harina, sémola y polvo de patata	4,00	1,00	3,00
11081100	Almidón de trigo	11,00	2,00	9,00
11081300	Fécula de papa (patata)	3,00	23,00	-20,00
	Subtotal	141,00	89,00	52,00
	Total de las exportaciones del capítulo 11	505,00	330,00	175,00
Capítulo 12: Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriles o medicinales; paja y forrajes				
12071010	Nuez y almendra de palma para siembra	0,00	0,00	0,00
12073000	Semilla de ricino	0,00	0,00	0,00
12075000	Semilla de mostaza	1,00	14,00	-13,00
12079200	Semilla de "karité"	0,00	0,00	0,00
12092100	Semillas, frutos y esporas de alfalfa para siembra	33,00	13,00	20,00
12092900	Semillas, frutos y esporas para la siembra, que no sean de remolacha azucarera, alfalfa, trébol, festucas, pasto azul de Kentucky, ballico, fleo de los prados, plantas herbáceas, legumbres y hortalizas	60,00	10,00	50,00
12122000	Algas	12,00	43,00	-31,00
12129100	Remolacha azucarera	0,00	0,00	0,00
	Subtotal	106,00	80,00	26,00
	Total de las exportaciones del capítulo 12	6.868,00	806,00	6.062,00
Capítulo 13: Gomas, resinas y demás jugos estractos vegetales				
13011000	Goma laca	4,00	11,00	-7,00
	Subtotal	4,00	11,00	-7,00
	Total de las exportaciones del capítulo 13	293,00	514,00	-221,00
Capítulo 14: Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte.				
14012000	Roten (rattan)	0,00	3,00	-3,00
14041010	Achiote (bija)	1,00	1,00	0,00
	Subtotal	1,00	4,00	-3,00
	Total de las exportaciones del capítulo 14	22,00	75,00	-53,00
Capítulo 15: Grasas y aceites anumales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal				
15041000	Aceites de hígado de pescado y sus fracciones	2,00	7,00	-5,00
15071000	Aceite de soya en bruto, incluso desgomado	175,00	0,00	175,00
15100000	Los demás aceites y sus fracciones obtenidos exclusivamente de aceituna, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, y mezclas de estos aceites o fracciones con los aceites o fracciones de la partida 15.09 (oliva)	1,00	8,00	-7,00
15111000	Aceite de palma en bruto	26,00	0,00	26,00

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	2001 X DE EE.UU. (1)	2001 M DE EE.UU. (2)	2001 (1) - (2)
15159090	Otros aceites no secantes y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar quimicamente	0,00	0,00	0,00
15162090	Otras grasas vegetales y sus fracciones (que no sea grasa vegetal no laurica, parcialmente hidrogenada y transesterificada)	62,00	21,00	41,00
	Subtotal	266,00	36,00	230,00
	Total de las exportaciones del capítulo 15	1.420,00	1.265,00	155,00
	Capítulo 16: Preparaciones de carne, perscado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos			
16010020	Embutidos y productos similares de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas) y preparaciones alimenticias a base de estos productos	43,00	15,00	28,00
16021010	Preparaciones homogeneizadas de carne y despojos de bovino	3,00	0,00	3,00
16021080	Otras preparaciones y conservas de carne, de despojos o de sangre, que no sean de bovino, porcino ni aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, gansos, patos, pavos y pintadas)	0,00	0,00	0,00
16021090	Preparaciones homogenizadas, específicamente mezclas de carnes y despojos	0,00	0,00	0,00
16022000	Preparaciones y conservas de hígado de cualquier animal (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	2,00	4,00	-2,00
16023100	Preparaciones y conservas de pavo (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	24,00	5,00	19,00
16023200	Preparaciones y conservas de gallo o gallina (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	168,00	31,00	137,00
16023900	Preparaciones y conservas de carne, depojos o sangre, que no sean embutidos ni productos alimenticios a base de éstos, ni tampoco que sean de hígado de cualquier animal, ni de gallo, gallina o pavo	31,00	4,00	27,00
16041300	Preparaciones y conservas de sardinas, sardinelas y espadines	11,00	64,00	-53,00
16041900	Caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado	18,00	41,00	-23,00
	Subtotal	300,00	164,00	136,00
	Total de las exportaciones del capítulo 16	938,00	2.421,00	-1.483,00

continúa...

SAC	Descripción	2001 X de EE.UU. (1)	2001 M de EE.UU. (2)	2001 (1) - (2)
Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería.				
17023011	Glucosa químicamente pura	74,00	18,00	56,00
17029020	Otros azúcares y jarabes, excepto los jarabes de sacarosa y los caramelizados	45,00	0,00	45,00
17041000	Chicles y demás gomas de mascar, incluso recubiertos de azúcar	39,00	117,00	-78,00
	Subtotal	158,00	135,00	23,00
	Total de las exportaciones del capítulo 17	724,00	1.647,00	-923,00
Capítulo 19: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería				
19011090	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor, que no sean preparaciones de productos de las partidas 04.01 a 04.04 (leche, nata, suero de mantequilla, yogur, kafir y lactoseno) en los que algunos de sus componentes han sido sustituidos total o parcialmente por otras sustancias.	101,00	0,00	101,00
19012000	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, de la partida 19.05	0,00	0,00	0,00
19019010	Extracto de malta	5,00	5,00	0,00
19053000	Galletas dulces; barquillos y obleas, incluso rellenos ("gaufrettes", "wafers") y "waffles" ("gaufres")	131,00	446,00	-315,00
19054000	Pan tostado y productos similares tostados	13,00	13,00	0,00
	Subtotal	250,00	464,00	-214,00
	Total de las exportaciones del capítulo 19	1.494,00	2.035,00	-541,00
Capítulo 20: Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas				
20019090	Hortalizas, frutas u otros frutos y demás partes comestibles de la planta, preparados o conservados en vinagre o ácido acético, que no sean pepinos, pepinillos, cabollas ni elotitos	0,00	3,00	-3,00
20041000	Papas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), congeladas	367,00	0,00	367,00
20054000	Arvejas (guisantes, chícharos) preparadas o conservadas (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar	5,00	15,00	-10,00
20058000	Maíz dulce preparado o conservado (excepto en vinagre o en ácido acético), sin congelar	123,00	11,00	112,00
20071000	Preparaciones homogeneizadas de frutos	7,00	2,00	5,00
20081190	Cacahuates que no estén en mantecas ni mantequillas	9,00	14,00	-5,00

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	2001 X DE EE.UU. (1)	2001 M DE EE.UU. (2)	(1) - (2)
20081910	Pastas de almendras, avellanas y otras nueces, sin azúcar	5,00	14,00	-9,00
20092090	Otro jugos de toronja que no sean concentrados.	17,00	1,00	16,00
20097090	Jugos de manzana (excepto el concentrado de manzana con un mínimo de 15 brix, incluso congelado)	5,00	256,00	-251,00
20099000	Mezclas de jugos de frutos, o de legumbres y hortalizas sin fermentar y sin adición de alcohol, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante	113,00	16,00	97,00
	Subtotal	651,00	332,00	319,00
	Total de las exportaciones del capítulo 20	2.103,00	2.904,00	-801,00
Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas				
21069010	Hidrolizados de proteínas vegetales	3,00	0,00	3,00
21069030	Preparaciones compuestas sin alcohol, para la elaboración de bebidas	1,00	0,00	1,00
21069040	Mejoradores de panificación	0,00	0,00	0,00
	Subtotal	4,00	0,00	4,00
	Total de las exportaciones del capítulo 21	2.798,00	1.493,00	1.305,00
Capítulo 22: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre				
22011000	Agua mineral y agua gasificada	20,00	212,00	-192,00
22029010	Preparaciones alimenticias del tipo de las citadas en la Nota 1 a) del Capitulo 30, propias para su consumo como bebida	12,00	1,00	11,00
22042900	Vino de uvas frescas, excepto el vino espumoso y el vino en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros.	46,00	30,00	16,00
22082000	Aguardiente de vino o de orujo de uvas	13,00	451,00	-438,00
22084090	Otros alcoholes etilicos	30,00	11,00	19,00
	Subtotal	121,00	705,00	-584,00
	Total de las exportaciones del capítulo 22	1.788,00	9.217,00	-7.429,00
Capítulo 23: Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales				
23021000	Salvados, moyuelos y demás residuos de maíz	8,00	5,00	3,00
23031090	Residuos de la industria del almidón y residuos simiiares (que no sean de maíz, incluido el denominado gluten de maíz)	2,00	6,00	-4,00
23032000	Pulpa de remolacha, bagazo de caña de azúcar y demás desperdicios de la industria azucarera	87,00	0,00	87,00
23040010	Harina de soya	1.384,00	9,00	1.375,00

continúa...

SAC	Descripción	2001		
		X de EE.UU. (1)	M de EE.UU. (2)	(1) - (2)
23065000	Tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de coco o de copra, incluso molidos o en "pellets"	0,00	0,00	0,00
23089000	Materias vegetales y desperdicios vegetales, residuos y subproductos vegetales, incluso en "pellets", del tipo de los utilizados para la alimentación de animales, no expresados ni comprendidos en otra parte, que no sean bellotas ni castañas de Indias	45,00	9,00	36,00
23099049	Preparaciones del tipo de las utilizadas para la alimentación de animales (que no sen para perros o gatos a la venta al por menor)	244,00	0,00	244,00
23099090	Alimentos prepadados para animales, que no sean para peces, para aves ni preparados forrajeros con adición de melaza de azúcar	0,00	0,00	0,00
	Subtotal	1.770,00	29,00	1741,00
	Total de las exportaciones del capítulo 23	4.114,00	635,00	3479,00
Capítulo 24: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados				
24039900	Los demás tabacos y sucedáneos del tabaco elaborados, que no sean: cigarros, puros, cigarrillos, puritos, tabaco para fumar ni tabaco homogeneizado	301,00	0,00	301,00
	Subtotal	301,00	0,00	301,00
	Total de las exportaciones del capítulo 24	4.040,00	1.289,00	2.751,00

Nota: Las importaciones están dadas en valor CIF y las exportaciones en valor FAS.

FUENTE: Elaboración propia con base en cifras de la Comision de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC; www.usitc.gov)

Cuadro A15.10b

PRINCIPALES BARRERAS DE ACCESO QUE ENFRENTAN LAS EXPORTACIONES DE COSTA RICA EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

SAC	Descripción	Tariff-rate quota (TRQ)	
		Ad valorem (porcentajes)	Específica (US$/kg)
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural, productos comestibles de origen animal			
040221	Leche y nata concentradas	0,0	0,03 a 1.831
040291	Leche y nata concentradas	0,0	0,02 a 0,37
040390	Leche y nata cuajadas y demás leches fermentadas	0,0	0,03 a 1.936
040490	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche	14,5	1.399
040590	Otras materias grasas de la leche	10,0	2.194
Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería			
170230	Glucosa químicamente pura	6,0	0,20
170290	Otros azúcares y jarabes	6,0	0,04 a 0,42
Capítulo 19: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería			
190110	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor	17,5	1.217
190120	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería	10,0	0,50
190190	Extracto de malta	10 a 15	0,28 a 1.328
Capítulo 20: Preparaciones de hortalizas, frutas o demás partes de plantas			
200811	Cacahuates que no estén en mantecas ni mantequillas	155,0	0,07
Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas			
210690	Preparaciones alimenticias diversas	10,0	0,03 a 2.348
Capítulo 22: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.			
220290	Las demás aguas y bebidas no alcohólicas, excepto los jugos de frutas u hortalizas	17,5	0,28
Capítulo 23: Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales			
230990	Alimentos preparados para aves.	7,5	0,95
Capítulo 24: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados			
240399	Los demás tabacos y sucedáneos del tabaco que no sean elaborados	0,0	0,39

Nota: Cabe señalar que en adición a estos bienes, las exportaciones de carne enfrentan tarifa sobre la cuota establecida en la ICC; asimismo en el caso del atún el arancel será cero a partir del 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en Agricultural Market Access Database (AMAD) de la OECD. (www.amad.org/files/index.htm)

Cuadro A15.11

INDICADORES DE VENTAJA COMPARATIVA REVELADA PARA LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR AL MUNDO Y A ESTADOS UNIDOS

	IVCR EE.UU. Mayor o igual a 1			IVCR EE.UU. Menor a 1			TOTAL		
	Fracción arancelaria	Exportaciones de E.S. (miles US$)		Fracción arancelaria	Exportaciones de E.S. (miles US$)		Fracción arancelaria	Exportaciones de E.S. (miles US$)	
		Al Mundo	A EE.UU.		Al Mundo	A EE.UU.		Al Mundo	A EE.UU.
IVCR Mundo mayor o igual a 1	84	499.282	165.602	116	42.878	341	200	542.160	165.943
IVCR Mundo menor a 1	30	4515	2314	697	12.573	3.797	727	17.088	6.112
Total	14	503.797	167.916	813	55.451	4.138	927	559.248	172.054

En porcentajes del total

	IVCR EE.UU. Mayor o igual a 1			IVCR EE.UU. Menor a 1			TOTAL		
	Fracción arancelaria	Exportaciones de E.S. (miles US$)		Fracción arancelaria	Exportaciones de E.S. (miles US$)		Fracción arancelaria	Exportaciones de E.S. (miles US$)	
		Al Mundo	A EE.UU.		Al Mundo	A EE.UU.		Al Mundo	A EE.UU.
IVCR Mundo Mayor o igual a 1	9	89	96	13	8	0	22	97	96
IVCR Mundo Menor a 1	3	1	1	75	2	2	78	3	4
Total	12	90	97	88	10	2	100	100	100

El cierre en las cifras puede no darse por el redondeo

Cuadro A15.12

EXPORTACIONES AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES DE EL SALVADOR CON VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (VCR) QUE PUEDEN ESTAR ENFRENTANDO BARRERAS NO ARANCELARIAS EN EE.UU., 1998-2000

(Cifras en miles de dólares)

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
Capítulo 1: Animales vivos				
1011900	Caballos vivos que no sean de raza pura	0,00	31,33	0,00
1051200	Pavos (gallipavos) vivos	0,00	8,67	0,00
1051900	Los demás (patos, gansos y pintadas) vivos	0,00	4,67	0,00
1059200	Gallos y gallinas vivos de peso inferior o igual a 2.000 g (vivos)	0,00	67,67	0,00
1059300	Gallos y gallinas vivos de peso superior a 2.000 g (vivos)	0,00	10,67	0,00
1059900	Los demás	0,00	12,33	0,00
1060010	Abejas, incluso en colmenas, cajas u otros continentes similares	0,33	9,33	3,57
	Subtotal	0,33	144,67	0,23
	Total de las exportaciones del capítulo 1	374,30	4.962,30	7,50
	Porcentaje (subtotal/total)	0,09	2,92	--
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles				
2071200	Carne y despojos comestibles, sin trocear, congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas)	0,00	2.573	0,00
2071410	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas) en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas	0,00	46,67	0,00
2071491	Pechugas congeladas de aves de la partida 01.05	0,00	195,67	0,00
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas	0,00	214,00	0,00
2109090	Despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza y sus trozos) y además, harina y polvo comestibles de carne o de despojos	0,00	2,67	0,00
	Subtotal	0,00	3.032,00	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 2	1,00	3.110,00	0,00
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	97,49	--

continúa...

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a EE.UU. (1)	X al mundo (2)	Porcentaje (1)/(2)
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos				
3019999	Peces vivos que no sean ornamentales, truchas, anguilas, carpas ni atunes	0,00	0,33	0,00
3023900	Atunes frescos o refrigerados, que no sean blancos, de aleta amarilla ni listados	162,67	1.090,00	14,92
3026960	Marlines frescos o refrigerados	7,67	83,33	9,20
3062390	Langostinos, quisquillas y gambas sin pelar	60,00	691,00	8,68
3071000	Ostras	0,00	1,00	0,00
3072900	Moluscos congelados, secos, salados o en salmuera	0,00	1,33	0,00
3073100	Invertebrados acuáticos vivos, frescos o refrigerados (incluso los moluscos separados de sus valvas), excepto los crustáceos	0,00	0,33	0,00
3079900	Caracoles (excepto los del mar) congelados, secos, salados o en salmuera	0,00	4,00	0,00
	Subtotal	230,33	1.871,33	12,31
	Total de las exportaciones del capítulo 3	27.161,70	30.842,00	88,10
	Porcentaje (subtotal/total)	0,85	6,07	--
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni contenidos en otra parte				
4022121	Leche y nata concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante en envases de contenido neto inferior a 5 kg	0,00	257,00	0,00
4022122	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases con capacidad igual o superior a 5 kg neto	0,00	234,00	0,00
4029910	Leche condensada	0,00	11,33	0,00
4041000	Lactosuero, aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante	0,00	48,67	0,00
4059010	Grasa butrica ("Butter oil")	0,00	6,00	0,00
4070010	Huevos de ave fértiles para la reproducción	0,00	158,00	0,00
4070090	Huevos de ave con cáscara, frescos, conservados o cocidos (que no sean fértiles para la reproducción o de avestruz)	0,00	7.115,00	0,00
4081100	Yemas de huevo de ave secas	0,00	4,00	0,00
4089900	Huevos de ave sin cascara, que no estén secos	0,00	1.020,67	0,00
	Subtotal	0,00	8.854,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 4	364,30	11.624,70	3,10
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	76,17	--

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
Capítulo 7: Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios				
7011000	Patatas, frescas o refrigeradas para siembra	0,33	3,33	10,00
7119010	Hongos conservados provisionalmente, pero todavía impropios para la alimentación	0,00	1,00	0,00
7122090	Cebollas secas, incluso en trozos o en rodajas o bien trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación (exceptuando las que estan en polvo en envases con capacidad igual o superior a 5 kg neto)	0,00	167,67	0,00
	Subtotal	0,33	172,00	0,19
	Total de las exportaciones del capítulo 7	4.385,70	5.811,70	75,50
	Porcentaje (subtotal/total)	0,01	2,96	--
Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías				
8012100	Cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón con cáscara	0,00	1,00	0,00
8012200	Cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón sin cáscara	0,00	1,33	0,00
8023100	Frutos de cáscara mondados (con cáscara), excepto los cocos, las nueces de Brasil ni las nueces de cajuil	0,00	0,67	0,00
8025000	Pistachos	0,00	1,67	0,00
8082020	Membrillos frescos	0,00	0,67	0,00
8093000	Melocotones o duraznos frescos, incluidos los griñones y nectarinas	0,00	6,67	0,00
8132000	Ciruelas secas	0,00	0,33	0,00
8135000	Mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo	0,00	4,00	0,00
	Subtotal	0,00	16,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 8	2.056,30	3.128,00	0,70
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	0,52	--
Capítulo 9: Café, té, yerbamate y especias				
9012200	Café descafeinado	0,00	52,00	0,00
9023000	Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg	0,00	1.285,00	0,00
9061000	Canela y flores de canelero	0,00	4,33	0,00
9070000	Clavo (frutos, clavillos y pedunculos)	0,00	24,67	0,00
9081000	Nuez moscada	0,00	10,67	0,00
9102000	Azafrán	0,00	23,33	0,00
9103000	Cúrcuma	0,00	9,67	0,00
9104010	Tomillo	0,00	16,33	0,00

continúa...

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a EE.UU. (1)	X al mundo (2)	Porcentaje (1)/(2)
	Subtotal	0,00	1.426,00	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 9	98.908,70	290.777,70	34,02
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	0,49	--
Capítulo 10: Cereales				
10011000	Trigo duro	0,00	995,33	0,00
10019000	Trigo (que no sea duro) y morcado	0,00	0,33	0,00
10061090	Arroz con cáscara que no sea para la siembra	0,00	13,00	0,00
	Subtotal	0,00	1.008,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 10	11,70	1.748,70	0,70
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	57,68	--
Capítulo 11: Productos de la molinera; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo				
11021000	Harina de centeno	0,00	9,00	0,00
11029010	Harina de cebada	0,00	5,00	0,00
11031100	Granones, sémola y "pellets" de trigo	0,00	35,33	0,00
11072000	Malta tostada	0,00	1,00	0,00
11081300	Fécula de papa (patata)	0,00	6,33	0,00
11090000	Gluten de trigo, incluso seco	0,00	5,33	0,00
	Subtotal	0,00	62,00	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 11	118,00	6.342,00	1,90
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	0,98	--
Capítulo 12: Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriles o medicinales; paja y forrajes				
12060000	Semilla de girasol, incluso quebrantada	0,00	6,33	0,00
12072090	Semilla de algodón que no sea para la siembra	0,00	39,00	0,00
	Subtotal	0,00	45,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 12	2.615,30	3.807,30	68,70
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	1,19	--
Capítulo 13: Gomas, resinas y demás jugos estractos vegetales				
13012000	Goma arábiga	0,00	4,00	0,00
13022000	Materias pécticas, pectinatos y pectatos	0,00	1,33	0,00
	Subtotal	0,00	5,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 13	328,00	1.107,70	29,60
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	0,48	--
Capítulo 14: Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte				
14011000	Bambú	0,00	5,67	0,00
14039000	Materias vegetales de las especies utilizadas principalmente en la fabricación de escobas, cepillos o brochas (excepto el sorgo de escobas)	0,00	0,33	0,00

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
	Subtotal	0,00	6,00	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 14	91,70	111,00	82,60
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	5,41	--
Capítulo 15: Grasas y aceites anumales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal				
15010000	Grasa de cerdo (incluida la manteca de cerdo) y grasa de ave, excepto las de las partidas 02.09 (tocino sin partes magras y grasa de cerdo o de ave sin fundir ni extraer de otro modo, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secoso ahumados) ó 15.03 (estearina solar, aceite de manteca de cerdo, oleoestearina oleomargarina y aceite de sebo, sin emulsionar, mezclar ni preparar de otro modo)	0,00	3,67	0,00
15020000	Grasas de animales de las especies bovina, ovina o caprina en bruto o fundidas	0,00	48,00	0,00
15042000	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado	0,00	65,33	0,00
15043000	Grasas y aceites de mamíferos marinos y sus fracciones	0,00	3,00	0,00
15059000	Grasa de lana y sustancias grasas derivadas, incluida la lanolina y exceptuando la grasa de lana en bruto	0,00	3,67	0,00
15060000	Las demás grasas y aceites animales y sus fracciones incluso refinados pero sin modificar químicamente (que no sean de cerdo, ave, especie bovina, ovina, caprina, ni tampoco de persado ni otro mamifero marino)	0,00	6,33	0,00
15091000	Virgen (la partida 15.09 se refiere al aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente)	0,00	3,67	0,00
15099000	Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente y que no sea virgen	0,00	24,67	0,00
15100000	Los demás aceites y sus fracciones obtenidos exclusivamente de aceituna, incluso refinados, pero sin n.° 15.09 (oliva)	0,00	7,00	0,00
15121900	Aceite de girasol y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente, pero que no sea en bruto	0,00	983,00	0,00
15122900	Aceite de algodón y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente, pero que no sea en bruto	0,00	798,67	0,00

continúa...

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a EE.UU. (1)	X al mundo (2)	Porcentaje (1)/(2)
15151900	Las demás grasas y aceites vegetales fijos (Incluido el de jojoba), y sus fracciones, sin refinador ni modificar químicamente (exceptuando los de soya, maní, oliva, palma, girasol, algodón, coco, almendra de palma, nabo, mostaza)	0,00	9,33	0,00
15152100	Aceite en bruto (la partida 15.15 se refiere a las grasas y aceites vegetales fijos, incluido el aceite de jojoba y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, exceptuando las grasas y los aceites de soya, maní, oliva, aceitunas, palma, girasol, algodón, coco, almendra de palma, babasu, nabo, colza ni mostaza)	0,00	6,33	0,00
15161000	Grasas y aceites, animales, y sus fracciones parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados, elaidinizados, incluso refinados pero sin preparar de otro modo	0,00	2.107,33	0,00
15162010	Grasa vegetal no laurica, parcialmente hidrogenada y transesterificada	0,00	1.586,33	0,00
15171000	Margarina, excepto la margarina líquida	0,00	5.502,67	0,00
15179010	Preparaciones a base de mezclas de grasa (excepto grasas animales y vegetales con las características de la partida anterior) con aromatizantes para elaborar	0,00	5,33	0,00
15179090	Mezclas o preparaciones alimenticias (exepto las que son a base de mezclas de grasa aromatizante) de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites, de este Capitulo, excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones, de la partida 15.16	0,00	1.117,33	0,00
	Subtotal	0,00	12.281,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 15	60,00	13.448,70	0,40
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	91,32	-
Capítulo 16: Preparaciones de carne, perscado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos				
16010030	Embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre de porcino y preparaciones alimenticias a base de estos productos	0,00	132,67	0,00
16010090	Mezclas de embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre	0,00	804,33	0,00
16023200	Preparaciones y conservas de gallo o gallina (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	0,00	179,00	0,00

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
16024990	Preparaciones y conservas de carne, despojos o sangre (que no sean embutidos ni preparaciones a base de estos productos, ni tampoco que sean preparaciones homogeneizadas, de hígado de caulquier animal, de aves de la partida 01.05, jamones ni sus trozos, paletas ni sus trozos, ni tampoco piel de cerdo deshidratada, cocida ni prensada)	0,00	142,00	0,00
16025000	Preparaciones y conservas de la especie bovina (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	0,00	55,00	0,00
16041100	Prepraciones y conservas de salmones	0,00	2,00	0,00
16041900	Caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado	0,00	6,67	0,00
16059000	Moluscos y demás invertebrados acuáticos preparados o conservados	0,00	0,67	0,00
	Subtotal	0,00	1.322,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 16	408,30	26.775,30	1,50
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	4,94	--
Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería				
17019100	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido, con adición de aromatizante o colorante	0,00	1.581,33	0,00
17019900	Sacarosa químicamente pura en estado sólido	0,00	2.597,00	0,00
17021100	Azúcares, químicamente puros, en estado solido (no incluye los de caña, remolacha ni sacarosa) con un contenido de lactosa superior o igual al 99 porciento en peso, expresado en lactosa anhidra, calculado sobre producto seco	0,00	7,67	0,00
17025000	Fructosa químicamente pura	0,00	50,67	0,00
	Subtotal	0,00	4.236,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 17	22.017,00	70.549,30	31,2
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	6,01	--
Capítulo 19: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería				
19011010	Preparaciones de productos de las partidas 04.01 a 04.04 (leche y nata, suero de mantequilla, yogur, kefir y lactosuero), en los que algunos de sus componentes han sido sustituidos totalmente o parcialmente por otras sustancias	0,00	132,67	0,00
19012000	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, de la partida 19.05	0,00	137,67	0,00

continúa...

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a EE.UU. (1)	X al mundo (2)	Porcentaje (1)/(2)
19019020	Leche modificada, en polvo, distinta de la comprendida en la subpartida 1901.10.10	0,00	13,67	0,00
19021900	Pastas alimenticias que no contengan huevo	1,00	1.659,00	0,06
19052000	Pan de especias	0,00	3,00	0,00
	Subtotal	1,00	1.946,00	0,05
	Total de las exportaciones del capítulo 19	1.455,30	27.635,70	5,30
	Porcentaje (subtotal/total)	0,07	7,04	--
Capítulo 20: Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas				
20021000	Tomates enteros o en trozos, preparados o conservados (excepto en vinagre o ácido acético)	0,00	8,33	0,00
20032000	Trufas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o ácido acético)	0,00	1,00	0,00
20058000	Maiz dulce preparado o conservado (excepto en vinagre o ácido acético), sin congelar	0,00	1,00	0,00
20096090	Jugo de uva (excluyendo el mosto y el concentrado con un mínimo de 15 brix, incluso congelado)	0,00	5,67	0,00
20098020	Jugo de maracuyá	0,00	1,33	0,00
	Subtotal	0,00	17,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 20	635,00	6.742,00	9,40
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	0,26	--
Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas				
21012000	Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate	0,00	11,67	0,00
21013000	Achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados	0,00	12,67	0,00
21033020	Mostaza preparada	0,00	462,00	0,00
21039000	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos (excluyendo la salsa de soya, la ketchup y demás salsas de tomate)	109,00	2.881,67	3,78
21069070	Preparaciones alimenticias del tipo de las citadas en la Nota 30-1 a), excepto las presentadas en forma de bebidas	0,00	120,67	0,00
	Subtotal	109,00	3.488,67	3,12
	Total de las exportaciones del capítulo 21	2.613,70	42.003,70	6,20
	Porcentaje (subtotal/total)	4,17	8,31	-

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	VALOR PROMEDIO ENTRE 1998, 1999 Y 2000		
		X A EE.UU. (1)	X AL MUNDO (2)	PORCENTAJE (1)/(2)
Capítulo 22: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre				
22011000	Agua mineral y agua gasificada	0,00	28,33	0,00
22042900	Vino de uvas frescas, excepto el vino espumoso y el vino en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros	0,00	0,67	0,00
22051000	Vermut y demás vinos de uvas frescas preparados con plantas o sustancias aromáticas en recipientes con capacidad inferior o igual a 21	0,00	6,00	0,00
	Subtotal	0,00	35,00	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 22	7.468,30	24.926,00	30,00
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	0,14	--
Capítulo 23: Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales				
23012090	Polvo y "pellets" de pescado y harina, polvo y "pellets" de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	0,00	9,00	0,00
23023000	Salvados, moyuelos y demás residuos de trigo	0,00	158,00	0,00
23099020	Alimentos preparados para aves	0,00	2.114,33	0,00
	Subtotal	0,00	2.281,33	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 23	0,00	2.921,30	0,00
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	78,09	--
Capítulo 24: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados				
24012090	Tabaco total o parcialmente desvenado, excepto Virginia, Burley o turco	0,00	610,33	0,00
24013090	Otros desperdicios del tabaco	0,00	14,33	0,00
	Subtotal	0,00	624,67	0,00
	Total de las exportaciones del capítulo 24	4,00	864,00	0,46
	Porcentaje (subtotal/total)	0,00	72,30	--
	Subtotal de las exportaciones con VCR (a)	341,00	42.878,00	0,01
	Total de las exportaciones agrícolas (b)	172.070,00	559.365,30	30,80
	Porcentaje (subtotal/total)	0,20	7,67	--

(a): El subtotal es de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales de El Salvador con VCR, que podrían estar enfrentando barreras no arancelarias en USA.

(b): El total es de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de El Salvador (capítulos del 1 al 24 del Sistema Arancelario Centroamericano, SAC).

FUENTE: Elaboración propia con base en cifras del Banco de Datos de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA; www.sieca.org.gt)

Cuadro A15.13a

EXPORTACIONES NETAS EN LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y AGROINDUSTRIALES DE ESTADOS UNIDOS EN LOS QUE EL SALVADOR PRESENTA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA (VCR) EN EL MUNDO, 2001
(Cifras en millones de US$)

SAC	Descripción	X de EE.UU. (1)	M de EE.UU. (2)	(1) - (2)
Capítulo 1: Animales vivos				
1011900	Caballos vivos que no sean de raza pura	124	312	-188
1051200	Pavos (gallipavos) vivos	7	17	-10
1051900	Los demás (patos, gansos y pintadas) vivos	2	0	2
1059200	Gallos y gallinas vivos de peso inferior o igual a 2.000 g (vivos)	2	0	2
1059300	Gallos y gallinas vivos de peso superior a 2.000 g (vivos)	1	0	1
1059900	Los demás	0	5	-5
1060010	Abejas, incluso en colmenas, cajas u otros continentes similares	0	2	-2
	Subtotal	136	336	-200
	Total de las exportaciones del capítulo 1	898	2.283	-1.385
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles				
2071200	Carne y despojos comestibles, sin trocear, congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas)	48	6	42
2071410	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas) en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas	747	0	747
2071491	Pechugas congeladas de aves de la partida 01.05	219	0	219
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas	639	4	635
2109090	Despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza y sus trozos) y además, harina y polvo comestibles de carne o de despojos	23	0	23
	Subtotal	1.676	10	1.666
	Total de las exportaciones del capítulo 2	6.807	3.949	2.858
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos				
3019999	Peces vivos que no sean ornamentales, truchas, anguilas, carpas ni atunes	12	4	8

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	X DE EE.UU. (1)	M DE EE.UU. (2)	(1) - (2)
3023900	Atunes frescos o refrigerados, que no sean blancos, de aleta amarilla ni listados	0	37	-37
3026960	Marlines frescos o refrigerados	0	0	0
3062390	Langostinos, quisquillas y gambas sin pelar	11	7	4
3071000	Ostras	9	13	-4
3072900	Moluscos congelados, secos, salados o en salmuera	28	97	-69
3073100	Invertebrados acuáticos vivos, frescos o refrigerados (incluso los moluscos separados de sus valvas), excepto los crustáceos	0	24	-24
3079900	Caracoles (excepto los del mar) congelados, secos, salados o en salmuera	20	13	7
	Subtotal	80	195	-115
	Total de las exportaciones del capítulo 3	2.856	8.330	-5.474
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni contenidos en otra parte				
4022121	Leche y nata concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante en envases de contenido neto inferior a 5 kg	40	1	39
4022122	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases con capacidad igual o superior a 5 kg neto	20	7	13
4029910	Leche condensada	6	7	-1
4041000	Lactosuero, aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante	138	12	126
4059010	Grasa butrica ("Butter oil")	1	12	-11
4070010	Huevos de ave fértiles para la reproducción	82	10	72
4070090	Huevos de ave con cáscara, frescos, conservados o cocidos (que no sean fértiles para la reproducción o de avestruz)	32	5	27
4081100	Yemas de huevo de ave secas	4	0	4
4089900	Huevos de ave sin cascara, que no estén secos	6	1	5
	Subtotal	329	55	274
	Total de las exportaciones del capítulo 4	829	1.178	-349
Capítulo 7: Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios				
7011000	Patatas, frescas o refrigeradas para siembra	6	16	-10
7119010	Hongos conservados provisionalmente, pero todavía impropios para la alimentación	0	0	0
7122090	Cebollas secas, incluso en trozos o en rodajas o bien trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación (exceptuando las que estan en polvo en envases con capacidad igual o superior a 5 kg neto)	39	1	38

continúa...

SAC	Descripción	X de EE.UU. (1)	M de EE.UU. (2)	(1) - (2)
	Subtotal	45	17	28
	Total de las exportaciones del capítulo 7	1.869	3.288	-1.419
Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías				
8012100	Cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón con cáscara	1	3	-2
8012200	Cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón sin cáscara	24	17	7
8023100	Frutos de cáscara mondados (con cáscara), excepto los cocos, las nueces de Brasil ni las nueces de cajuil	65	0	65
8025000	Pistachos	71	2	69
8082020	Membrillos frescos	107	97	10
8093000	Melocotones o duraznos frescos, incluidos los griñones y nectarinas	128	73	55
8132000	Ciruelas secas	153	0	153
8135000	Mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo	19	0	19
	Subtotal	568	192	376
	Total de las exportaciones del capítulo 8	4.055	4.660	-605
Capítulo 9: Café, té, yerbamate y especias				
9012200	Café descafeinado	15	21	-6
9023000	Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg	13	29	-16
9061000	Canela y flores de canelero	1	16	-15
9070000	Clavo (frutos, clavillos y pedunculos)	1	7	-6
9081000	Nuez moscada	1	7	-6
9102000	Azafrán	0	5	-5
9103000	Cúrcuma	0	3	-3
9104010	Tomillo	0	5	-5
	Subtotal	31	93	-62
	Total de las exportaciones del capítulo 9	360	2.308	-1.948
Capítulo 10: Cereales.				
10011000	Trigo duro	0	75	-75
10019000	Trigo (que no sea duro) y morcado	20	225	-205
10061090	Arroz con cáscara que no sea para la siembra	161	19	142
	Subtotal	181	319	-138
	Total de las exportaciones del capítulo 10	9.653	981	8.672

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	X DE EE.UU. (1)	M DE EE.UU. (2)	(1) - (2)
Capítulo 11: Productos de la molinera; malta; almidón y fécula; inulina; gluten de trigo				
11021000	Harina de centeno	0	0	0
11029010	Harina de cebada	7	0	7
11031100	Granones, sémola y "pellets" de trigo	10	2	8
11072000	Malta tostada	1	1	0
11081300	Fécula de papa (patata)	3	23	-20
11090000	Gluten de trigo, incluso seco	8	81	-73
	Subtotal	29	107	-78
	Total de las exportaciones del capítulo 11	505	330	175
Capítulo 12: Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriles o medicinales; paja y forrajes				
12060000	Semilla de girasol, incluso quebrantada	107	20	87
12072090	Semilla de algodón que no sea para la siembra	46	46	0
	Subtotal	153	66	87
	Total de las exportaciones del capítulo 12	6.868	806	6.062
Capítulo 13: Gomas, resinas y demás jugos estractos vegetales				
13012000	Goma arábiga	4	23	-19
13022000	Materias pécticas, pectinatos y pectatos	8	64	-56
	Subtotal	12	87	-75
	Total de las exportaciones del capítulo 13	293	514	-221
Capítulo 14: Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte				
14011000	Bambú	1	8	-7
14039000	Materias vegetales de las especies utilizadas principalmente en la fabricación de escobas, cepillos o brochas (excepto el sorgo de escobas)	3	7	-4
	Subtotal	4	15	-11
	Total de las exportaciones del capítulo 14	22	75	-53
Capítulo 15: Grasas y aceites anumales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal				
15010000	Grasa de cerdo (incluida la manteca de cerdo) y grasa de ave, excepto las de las partidas 02.09 (tocino sin partes magras y grasa de cerdo o de ave sin fundir ni extraer de otro modo, frescos, refrigerados, congelados, salados o en salmuera, secoso ahumados) ó 15.03 (estearina solar, aceite de manteca de cerdo, oleoestearina, oleomargarina y aceite de sebo, sin emulsionar, mezclar ni preparar de otro modo)	53	2	51

continúa...

SAC	Descripción	X de EE.UU. (1)	M de EE.UU. (2)	(1) - (2)
15020000	Grasas de animales de las especies bovina, ovina o caprina en bruto o fundidas	240	14	226
15042000	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado	39	10	29
15043000	Grasas y aceites de mamíferos marinos y sus fracciones	0	0	0
15059000	Grasa de lana y sustancias grasas derivadas, incluida la lanolina y exceptuando la grasa de lana en bruto	4	18	-14
15060000	Las demás grasas y aceites animales y sus fracciones incluso refinados pero sin modificar químicamente (que no sean de cerdo, ave, especie bovina, ovina, caprina, ni tampoco de persado ni otro mamifero marino)	12	0	12
15091000	Virgen (la partida 15.09 se refiere al aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente)	0	227	-227
15099000	Aceite de oliva y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente y que no sea virgen	0	174	-174
15100000	Los demás aceites y sus fracciones obtenidos exclusivamente de aceituna, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, y mezclas de estos aceites o fracciones con los aceites o fracciones de la partida 15.09 (oliva)	1	7	-6
15121900	Aceite de girasol y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente, pero que no sea en bruto	23	5	18
15122900	Aceite de algodón y sus fracciones, incluso refinado, pero sin modificar químicamente, pero que no sea en bruto	26	0	26
15151900	Las demás grasas y aceites vegetales fijos (Incluido el de jojoba), y sus fracciones, sin refinador ni modificar químicamente (exceptuando los de soya, maní, oliva, palma, girasol, algodón, coco, almendra de palma, nabo, mostaza)	5	6	-1
15152100	Aceite en bruto (la partida 15.15 se refiere a las grasas y aceites vegetales fijos, incluido el aceite de jojoba y sus fracciones, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, exceptuando las grasas y los aceites de soya, maní, oliva, aceitunas, palma, girasol, algodón, coco, almendra de palma, babasu, nabo, colza ni mostaza)	102	1	101

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	X DE EE.UU. (1)	M DE EE.UU. (2)	(1) - (2)
15161000	Grasas y aceites, animales, y sus fracciones parcial o totalmente hidrogenados, interesterificados, reesterificados, elaidinizados, incluso refinados pero sin preparar de otro modo	5	0	5
15162010	Grasa vegetal no laurica, parcialmente hidrogenada y transesterificada	88	40	48
15171000	Margarina, excepto la margarina líquida	11	9	2
15179010	Preparaciones a base de mezclas de grasa (excepto grasas animales y vegetales con las características de la partida anterior) con aromatizantes para elaborar	47	2	45
15179090	Mezclas o preparaciones alimenticias (exepto las que son a base de mezclas de grasa aromatizante) de grasas o aceites, animales o vegetales, o de fracciones de diferentes grasas o aceites, de este Capitulo, excepto las grasas y aceites alimenticios y sus fracciones, de la partida 15.16	35	1	34
	Subtotal	691	516	175
	Total de las exportaciones del capítulo 15	1.420	1.265	155
Capítulo 16: Preparaciones de carne, perscado o de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos				
16010030	Embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre de porcino y preparaciones alimenticias a base de estos productos	0	15	-15
16010090	Mezclas de embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre	107	5	102
16023200	Preparaciones y conservas de gallo o gallina (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	168	30	138
16024990	Preparaciones y conservas de carne de cerdo, despojos o sangre (que no sean embutidos ni preparaciones a base de estos productos, ni tampoco que sean preparaciones homogeneizadas, de hígado de cualquiier animal, de aves de la partida 01.05, jamones ni sus trozos, paletas ni sus trozos, ni tampoco piel de cerdo deshidratada, cocida ni prensada)	18	7	11
16025000	Preparaciones y conservas de la especie bovina (excepto los embutidos, productos similares y otras preparaciones alimenticias)	93	209	-116
16041100	Prepraciones y conservas de salmones	167	12	155
16041900	Caviar y sus sucedáneos preparados con huevas de pescado	18	42	-24

continúa...

SAC	Descripción	X de EE.UU. (1)	M de EE.UU. (2)	(1) - (2)
16059000	Moluscos y demás invertebrados acuáticos preparados o conservados	27	108	-81
	Subtotal	598	428	170
	Total de las exportaciones del capítulo 16	938	2.421	-1.483
Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería				
17019100	Azúcar de caña o de remolacha y sacarosa químicamente pura, en estado sólido, con adición de aromatizante o colorante	3	16	-13
17019900	Sacarosa químicamente pura en estado sólido	1	0	1
17021100	Azúcares, químicamente puros, en estado solido (no incluye los de caña, remolacha ni sacarosa) con un contenido de lactosa superior o igual al 99 por ciento en peso, expresado en lactosa anhidra, calculado sobre producto seco	24	3	21
17025000	Fructosa químicamente pura	37	0	37
	Subtotal	65	19	46
	Total de las exportaciones del capítulo 17	724	1.647	-923
Capítulo 19: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería				
19011010	Preparaciones de productos de las partidas 04.01 a 04.04 (leche y nata, suero de mantequilla, yogur, kefir y lactosuero), en los que algunos de sus componentes han sido sustituidos totalmente o parcialmente por otras sustancias	101	101	
19012000	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería, de la partida 19.05	0	0	0
19019020	Leche modificada, en polvo, distinta de la comprendida en la subpartida 1901.10.10	41	2	39
19021900	Pastas alimenticias que no contengan huevo	61	257	-196
19052000	Pan de especias	0	14	-14
	Subtotal	203	273	-70
	Total de las exportaciones del capítulo 19	1.494	2.035	-541
Capítulo 20:Preparaciones de hortalizas, frutas u otros frutos o demás partes de plantas				
20021000	Tomates enteros o en trozos, preparados o conservados (excepto en vinagre o ácido acético)	21	6	15
20032000	Trufas preparadas o conservadas (excepto en vinagre o ácido acético)	0	3	-3
20058000	Maiz dulce preparado o conservado (excepto en vinagre o ácido acético), sin congelar	114	11	103
20096090	Jugo de uva (excluyendo el mosto y el concentrado con un mínimo de 15 brix, incluso congelado)	54	0	54

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	X DE EE.UU. (1)	M DE EE.UU. (2)	(1) - (2)
20098020	Jugo de maracuyá	96	28	68
	Subtotal	285	48	237
	Total de las exportaciones del capítulo 20	2.103	2.904	-801
Capítulo 21:Preparaciones alimenticias diversas.				
21012000	Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de estos extractos, esencias o concentrados o a base de té o de yerba mate	0	78	-78
21013000	Achicoria tostada y demás sucedáneos del café tostados y sus extractos, esencias y concentrados	2	3	-1
21033020	Mostaza preparada	19	9	10
21039000	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos (excluyendo la salsa de soya, la ketchup y demás salsas de tomate)	305	336	-31
21069070	Preparaciones alimenticias del tipo de las citadas en la Nota 30-1 a), excepto las presentadas en forma de bebidas	0	0	0
	Subtotal	326	426	-100
	Total de las exportaciones del capítulo 21	2.798	1.493	1.305
Capítulo 22: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre				
22011000	Agua mineral y agua gasificada	20	215	-195
22042900	Vino de uvas frescas, excepto el vino espumoso y el vino en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 litros	47	29	18
22051000	Vermut y demás vinos de uvas frescas preparados con plantas o sustancias aromáticas en recipientes con capacidad inferior o igual a 2 l	2	23	-21
	Subtotal	69	267	-198
	Total de las exportaciones del capítulo 22	1.788	9.217	-7.429
Capítulo 23: Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales				
23012090	Polvo y "pellets" de pescado y harina, polvo y "pellets" de crustáceos, moluscos o demás invertebrados acuáticos	67	29	38
23023000	Salvados, moyuelos y demás residuos de trigo	15	13	2
23099020	Alimentos preparados para aves	220	222	-2
	Subtotal	264	-264	
	Total de las exportaciones del capítulo 23	4.114	635	3.479

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN	X DE EE.UU. (1)	M DE EE.UU. (2)	(1) - (2)
Capítulo 24: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados				
24012090	Tabaco total o parcialmente desvenado, excepto Virginia, Burley o turco	0	28	-28
24013090	Otros desperdicios del tabaco	1	0	1
	Subtotal	1	28	-27
	Total de las exportaciones del capítulo 24	4.040	1.289	2.751

Nota: Las importaciones están dadas en valor CIF y las exportaciones en valor FAS.

FUENTE: Elaboración propia con base en cifras de la Comision de Comercio Internacional de los Estados Unidos (USITC; www.usitc.gov)

Cuadro A15.13b

PRINCIPALES BARRERAS DE ACCESO QUE ENFRENTAN LAS EXPORTACIONES DE EL SALVADOR EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS

SAC	DESCRIPCIÓN	TARIFF-RATE QUOTA (TRQ)	
		AD VALOREM (PORCENTAJES)	ESPECÍFICA (US$/kg)
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural, productos comestibles de origen animal			
040221	Leche y nata concentradas	0,0	0,03 a 1.831
040299	Leche condensada.	17,5	0,03 a 0,58
040410	Lactosuero	13,0	0,03 a 1.217
040590	Grasa butrica ("Butter oil")	10,0	2.194
Capítulo 15: Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal			
151790	Preparaciones a base de mezclas de grasa con aromatizantes para elaborar	0,0	0,11 a 0,40
Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería			
170191	Azúcar de caña o de remolacha	6,0	0,40 a 0,42
170199	Sacarosa químicamente pura en estado sólido	0,0	0,42
Capítulo 19: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería			
190110	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor	17,5	1.217
190120	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería	10,0	0,50
190190	Extracto de malta.	10 a 16	0,28 a 1.328
Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas			
210120	Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de ellos	10,0	0,36
210390	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazonadores, compuestos	7,5	0,36
210690	Preparaciones alimenticias diversas	10,0	0,03 a 2.348
Capítulo 23: Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales			
230990	Alimentos preparados para aves	7,5	0,95
Capítulo 24: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados			
24012090	Tabaco total o parcialmente desvenado	0,0	0,44
24013090	Otros desperdicios del tabaco	0,0	0,36 a 1,21

Nota: Cabe señalar que en adición a estos bienes, las exportaciones de carne enfrentan tarifa sobre la cuota establecida en la ICC; asimismo en el caso del atún el arancel será cero a partir del 2008.

FUENTE: Elaboración propia con base en Agricultural Market Access Database (AMAD) de la OECD. (www.amad.org/files/index.htm)

Cuadro A15.14
PRODUCTOS SENSIBLES PARA IMPORTACION EN COSTA RICA

SAC	DESCRIPCIÓN
2071001*	Pavos
2071099*	Los demás
2071100	Sin trocear, frescos o refrigerados
2071200	Sin trocear, congelados
2071310	En pasta, deshuesados mecánicamente
2071391	Pechugas
2071399	Los demás
2071410	En pasta, deshuesados mecánicamente
2071491	Pechugas
2071499	Los demás
2072101*	Gallos y gallinas
2072201*	Pavos
2072301*	Patos, gansos y pintadas
2072400	Sin trocear, frescos o refrigerados
2072500	Sin trocear, congelados
2072610	En pasta, deshuesados mecánicamente
2072690	Otros
2072710	**En pasta, deshuesados mecánicamente**
2072790	**Otros**
2073101*	Hígados grasos de ganso o de pato
2073200	**Sin trocear, frescos o refrigerados**
2073300	**Sin trocear, congelados**
2073400	**Hígados grasos, frescos o refrigerados**
2073510	**En pasta, deshuesados mecánicamente**
2073590	**Otros**
2073610	**En pasta, deshuesados mecánicamente**
2073690	**Otros**
2073901*	De gallo, gallina o pavo, mecánivamente deshuesadas
2073902*	De pavo (gallipavo)
2073999*	Los demás
2074101*	Mecánicamente deshuesados
2074199*	Los demás
2074201*	Mecánicamente deshuesados
2074299*	Los demás
2074301*	De pato, de ganso o de pintada
2075001*	Hígados de aves, congelados
2090000*	De gallo, gallina o pavo
2109099*	Los demás
4011000	Con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1 por ciento en peso
4011001*	En envases herméticos
4011099*	Los demás
4012000	Con un contenido de materias grasas superior al 1 por ciento pero inferior o igual al 6 por ciento, en peso
4012001*	En envases herméticos
4012099*	Los demás
4013000	**Con un contenido de materias grasas superior al 6 por ciento en peso**
4013001*	En envases herméticos
4013099*	Los demás
4021000	**En polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1,5 por ciento en peso.**
4021001*	Leche en polvo o en pastillas
4021099*	Los demás
4022101*	Leche en polvo o en pastillas
4022110	Leche semidescremada (con un contenido de materias grasas inferior al 26 por ciento en peso)
4022121	**En envases de contenido neto inferior a 5 kg**
4022122	**En envases de contenido neto superior o igual a 5 kg**
4022199*	Los demás
4022900	**Las demás**
4022999*	Los demás
4029101*	Leche evaporada
4029120	**Crema de leche**
4029190	**Otras**
4029199*	Los demás
4029901*	Leche condensada

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN
4029990	Otras
4029999*	Los demás
4031000	**Yogur**
4031001*	Yogur
4039001*	Suero de leche en polvo, con contenido de proteína igual o inferior a 12,5 por ciento
4039099*	Los demás
4041001*	Lactosuero, modificado o no, incluso concentrado, o con adición de azúcar o de otros edulcorantes
4049099*	Los demás
4050001*	Mantequilla, cuando el peso incluido el envase inmediato, sea inferior o igual a 1 kilo
4050002*	Mantequilla, cuando el peso incluido el envase inmediato, sea superior a 1 kilo
4050003*	Grasa butírica deshidratada
4050099*	Los demás
4051000	Mantequilla
4052000	**Pastas lácteas para untar**
4059090	**Otras**
4061000	**Queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero, y requesón**
4062001*	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo
4062090	**Otros**
4063000	**Queso fundido, excepto el rallado o en polvo.**
4063001*	Queso fundido, excepto el rallado o en polvo, con un contenido en pesa de materias grasas inferior o igual al 36 por ciento y con un contenido de materias grasas medido en peso del extracto seco superior al 48 por ciento, presentados en envases de un contenido neto superior a 1 kilo.
4063099*	Los demás
4064001*	Queso de pasta azul
4069000	**Los demás quesos**
4069001*	Queso de pasta dura, denominado Sardo, cuando su presentación así lo indique
4069002*	Queso de pasta dura, denominado Reggiano o Reggianito, cuando su presentación así lo indique
4069003*	Queso de pasta blanca, tipo Colonia, cuando su composición sea: humedad de 35.5 por ciento a 37,7 por ciento, cenizas 3,2 por ciento a 3,3 por ciento, grasa de 29,0 por ciento a 30,8 por ciento, proteínas de 25,0 por ciento a 27,5 por ciento, cloruros de 1,3 por ciento a 2,7 por ciento y acidez de 0,8 por ciento a 0,9 por ciento en ácido láctico.
4069004*	Quesos duros o semiduros con un contenido en peso de materias grasas inferior o igual al 40 por ciento y con un contenido en peso de agua, en la materia no grasa inferior o igual al 47 por ciento (denominado "Grana, Parmegiano-Reggiano"); o un contenido en peso de agua en la materIa no grasa superior al 47 por ciento sin exceder de 72 por ciento (denominado "Danbo, Edam, Fontal, Fontina, Fymbo, Gouda, Havarti, Maribo Samso, Esrom, Itálico, Kérnhem, Saint-Nectaire, Saint-Paulin o Taleggio").
4069005*	Queso tipo petit suisse, cuando su composición sea: humedad de 68 por ciento a 70 por ciento, grasa de 6 por ciento a 8 por ciento (en base húmeda), extracto seco de 30 por ciento a 32 por ciento, proteína mínima 6 por ciento, y fermentos con o sin adición de frutas, azúcares, verduras, chocolate o miel.
4069006*	Queso tipo Egmont, cuyas características sean: grasas mínima (en materia seca) 45 por ciento, humedad máxima 40 por ciento, materia seca mínima 60 por ciento, mínimo de sal en la humedad 3,9 por ciento
4069099*	Los demás
4070020	**Huevos de avestruz**

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN
4070090	**Otros**
4081100	**Secas**
4081900	**Las demás**
4089100	**Secos**
4089900	**Los demás**
5079001*	Conchas y pezuñas, de tortuga, y sus recortes o desperdicios
5079099*	Los demás
7011001*	Para siembre
7019000	**Las demás**
7019099*	Los demás
7020000	**Tomates frescos o refrigerados**
7031001*	Cebollas
7031011	Amarillas
7031012	Blancas
7031013	Rojas
7031019	Las demás
7031020	Chalotes
7031099*	Los demás
7032000	Ajos
7039000	Puerros y demás hortalizas aliáceas
7041000	Coliflores y brécoles ("broccoli")
7042000	Coles (repollitos) de Bruselas
7049000	**Los demás**
7051100	Repolladas
7051900	Las demás
7052100	Endibia "witloof"
7052900	Las demas
7061000	Zanahorias y nabos
7069000	Los demás
7070000	**Pepinos y pepinillos, frescos o refrigerados**
7081000	Arvejas (guisantes, chícharos)
7082000	Frijoles
7089000	Las demás
7093000	Berenjenas
7094000	Apio, excepto el apionabo
7096010	Pimientos (chiles) dulces
7096020	Chile tabasco
7096090	Otros
7097000	Espinacas y armuelles
7099010	Maíz dulce
7099030	Ayotes
7099040	Otras
7099090	Otras
7101000	Papas (patatas)
7102100	Arvejas (guisantes, chícharos)
7102200	Frijoles
7102900	Las demás
7104000	Maíz dulce
7108000	Las demas hortalizas
7109000	Mezclas de hortalizas
7111000	Cebollas
7114000	**Pepinos y pepinillos**
7119090	Otras
7122010	En polvo, en envases de contenido neto superior o igual a 5 kg
7122090	Otras
7129090	Otras, incluidas las mezclas de hortalizas
7131000	Arvejas (guisantes, chícharos)
7133110	De la especie Vigna mungo (L) Hepper
7133190	Otros
7133200	Adzuki (rojos pequeños)
7133310	**Negros**
7133320	**Blancos**
7133390	**Otros**
7133910	Cubaces
7133920	Lima
7133990	Otros
7134000	Lentejas
7135000	Habas, habas caballar y menor
7139010	Gandules
7139090	Otras
8030001*	Bananas o plátanos, frescos o secos
9011101*	Sin descafeinar
9011201*	Descafeinado
9012101*	Sin descafeinar
9012201*	Descafeinado
9013001*	Cáscara y cascarilla de café
9014001*	Sucedáneos del café que contengan café
10019000	Los demás

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN
11010000	Harina de trigo o morcado (tranquillón)
11031100	De trigo
11032100	De trigo
12081000	De habas de soja
12119002*	Marihuana
15041000	Aceites de hígado de pescado y sus fracciones
15042000	Grasas y aceites de pescado y sus fracciones, excepto los aceites de hígado
15043000	Grasas y aceites de mamíferos marinos y sus fracciones
15071000	Aceite en bruto, incluso desgomado
15079000	Los demás
15081000	Aceite en bruto
15089000	Los demás
15091000	Virgen
15099000	Los demás
15100000	Los demás aceites y sus fracciones obtenidos exclusivamente de aceituna, incluso refinados, pero sin modificar químicamente, y mezclas de estos aceites o fracciones con los aceites o fracciones de la partida 15.09
15111000	Aceite en bruto
15119010	Estearina de palma con un índice de yodo inferior o igual a 48
15119090	Otros
15121100	Aceite en bruto
15121900	Los demás
15122100	Aceite en bruto, incluso sin gosipol
15122900	Los demás
15131100	Aceite en bruto
15131900	Los demás
15132100	Aceite en bruto
15132900	Los demás
15141000	Aceite en bruto
15149000	Los demás
15151100	Aceite en bruto
15151900	Los demás
15152100	Aceite en bruto
15152900	Los demás
15153000	Aceite de ricino y sus fracciones
15154000	Aceite de tung y sus fracciones
15155000	Aceite de sésamo (ajonjolí) y sus fracciones
15156000	Aceite de jojoba y sus fracciones
15159010	Otros aceites secantes
15159090	Otros
15161000	Grasas y aceites, animales, y sus fracciones
15179090	Otras
16010001*	De gallo, gallina o pavo
16010020	De aves de la partida 01.05
16010080	Otros
16010090	Mezclas
16021001*	Preparaciones homogeneizadas de gallo, gallina o pavo
16021020	De carne y despojos de aves de la partida 01.05
16021080	Otras
16021090	Mezclas
16022000	De hígado de cualquier animal
16022001*	De gallo, gallina o pavo
16023100	De pavo (gallipavo)
16023101*	De pato
16023200	De gallo o gallina
16023900	Las demas
16029000*	Únicamente: de gallo o gallina
17011100	**De caña**
17011200	**De remolacha**
17019100	**Con adición de aromatizante o colorante**
17019900	**Los demás**
17021001*	Lactosa, excepto lo comprendido en la fracción 1702.10.02
17021002*	Lactosa cruda o bruta, con un contenido de nitrógeno no superior al 4 por ciento
17021099*	Los demás
17022001*	Azúcar y jarabe de arce (maple)
17023001*	Glucosa y jarabe de glucosa, sin fructosa o con un contenido de fructosa, en peso, inferior o igual al 20 por ciento

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN
17024001*	Glucosa
17024099*	Los demás
17025001*	Fructosa químicamente pura
17026001*	Las demás fructosas y jarabes de fructosa, con un contenido de fructosa, en peso, en estado seco, superior al 50 por ciento
17029001*	Azúcar líquida refinada y azúcar invertida
17029099*	Los demás
17031001*	Melaza, incluso decolorada, excepto lo comprendido en la fracción 1703.10.02
17031002*	Melazas aromatizadas o con adición de colorantes
17039099*	Las demas
18061001*	Con un contenido de azúcar igual o superior al 90 por ciento en peso
19019003*	Preparaciones a base de productos lácteos, con un contenido de sólidos lácteos superior al 10 por ciento, en peso
19019099*	Los demás
20012000	Cebollas
20041000	Papas (patatas)
20052000	Papas (patatas)
20055100	Desvailnados
20055900	Los demás
20079904*	Mermeladas, excepto lo comprendido en las fracciones 2007.99.01 y 2007.99.02
20079999*	Los demás
21011001*	Café instantáneo, sin aromatizar
21011099*	Los demás
21050000	**Helados, incluso con cacao**
21069005*	Jarabes aromatizados o con adición de colorantes
21069099*	Los demás
22021001*	Agua, incluida el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar o de otros edulcorantes o aromatizada
22029004*	Que contengan leche
22029099*	Los demás
22071001*	Alcohol etílico sin desnaturalizar con un gardo alcohólico volumétrico superior o igual a 80 por ciento vol.
22072010*	Alcohol etílico y aguardientes desnaturalizados de cualquier graduación
24011001*	Tabaco para envoltura
24011099*	Los demás
24012001*	Tabaco rubio, tripa
24012099*	Los demás
24013001*	Desperdicios de tabaco
24021001*	Cigarros (puros), incluso despuntados y puritos que contengan tabaco
24022010*	Cigarrillos que contengan tabaco
24029099*	Los demás
24031001*	Tabaco para fumar, incluso con sucedáneos de tabaco en cualquier proporción
24031099*	Los demás
24039101*	Tabaco del tipo utilizado para envoltura de tabaco
24039199*	Los demás
24039901*	Rapé húmedo oral
24039999*	Los demás

*: Descripción basada en el Sistema Armonizado.

SAC: Sistema Arancelario Centroamericano.

En negrita se indican aquellos productos que tambien han sido modificados por El Salvador en sus negocios con terceros paises.

FUENTE: Elaboración propia con base en la lista de productos excluidos contemplados en los Tratados de Libre Comercio suscritos por Costa Rica con México, Chile y Canadá

Cuadro A15.15
PRODUCTOS SENSIBLES PARA IMPORTACION EN EL SALVADOR

SAC	DESCRIPCIÓN
01039100	De peso inferior a 50 kg
01039200	De peso superior o igual a 50 kg
01059200	Gallos y gallinas de peso inferior o igual a 2.000 g
01059300	Gallos y gallinas de peso superior a 2.000 g
01059900	Los demás.
02011000	En canales o medias canales.
02012000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar.
02013000	Deshuesada.
02021000	En canales o medias canales.
02022000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar.
02023000	Deshuesada.
02031100	En canales o medias canales.
02031200	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar.
02031900	Las demás.
02032100	En canales o medias canales.
02032200	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar.
02032900	Las demás.
02063010	Piel
02063090	Otros
02064100	Hígados.
02064910	Piel
02064990	Otros
02071100	Sin trocear, frescos o refrigerados.
02071200	Sin trocear, congelados.
02071310	En pasta, deshuesados mecánicamente
02071391	Pechugas
02071399	Los demás
02071410	En pasta, deshuesados mecánicamente
02071491	Pechugas
02071499	Los demás
02072400	Sin trocear, frescos o refrigerados.
02072500	Sin trocear, congelados.
02072610	En pasta, deshuesados mecánicamente
02072690	Otros
02072710	En pasta, deshuesados mecánicamente
02072790	Otros
02073200	Sin trocear, frescos o refrigerados.
02073300	Sin trocear, congelados.
02073400	Hígados grasos, frescos o refrigerados.
02073510	En pasta, deshuesado mecánicamente
02073590	Otros
02073610	En pasta, deshuesados mecánicamente
02073690	Otros.
02090010	Tocino.
02090020	Grasa de cerdo.
02090030	Grasa de ave.
02101100	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar.
02101900	Las demás.
04011000	Con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1 por ciento en peso.
04012000	Con un contenido de materias grasas superior al 1 por ciento pero inferior o igual al 6 por ciento en peso
04013000	Con un contenido de materias grasas superior al 6 por ciento en peso.
04021000	En polvo, gránulos o demás formas sélidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1,5 por ciento en peso
04022111	En envase de contenido neto inferior a 3 kg
04022112	En envase de contenido neto superior o igual a 3 kg
04022121	En envases de contenido neto inferior a 5 kg

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN
04022122	En envases de contenido neto superior o igual a 5 kg
04022900	Las demás
04029120	Crema de leche.
04029190	Otras.
04029990	Otras
04031000	Yogur.
040390	Los demás:
04039010	Suero de mantequilla
04039090	Otros.
04041000	Lactosuero, aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante.
04049000	Los demás.
04051000	Mantequilla
04052000	Pastas lácteas para untar.
04059010	Grasa butérica ("Butter oil")
04059090	Otras.
04061000	Queso fresco (sin madurar), incluido el del lactosuero, y requesón
04062010	Tipo "Cheddar", deshidratado
04062090	Otros.
04063000	Queso fundido, excepto el rallado o en polvo.
04064000	Queso de pasta azul.
04069000	Los demás quesos.
04070010	Huevos fértiles para la reproducción.
04070020	Huevos de avestruz
04070090	Otros.
04081100	Secas.
04081900	Las demás.
04089100	Secos.
04089900	Los demás.
07019000	Las demás.
07020000	Tomates frescos o refinados
7049000	Repollo.
07070000	Pepinos y pepinillos fescos o refinados
07096010	Pimientos (chiles) dulces
07114000	Pepinos y pepinillos.
07133310	Negros
07133320	Blancos
07133390	Otros
08030011	Frescas.
08030012	Secas.
08030020	Plátanos (Musa acuminata var. Plantain
08030090	Otros.
08043000	Piñas tropicales (ananás).
08051000	Naranjas.
08053000	Limones (Citrus limon, Citrus limonum) y lima (Citrus aurantifolia)
08072000	Papayas.
09011110	Sin beneficiar (café cereza).
09011120	Café pergamino.
09011130	Café oro.
09011190	Otros.
09011200	Descafeinado.
09012100	Sin descafeinar.
09012200	Descafeinado.
09019000	Los demás.
10059010	Maíz tipo "pop" (Zea mays everta)
10059030	Maíz blanco
10059090	Otros.
10061010	Para siembra.
10061090	Otros.
10062000	Arroz descascarillado (arroz cargo o arroz pardo).
10063000	Arroz semiblanqueado o blanqueado, incluso pulido o glaseado.
10064000	Arroz partido.
10070010	Para siembra.
10070090	Otros.
11022000	Harina de maíz.
11023000	Harina de arroz.
11031400	De arroz.
16041410	Lomos de atún cocidos, congelados
16041490	Otros
16041900	Unicamente: Productos que contengan atún.
16042000	Unicamente: Productos que contengan atún.
17011100	De caña.
17011200	De remolacha.

continúa...

SAC	DESCRIPCIÓN
17019100	Con adición de aromatizante o colorante.
17019900	Los demás.
17021100	Con un contenido de lactosa superior o igual al 99 por ciento en peso, expresado en lactosa anhidra, calculado sobre producto seco.
17021900	Los demás.
17022000	Azúcar y jarabe de arce ("maple").
17023011	Glucosa químicamente pura
17023012	Jarabe de glucosa
17023020	Con un contenido de fructosa, en estado seco, inferior al 20 por ciento en peso.
17024000	Glucosa y jarabe de glucosa, con un contenido de fructosa, en estado seco, superior o igual al 20 por ciento pero inferior al 50 por ciento, en peso
17025000	Fructosa químicamente pura.
17026000	Las demás fructosas y jarabe de fructosa, con un contenido de fructosa, en estado seco, superior al 50 por ciento en peso.
17029010	Maltosa químicamente pura
17029020	Otros azúcares y jarábes, excepto los járabes de sacaroza
17029090	Otros.
17031000	Melaza de caña.
17039000	Las demás.
19049010	Arroz precocido
21011100	Extractos, esencias y concentrados.
21011200	Preparaciones a base de extractos, esencias o concentrados o a base de café.
21039000	Mayonesa.
21050000	Helados, incluso con cacao.
21069090	Jarabes aromatizados o con adición de colorantes.
22019000	Los demás.
22021000	Agua, incluidas el agua mineral y la gaseada, con adición de azúcar u otro edulcorante o aromatizada.
22071010	Alcohol etílico absoluto.
22071090	Otros.
22072000	Alcohol etílico y aguardiente desnaturalizados, de cualquier graduación.
23022000	De arroz.
24021000	Cigarros (puros) (incluso despuntados) y cigarritos (puritos), que contengan tabaco.
24022000	Cigarrillos que contengan tabaco.
24029000	Los demás.
24031010	Picadura de tabaco, para hacer cigarrillos
24031090	Otros

SAC: Sistema Arancelario Centroamericano.

FUENTE: Elaboración propia con base en la lista de productos excluidos contemplados en los Tratados de Libre Comercio suscritos por El Salvador con México.

Cuadro A15.16

CONSUMO Y PRODUCCIÓN DE LOS PRODUCTOS "SENSIBLES" DE COSTA RICA, 1997-2000

(leche en millones de kg, azúcar blanco en bultos de 50 kg, el resto en toneladas métricas)

PRODUCTO		1997	1998	1999	2000
Cerdo	Consumo	21.265,0	21.665,0	29.830,0	30.000,0
	Producción	21.219,0	24.775,0	28.747,0	30.782,0
	(Prod/Cons)	**99,8**	**114,4**	**96,4**	**102,6**
Cebolla	Consumo	24.645,0	25.496,0	25.865,0	26.435,0
	Producción	12.908,0	13.416,0	21.576,0	15.445,0
	(Prod/Cons)	**52,4**	**52,6**	**83,4**	**58,4**
Arroz Granza	Consumo	n.d.	190.761,0	193.989,0	214.674,0
	Producción	n.d.	240.658,0	263.374,0	281.927,0
	(Prod/Cons)	**--**	**126,2**	**135,8**	**131,3**
Pollo	Consumo	72.548,0	73.914,0	81.417,0	81.880,0
	Producción	62.828,0	72.108,0	76.848,0	72.000,0
	(Prod/Cons)	**86,6**	**97,6**	**94,4**	**87,9**
Papa	Consumo	60.000,0	66.000,0	72.000,0	78.000,0
	Producción	89.340,0	90.445,0	76.717,0	73.872,0
	(Prod/Cons)	**148,9**	**137,0**	**106,6**	**94,7**
Leche	Consumo	549,0	560,0	616,0	620,0
	Producción	596,0	654,0	707,0	722,0
	(Prod/Cons)	**108,6**	**116,8**	**114,8**	**116,5**
Frijol	Consumo	36.331,0	37.015,0	40.772,0	41.004,0
	Producción	13.278,0	13.464,0	16.883,0	16.689,0
	Prod/Cons)	**36,5**	**36,4**	**41,4**	**40,7**
Azúcar Blanco	Consumo	3.978.459,0	4.141.863,0	4.214.921,0	4.232.440,0
	Producción	n.d.	4.127.687,0	4.149.756,0	4.112.234,0
	(Prod/Cons)	**--**	**99,7**	**98,5**	**97,2**
Carne Bovino	Consumo	53.162,0	54.163,0	59.661,0	60.000,0
	Producción	86.142,0	82.033,0	84.442,0	82.268,0
	(Prod/Cons)	**162,0**	**151,5**	**141,5**	**137,1**

FUENTE: Elaboración propia con base en estadísticas recopiladas de la Secretaria Ejecutiva de Planificación del Sector Agrícola y las respectivas Cámaras o Asociación de cada uno de los sectores.

Cuadro A15.17

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL SEGÚN TAMAÑO
DE LOS PRODUCTORES AGRÍCOLAS DE SECTORES "SENSIBLES"
DE COSTA RICA

PRODUCTO	GRANDES	MEDIANOS	PEQUEÑOS	TOTAL
	> 300 vientres	100 a 300 vientres	< 100 vientres	
Cerdo	4	74	22	100
	> 3 has	1 a 3 has	< 1 ha	
Cebolla	14	30	46	90
	> 200 has	50 a 200 has	< 50 has	
Arroz granza	4	14	82	100
	> 35.000 aves	1.500 a 35.000 aves	< 1.500 aves	
Pollo	35	60	5	100
	> 5 has	2 a 5 has	< 2 has	
Papa	30	20	50	100
	> 40 has	10 a 40 has	< 10 has	
Leche	9	26	65	100
	> 20 has	10 a 20 has	< 10 has	
Frijol	5	5	90	100
	> 35.000 TM	7.500 a 35.000 TM	< 7.500 TM	
Azúcar	24	38	38	100
	> 40 has	10 a 40 has	< 10 has	
Carne bovino	18	80	2	100

FUENTE: Elaboración propia con base en estadísticas recopiladas de la Secretaria Ejecutiva de Planificación del Sector Agrícola y las respectivas Cámaras o Asociación de cada uno de los sectores.

16

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN COSTA RICA: PERSPECTIVAS ANTE UN TRATADO COMERCIAL CON CANADÁ

OSWALD CÉSPEDES T.

Introducción

Actualmente, Costa Rica está profundizando el proceso de apertura de su comercio internacional, proceso que inició a mediados de los años ochenta. Las iniciativas de buscar socios comerciales con los cuales realizar tratados de libre comercio (TLC) son un indicador de que las autoridades del Gobierno desean mayor integración en los mercados internacionales. Todo esto se hace con el fin de mejorar las ventajas comparativas de Costa Rica, expandir las oportunidades de elección de los consumidores en cuanto a los bienes y servicios que se pueden adquirir a través del comercio internacional, así como atraer mayores flujos de inversión extranjera directa (IED) al país. Desde esta perspectiva, la suscripción de un nuevo TLC con Canadá representa una nueva gama de oportunidades para la creación de comercio, tanto por el lado de las exportaciones como por el de las importaciones. Asimismo, esta creación de comercio está asociada con la posibilidad de generar nuevas inversiones entre los futuros socios comerciales, así como con terceros países. El presente estudio busca responder la siguiente interrogante:

i. ¿Cuáles son los principales determinantes de la inversión directa canadiense hacia el exterior?

ii. ¿Qué posibilidades podrían surgir, por medio de un TLC Costa Rica-Canadá, para que inversionistas canadienses, así como de terceros países, concretaran proyectos de inversión extranjera directa en Costa Rica?

iii. ¿Cuáles podrían ser los efectos que un TLC Costa Rica-Canadá tendría sobre la atracción de IED a Costa Rica, tanto desde Canadá como desde terceros países?

Esta investigación pretende fomentar la atracción de IED hacia Costa Rica, tanto desde Canadá como desde terceros países, tomando en cuenta los siguientes sectores de interés:

- Farmacéutico y biotecnológico
- Dispositivos médicos
- Electrónica
- Desarrollo de *software*
- *Back office*, *call centers* y *business centers*
- Textiles y prendas de vestir
- Agroindustria de alto valor agregado

I. Integración regional: efectos sobre la IED

Durante los últimos diez años la economía mundial ha sufrido transformaciones importantes en sus bloques comerciales como consecuencia de los tratados de libre comercio, los cuales han ido fomentando el surgimiento de zonas de comercio preferencial entre diferentes grupos de países, denominadas áreas de integración regional (AIR). Algunos casos lo constituyen la Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés), la Unión Europea (UE), el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés).

La motivación principal para que un determinado país decida incorporarse a una AIR la constituye los beneficios económicos esperados como consecuencia de la integración. Se espera que con la integración se genere, en el corto plazo, mayor comercio e inversión intrarregionales; asimismo, en el largo plazo, es de esperar que se aprovechen las ventajas de mercados más amplios, mejor asignación de los recursos, más competencia entre empresas y una serie de beneficios que acelerarían el cre-

cimiento económico. Aunque los beneficios económicos asociados con las AIR pueden ser de mucho interés, el objetivo básico de este capítulo consiste en analizar los efectos que la integración regional puede tener sobre la inversión extranjera directa (IED) de los países involucrados en la zona comercial de referencia.

1. Marco teórico: determinantes de la inversión extranjera directa

Para llevar a cabo el análisis de la integración regional y los efectos sobre la IED es necesario plantear las razones por las cuales se da esta última. Husted y Melvin (1993) plantean que las empresas que operan en mercados foráneos se enfrentan ante una desventaja en comparación con sus competidores posicionados en dichos mercados, dado que éstos están precisamente en su propio país. Las empresas multinacionales (EMN) operando en un determinado país deben enfrentar desventajas con respecto a sus rivales locales, ya que las primeras enfrentan costos adicionales, incluyendo los costos de coordinar las actividades a distancia. La teoría económica sugiere que necesariamente deben existir ventajas especiales por ser EMN pues, si no las hubiese, no habría incentivos para serlo. En primer lugar, las EMN tienen acceso a tecnología avanzada, que las convierte en empresas capaces de competir exitosamente con las empresas locales. Una segunda ventaja estaría constituida por el hecho de que, en sus procesos de producción, estas empresas podrían experimentar economías de escala que nacen del hecho de tener plantas operando en diferentes sitios alrededor del mundo.[1]

Para efectos de este estudio, se analizarán dos de las razones frecuentemente citadas para el surgimiento de los flujos de IED. Siguiendo las ideas de Blomstrom y Kokko (1997), es importante distinguir entre el impacto sobre la IED que ocurre principalmente como respuesta a las barreras comerciales (**salto arancelario**) y aquel tipo de IED que surge principalmente motivada por la necesidad de **internalización** de acti-

1. Husted y Melvin (1993), pp. 279-281.

vos intangibles específicos de la empresa que no podrían ser transados eficientemente por medio de otra relación alternativa.[2]

A. *Salto arancelario*

Tradicionalmente los flujos de comercio y los movimientos de capital han sido considerados como mecanismos sustitutos en su relación con los mercados internacionales.[3] Esta concepción de la relación entre comercio y movilidad de factores implica que las barreras arancelarias podrían originar flujos de IED para actividades sustitutivas de importaciones. La decisión de trasladar el capital físico hacia un mercado protegido por barreras arancelarias para brincarse los aranceles es lo que se denomina como **salto arancelario.** De acuerdo con este razonamiento, una reducción de las barreras arancelarias podría reducir los flujos de IED que estaban originados precisamente por dichas barreras, o incluso, promover la salida de empresas extranjeras previamente establecidas hacia otros mercados. Huang (1997) afirma que:

> "…[L]os factores que restringen el comercio internacional promueven la inversión extranjera directa al mismo tiempo…El desarrollo de la IED japonesa parece apoyar esta teoría. Una proporción considerable de la IED japonesa en los años setenta y principio de los ochenta, fue diseñada por las EMN con el apoyo del gobierno para superar las barreras comerciales y no comerciales o para tomar ventaja de acuerdos regionales de comercio al producir en un tercer país y exportar al país meta." (Traducción libre, p. 12).

B. *Internalización*

La teoría de la internalización surgió para explicar cómo las EMN tratan de minimizar los costos de transacción. Esta teoría ha ganado gran reconocimiento y ha llegado a constituirse en una escuela de pensamiento en el análisis de IED. Su argumento básico es que la internacio-

2. Por ejemplo, mediante contratos o licencias cuando lo que podría estar en juego son los secretos industriales de la empresa multinacional.

3. Para una revisión de la literatura se recomienda a Kemp (1966), Jones (1967), Brecher y Diaz-Alejandro (1977), Markusen y Melvin (1979) y Bhagwati y Brecher (1980). Estos documentos fueron citados por Ruffin (1984).

nalización de las empresas (para transformarse en EMN) es el resultado de la **internalización** para lograr la máxima eficiencia operacional. De hecho, la internalización es una de las más importantes razones por las cuales las EMN realizan en el extranjero actividades de producción y ventas en respuesta a imperfecciones en los mercados de bienes y servicios, así como en el mercado de factores. La existencia de la internalización como causa de la IED hace que exista esta última, aun cuando formalmente no existan barreras comerciales entre países.

c. *Creación de comercio y desviación de inversiones*

Si se consideran los dos factores anteriores, el **salto arancelario** y la **internalización,** puede notarse que los efectos sobre la IED, desde el punto de vista de la integración regional, son opuestos entre sí, especialmente en lo referente a los flujos interregionales de inversión extranjera directa. En particular, con respecto a la IED originada en el **salto arancelario,** sería de esperar una reducción de los flujos de inversión extranjera directa como resultado de la liberalización comercial pues la exportación de un país al otro se hace relativamente más rentable comparada con la opción de realizar la IED para servir dicho mercado. Sin embargo, para toda aquella parte de la IED que fue inicialmente originada para internalizar la explotación de activos intangibles o estratégicos, la integración regional no significaría una reducción de estas inversiones o la salida de empresas. En este sentido, Blomstrom y Kokko (1997) afirman que:

> "De hecho, la reducción de la barreras comerciales podría más bien estimular los flujos globales de IED entre los socios comerciales afectados al permitirle a las EMN operar más eficientemente a través de las fronteras internacionales." (Traducción libre, p. 4).

Continuando con este razonamiento, podría afirmarse que, para países que tienen relativamente pocas barreras comerciales inicialmente, las AIR tendrían mayores posibilidades de beneficiarse mutuamente del aumento en los flujos de IED intrarregional ante reducciones en las barreras comerciales, ya que es muy probable que en estos países no haya montos sustanciales de IED originados en actividades sustitutivas de importaciones. Como corolario del anterior planteamiento, debe decir-

se entonces que es probable que la **creación de comercio** entre los países miembros de una determinada AIR provoque una especie de **desviación de inversiones**, sobre todo al nivel intrarregional y especialmente para aquellas inversiones motivadas por el **salto arancelario.**

D. *Desviación de comercio y creación de inversiones*

Aparte de los flujos de IED intrarregionales, es importante analizar los flujos de inversión interregionales, es decir, aquellos flujos de IED que proceden de terceros países, excluidos del área de integración. Con relación a este punto, al crearse una AIR, los flujos de IED de terceros países (no socios) hacia el área de integración podrían aumentar ante un posible aumento en el nivel de protección de dicha AIR hacia terceros países o como consecuencia de expectativas de nuevas olas proteccionistas en el futuro. Otra razón para que este tipo de IED aumente es la posibilidad de que, con la AIR, el mercado sea mucho mayor que en el pasado cuando los países no estaban integrados comercialmente.

En este sentido, puede hablarse de que la ocurrencia de **desviación de comercio** puede dar origen a **creación de inversiones** como respuesta a la pérdida de participación de mercado en el área de integración en aquellos productos previamente servidos por un determinado país no socio de la AIR. En general, es de esperar que los acuerdos de integración regional tiendan a estimular los flujos de IED hacia las zonas cubiertas por dichos acuerdos y, a nivel de país, es de esperar que la IED fluya y se concentre en aquellos países en los cuales el ambiente para realizar inversiones es más favorable en términos relativos, lo cual hace pensar que puede darse el caso de países que obtienen mayores flujos de IED a expensas de otros en los cuales las condiciones nacionales para llevar a cabo estas inversiones no son las más favorables.

E. *Posibles efectos dinámicos de la integración regional*

Adicionalmente a los efectos estáticos anteriormente descritos, la creación de AIR podría generar alteraciones dinámicas en los flujos de IED. En relación con esto, es importante notar que las economías integradas regionalmente, al estar menos sujetas a distorsiones internas, experi-

mentan ganancias dinámicas de eficiencia y mejoras en su crecimiento económico tanto en el corto como en el largo plazo. Estos posibles efectos sobre el crecimiento económico son parte de un círculo de inversión-crecimiento-inversión que pueden estar, a su vez, asociados a la mayor especialización de los mercados, la explotación de las economías de escala y a la mayor concentración geográfica de las actividades productivas, todo lo cual es ocasionado por los mayores flujos de IED, tanto intrarregional como interregional. En este sentido, la IED asume un papel catalizador en las economías integradas, al fomentar mayor crecimiento del producto interno y de sus mercados.

En general, al considerar los posibles efectos dinámicos de los acuerdos de libre comercio es destacable la posibilidad de que efectos sobre la IED sean tan o más importantes que los efectos estáticos considerados inicialmente y, por lo tanto, la creación de la AIR convierta a los países que la integran en sitios mucho más atractivos para los inversionistas, lo cual estimularía el aumento de los flujos inversión intrarregionales así como de inversiones extrarregionales.

F. *Trato explícito a las inversiones en acuerdos de libre comercio*

Es importante tomar en cuenta en el momento de llevar a cabo las negociaciones comerciales en tratados de libre comercio que, en el tanto que estos acuerdos liberalicen los flujos de capital entre los países socios, estímulos adicionales serán creados para crear flujos de IED en la AIR. Las cláusulas normativas que garantizan el **trato nacional**, en el tanto garanticen efectivamente que los inversionistas extranjeros serán tratados no menos favorablemente que los inversionistas domésticos, proveen mejores condiciones para llevar a cabo IED en la región comercial creada. En este punto es importante notar que, además de la anterior normativa, los **trámites burocráticos** internos y el **trato no discriminatorio** que dé el Gobierno del país anfitrión a dichos inversionistas es un factor determinante para la realización de estas inversiones. Por su parte, la inclusión de cláusulas sobre la **resolución de disputas** entre los países socios es otro aspecto fundamental para que se generen mayores flujos de IED entre los países socios. Finalmente, en la normativa de los tratados de libre comercio deben eliminarse las restricciones so-

bre las inversiones asociadas al comercio (*trade-related investment measures* o TRIM), ya que este tipo de medidas (tales como mínimos en compras de insumos locales, restricciones de las subsidiarias extranjeras de cumplir con metas de exportación) produce distorsiones a la operación de estas empresas y aumentan el riesgo de dichas inversiones.

Las anteriores reformas institucionales, al ser incorporadas en un TLC y ser elevadas al plano de tratados internacionales y, de hecho, al estar por encima de las leyes nacionales en materia comercial, envían señales positivas a los inversionistas internacionales de que el país que adopte estas reformas está asumiendo compromisos de largo plazo tanto en el campo económico como en el de los derechos de propiedad, con lo cual se tiende a reducir el riesgo país y la economía se hace más atractiva para las inversiones en general. Como corolario del análisis previo, es importante destacar que las economías que logren hacer que su proceso de atracción de inversiones sea guiado por las **fuerzas de mercado**, más que por las **fuerzas políticas,** serán más sólidas y los flujos de IED se orientarán hacia esos sitios motivadas más por diferencias en las dotaciones de recursos productivos.

2. Efectos sobre la inversión extranjera directa en el área de integración

Para ilustrar la validez de este enfoque con relación a los efectos de la integración regional sobre los flujos de IED en la práctica, en esta sección se hará un resumen de los resultados encontrados por Blomstrom y Kokko (1997), dando énfasis al Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos de América (CFTA, por sus siglas en inglés) y al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés).

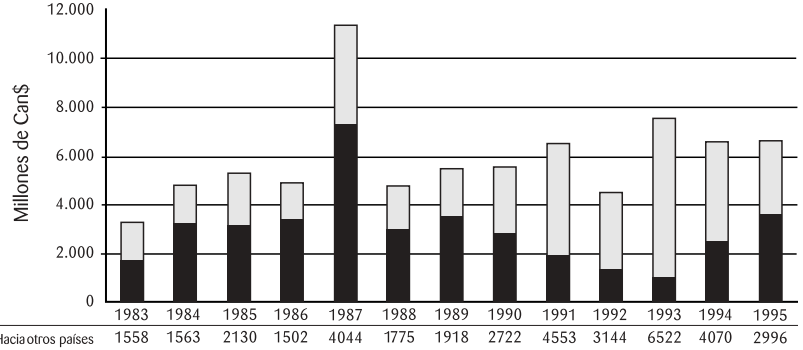
A. *La integración europea y los flujos de inversión extranjera directa hacia Europa*

Con relación al Mercado Común Europeo, Blomstrom y Kokko (1997) concluyen en su estudio que la evidencia empírica sugiere que la integración de la Comunidad Europea en un sólo mercado generó grandes flujos de IED de los Estados Unidos de América (EE.UU.) hacia esta re-

gión, además de aumentar las operaciones comerciales de muchas empresas norteamericanas; todo ello originado en el hecho de que existía un arancel externo común para productos no producidos en la AIR cubierta por el Mercado Común Europeo. Como referencia se cita el estudio de Yannopoulos (1990). Dunning (1992) ha determinado que Europa 1992 ha ocasionado un vigoroso aumento de las inversiones de EE.UU. en Europa. Sin embargo, Lipsey (1990) ha concluido que el efecto en las decisiones de localización de las EMN estadounidenses en Europa ha sido relativamente pequeño, por lo menos hasta 1989. Asimismo, estudios como los de Thomsen y Nicolaides (1991) y Balasubramanyam y Greenaway (1992) han encontrado evidencia de que el aumento en los flujos de IED japonesa en Europa ocurrieron como consecuencia del proceso Europa 1992, gracias a las oportunidades y amenazas que dicha integración originó. Adicionalmente, estudios tales como Franko (1976) y Pelkmans (1984) encontraron evidencia de desviación de inversiones, ocasionada por la reubicación de plantas de producción, filiales de EMN europeas, en Europa.

Gráfico 16.1

FLUJOS DE IDC HACIA EE.UU. Y OTROS PAÍSES, 1995-1983.
(millones de Can$)



	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
□ Hacia otros países	1558	1563	2130	1502	4044	1775	1918	2722	4553	3144	6522	4070	2996
■ Hacia USA	1686	3209	3144	3362	7278	2963	3510	2800	1925	1315	968	2456	3570

FUENTE: Elaboración propia con base en información de Statistics Canada.[4]

4. http://www.statcan.ca/english/Pgdb/

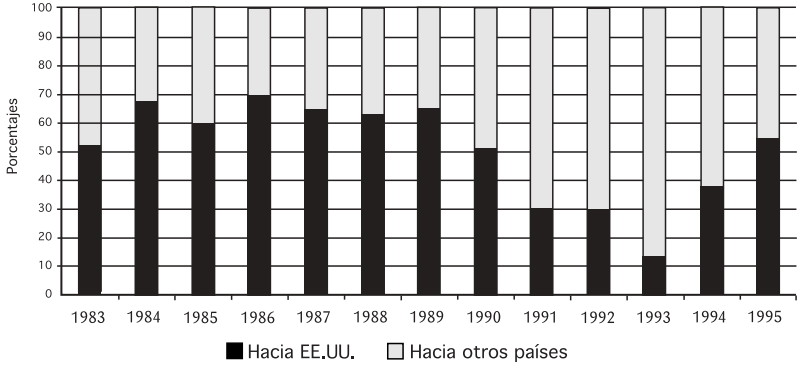
B. *Efectos del Tratado de Libre Comercio Canadá-EE.UU. sobre los flujos de inversión extranjera directa hacia Canadá*

El Tratado de Libre Comercio Canadá-EE.UU. (CFTA, por sus siglas en inglés), que inició el 1° de Enero de 1989, consistió esencialmente en la eliminación de los aranceles de importación bilaterales, además en su normativa se incluyó una serie de cláusulas para eliminar al máximo la discriminación en las inversiones de ambos países, así como la ampliación del **trato nacional** en materia de inversiones.

La inversión directa canadiense (IDC) hacia EE.UU. empezó a caer a partir de 1989, coincidiendo con la eliminación de las barreras comerciales al mercado norteamericano, pues ésta pasó de Can$ 3.510 millones en ese año a Can$ 968 millones en 1993 (Gráfico 16.1). Al mismo tiempo, la IDC hacia terceros países pasó de Can$ 1.918 millones en 1989 a Can$ 6.522 millones en 1993, lo cual redujo la participación relativa de Canadá en los flujos de IDC hacia EE.UU. (Gráfico 16.2).

Gráfico 16.2

PARTICIPACIÓN DE EE.UU. Y OTROS PAÍSES EN LA IDC, 1995-1983.
(Porcentajes)



FUENTE: Elaboración propia con base en información de Statistics Canada.

Lo anterior refleja una reorientación de la IDC quizá no como consecuencia del CFTA sino como consecuencia de otros factores, pero el hecho de tener acceso libre al mercado de EE.UU. les permitió realizar dicho redireccionamiento de sus flujos de inversión directa hacia afuera, ya que, al reducir sus inversiones directas a EE.UU., los canadienses au-

mentaron sus inversiones en países de la Unión Europea (excluyendo al Reino Unido) y, aún más, en otras regiones del mundo.

De acuerdo con el análisis realizado por Blomstrom y Kokko (1997), como resultado del CFTA, esta área de integración regional ha hecho que la IED dejara de ser una forma relativamente importante, para las EMN norteamericanas, de servir el mercado canadiense. Recuérdese que al eliminar las barreras comerciales entre países se crea comercio entre ellos y se sustituye la necesidad de realizar IED para cubrir dichos mercados vía el **efecto salto arancelario**. Simultáneamente, el mercado canadiense se ha hecho más atractivo para la IED por parte inversionistas de terceros países, lo cual ha ocasionado que la caída en los flujos de IED desde EE.UU. hacia Canadá hayan podido ser compensados por un aumento en los flujos de IED desde terceros países hacia Canadá. Esta evidencia sugiere el siguiente corolario: **la integración regional parece haber reducido la importancia relativa de la IED intrarregional, pero ha estimulado los flujos de IED desde el resto del mundo hacia la región**.

En el caso del CFTA, al ser éste un TLC que no produjo cambios fundamentales en la economía canadiense, no pueden extraerse resultados muy concluyentes con respecto a la relación de las AIR y los flujos de IED, ya que, como se dijo anteriormente, se generó tanto desviación de inversiones (reducción de los flujos de IED intrarregionales) como creación de inversiones (aumento de los flujos de IED desde terceros países), sobre todo para Canadá, el país relativamente pequeño.

C. *Efectos del Tratado de Libre Comercio de América del Norte sobre los flujos de inversión extranjera directa hacia México*

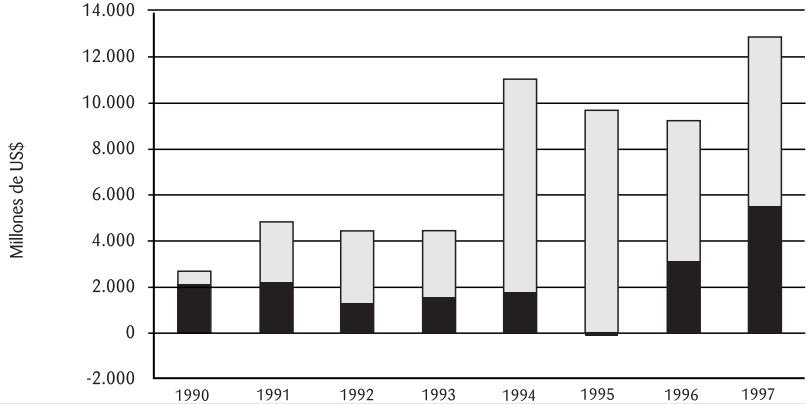
El 1° de Enero de 1994, exactamente cinco años después de iniciado el CFTA, la economía mexicana se integró a la mayor área de libre comercio en América, denominada Área de Libre Comercio de América del Norte, la cual incluye a México, EE.UU. y Canadá. En términos muy generales, el NAFTA es una extensión del CFTA, en la cual se incorpora una economía en desarrollo a una zona de libre comercio entre países desarrollados. Algunos de los aspectos novedosos que se introdujeron con el NAFTA incluyen: compras gubernamentales (incluidos servicios y construcción), derechos de propiedad intelectual, derechos de los in-

versionistas y reglas de origen mucho más estrictas. Es de esperar que los efectos de la incorporación de un país en desarrollo como México a este nuevo tratado de libre comercio sean sumamente importantes para éste y así lo han demostrado las estadísticas de comercio e inversión a partir de la entrada en vigencia del NAFTA.

Si observamos que la participación de EE.UU. en las exportaciones mexicanas pasó de alrededor del 70 por ciento a finales de los ochenta a casi el 90 por ciento a mediados de los noventa, puede cuantificarse la magnitud del impacto comercial. En términos de valor, las exportaciones de México a EE.UU. se multiplicaron por más de cuatro en ese mismo período. Este impacto tan significativo en la economía mexicana ha ocurrido principalmente por la posición geográfica tan estratégica que tienen los mexicanos, lo que los hace socios naturales de EE.UU. Otra de las razones, puede encontrarse en el hecho de que la economía mexicana ha realizado reformas estructurales a lo interno, lo cual ha enviado señales positivas a los inversionistas tanto de EE.UU. como de otros países.

Gráfico 16.3

FLUJOS DE IED A MÉXICO DESDE EE.UU. Y OTROS PAÍSES, 1997-1990.
(millones de US$)



	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
□ Desde otros países	584.238	2.573.498	3.163.799	2.897.801	9.225.501	9.621,3	6.158.451	7.334.556
■ Desde USA	2.049	2.188	1.229	1.491	1.747	-95	3.027	5.495

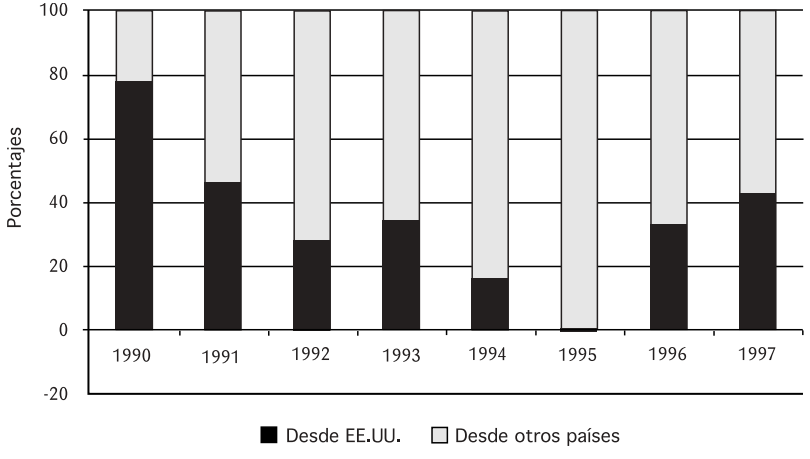
FUENTE: Elaboración propia con base en información del Banco de México.[5]

5. http://www.banxico.org.mx/siteBanxicoINGLES/eInfoFinanciera/infecon-/cuadros/tiv-1a.htm

En otras palabras, puede afirmarse que un conjunto de factores adecuados (tales como una reforma económica orientada a las fuerzas del mercado, un recurso humano relativamente abundante y competitivo, así como un acceso prácticamente sin barreras comerciales de ninguna índole a los mercados de EE.UU. y Canadá) ha jugado un papel fundamental en el éxito del desempeño económico de la economía mexicana y, a su vez, será determinante para el crecimiento económico que ahí se experimente en los años futuros. Consecuentemente, los efectos de este TLC sobre los flujos de IED hacia México serán muy amplios pues, el riesgo país se ha reducido sustancialmente y el compromiso de las autoridades económicas con las fuerzas del mercado sobre las fuerzas políticas es mucho más fidedigno. De hecho, los flujos de IED total hacia México aumentaron de US$ 3.176 millones en 1989 a US$ 4.389 millones en 1993, lo cual indica que durante el período 1991-1993 se observó un salto en los flujos de IED hacia México (Gráfico 16.3), alcanzando niveles por encima de los US$ 4.000 millones.

Gráfico 16.4

PARTICIPACIÓN DE EE.UU. Y OTROS PAÍSES
EN LOS FLUJOS DE IED A MÉXICO.
(Porcentajes)



FUENTE: Elaboración propia con base en información del Banco de México.

Debe recalcarse que este incremento en los flujos de IED se dio previo a la entrada en vigencia del NAFTA. Puede notarse en el gráfico anterior

que la IED norteamericana en 1990 era casi el 80 por ciento de la IED que llegaba a México. Con la entrada en operación del NAFTA en 1994, los flujos de IED a México tuvieron otro importante salto al aumentar a US$ 10.973 millones para ese año, en tanto que los flujos de IED de EE.UU. experimentaron un leve crecimiento, lo cual redujo su participación en el total de la IED que llegó a México (Gráfico 16.4). Lo anterior significa que el gran incremento en los flujos de IED hacia México a partir de 1994 se originaron en inversionistas de terceros países al observar que México se hizo mucho más atractivo para sus inversiones, tanto por su propio mercado interno como por su acceso libre a los mercados de EE.UU. y Canadá, así como debido a su abundante mano de obra competitiva.

Esto permite concluir que, con la incorporación de México al NAFTA, se ha generado una significativa creación (y desviación) de comercio y ésta ha estado asociada con una menor proporción de IED norteamericana en México pero, al mismo tiempo, se ha venido generando una importante entrada de nuevos flujos de IED provenientes de otros países, esto último con el fin de sacar provecho de las mejores condiciones económicas y de acceso a mercados existentes en México a partir de 1994.

3 Algunas reflexiones

Los casos sintetizados en las secciones anteriores proveen alguna evidencia en favor de la hipótesis Blomstrom-Kokko, aunque también quedó claro que cada TLC tiene múltiples factores por los cuales sus efectos sobre la IED pueden ser de diversa índole y, por lo tanto, existen diferencias importantes entre países. En el caso del CFTA, podría argumentarse que éste no significó un cambio sustancial en el clima de inversiones como consecuencia de dicho acuerdo, además de que ya existían, de por sí, sustanciales flujos bilaterales de IED. Otra razón para ello, puede estar en el hecho de que un tipo de integración Norte-Norte parece que no tiene tanto impacto en los flujos de IED como resultado de que ya las economías están relativamente liberalizadas e integradas entre sí, de tal forma que el CFTA sólo significó una liberalización formal de una apertura comercial que ya existía de previo al TLC.

En el caso de un TLC cuya integración es del tipo Norte-Sur, como lo fue el caso de México al integrarse al NAFTA, la evidencia mostrada por los

autores parece demostrar el profundo impacto que tuvo dicho tratado en la generación de flujos de IED hacia México. Esta reforma comercial coincidió con reformas estructurales motivadas más por las fuerzas del mercado que por las fuerzas políticas y, de hecho, se enviaron las señales adecuadas a los inversionistas. Estos dos factores son, en muy alto grado, responsables de la inmensa entrada de flujos de IED a México, sobre todo de terceros países, no tanto de EE.UU. o Canadá. El caso de México es un muy buen ejemplo de acuerdos comerciales que recogen las características de la integración tipo Norte-Sur, es decir: a) oportunidades para aumentar la credibilidad de las políticas adoptadas; b) ganancias económicas como consecuencias de tener garantizado el acceso a los grandes mercados de Norteamérica; c) una posición estratégica como vecino de EE.UU. lo que le da ventajas de ubicación a los inversionistas y d) disponibilidad de recursos humanos competitivos.

Una lección adicional que puede extraerse del análisis anteriormente hecho es que, aparte de las mejoras sustanciales en el clima de inversión originadas en el TLC y de las ventajas de lograr el acceso a mercados más amplios, es importante **preparar macroeconómicamente** a las economías de países en desarrollo que se involucran en integraciones tipo Norte-Sur pues las experiencias de los efectos **Tequila** en México y **Tango** en Argentina demuestran que pueden surgir problemas derivados de la inestabilidad macroeconómica (sobre todo disciplina fiscal y monetaria), lo que llevaría a la insostenibilidad de las políticas adoptadas.

II ANÁLISIS DE LA IDC AL EXTERIOR Y DE LA IED HACIA CANADÁ

En esta parte se analizarán las características de los flujos de inversión directa canadiense (IDC) hacia el exterior (sección 1) así como los flujos de inversión extranjera directa (IED) hacia Canadá (sección 2).

1 Los flujos de inversión directa canadiense hacia el exterior

El objetivo de esta sección es el de conocer cómo los flujos de IDC hacia el exterior han evolucionado, a cuáles países han llegado con más intensidad y cuáles son los principales sectores industriales receptores de la IDC. A su vez, esta sección se dividirá en dos apartados. En el prime-

ro se analizarán los países receptores de la IDC para el período que va de 1989 hasta 1999, realizando ordenamientos por país y por región. Mientras que en el segundo se analizarán los flujos de IDC, desglosados por sector industrial, para el lapso que va de 1984 hasta 1999.

A. Principales países receptores de la inversión directa canadiense

El Cuadro 16.1 muestra los 36 principales destinos a los cuales llegó la IDC durante los años 1989-1999. En dicho cuadro se hacen dos ordenamientos: a) uno con base en el monto promedio de IDC recibida en el tiempo comprendido entre 1999-1995 y b) otro con base en el monto promedio de IDC recibida en el período 1994-1989.

Entre los países más importantes en términos de los flujos de IDC recibida durante 1994-1989 se encuentran:[6]

i. EE.UU.
ii. Reino Unido
iii. Barbados
iv. Irlanda
v. Japón
vi. Bélgica-Luxemburgo

El caso de EE.UU. es notable, pues es el principal país receptor de IDC tanto en ese período como en el que va de 1999-1995 y los montos promedio de IDC recibidos por EE.UU., superan por más de 4 veces el de su más cercano seguidor (Barbados) en este último lapso. El caso de Bélgica-Luxemburgo también es interesante por el hecho de que pasó de ser un receptor de IDC en el primer período, lo que lo situó en la posición 6, a ser un país que reporta salidas de la IDC en el segundo período, situándolo en la última posición (36).

6. Flujos de inversión directa canadiense promedio anuales superiores a los Can$ 300 millones.

Cuadro 16.1

PAÍSES RECEPTORES DE IDC POR PERÍODOS, 1989-1999
(millones de Can$)

PAÍS RECEPTOR	1994-1989		1999-1995	
	MONTO PROMEDIO	POSICIÓN	MONTO PROMEDIO	POSICIÓN
Estados Unidos	4.494	1	11.259	1
Barbados	746	3	2.340	2
Reino Unido	1.038	2	1.569	3
Holanda	210	10	885	4
Bahamas	112	18	636	5
Chile	288	7	549	6
Bermuda	210	11	543	7
Irlanda	583	4	419	8
Francia	49	22	405	9
Argentina	100	19	352	10
México	145	14	350	11
Alemania	287	8	346	12
Australia	94	20	210	13
Hong Kong	278	9	198	14
Nueva Zelanda	132	16	154	15
Suecia	7	32	151	16
Brasil	146	13	151	17
Indonesia	36	23	145	18
Japón	501	5	118	19
Noruega	10	30	82	20
Austria	18	26	73	21
Colombia	26	25	53	22
Suiza	119	17	48	23
Malasia	9	31	41	24
Sudáfrica	7	33	26	25
Medio Este	161	12	22	26
Antillas Holandesas	-32	36	18	27
Venezuela	32	24	17	28
Taiwán	12	29	17	29
Panamá	12	28	15	30
España	-27	35	13	31
Dinamarca	4	34	-2	32
Singapur	89	21	-2	33
India	18	27	-4	34
Italia	135	15	-54	35
Bélgica y Luxemburgo	473	6	-228	36

FUENTE: Elaboración del autor con base en información de Statistics Canada.

Durante el intervalo 1999-1995, entre los principales países receptores de la IDC, aplicando el mismo criterio de flujos superiores a los Can$ 300 millones, se encuentran:

i. EE.UU.
ii. Barbados
iii. Reino Unido
iv. Holanda
v. Bahamas
vi. Chile
vii. Bermuda
viii. Irlanda
ix. Francia
x. Argentina
xi. México
xii. Alemania

El incremento en el número de países cuya recepción de IDC superaba los Can$ 300 millones anuales en este quinquenio refleja un sustancial aumento en los flujos de inversión directa canadiense hacia el exterior. De hecho, en promedio, éstos aumentaron de Can$ 11.092 millones anualmente en el período 1994-1989 a Can$ 22.219 millones anuales en los años comprendidos entre 1999-1995; esto es, un aumento superior al 100 por ciento en los montos de IDC por año de un período a otro.

El Cuadro 16.2 muestra los 36 países incluidos en el cuadro anterior y ordenados según el **cambio absoluto** en el monto de los flujos promedio por año de IDC del período 1999-1995 al comprendido entre 1994-1989, en millones de Can$. Con base en este ordenamiento, los países receptores de IDC con incrementos promedio por año mayores a los Can$ 200 millones entre ambos períodos son:

i. EE.UU.
ii. Barbados
ii. Holanda
iv. Reino Unido
v. Bahamas
vi. Francia
vii. Bermuda
viii. Chile
ix. Argentina
x. México

Además, en dicho cuadro también se muestran los países receptores que perdieron más flujos de IDC en promedio por año entre estos dos períodos fueron:

i. Bélgica-Luxemburgo
ii. Japón
iii. Italia
iv. Irlanda
v. Oriente Medio
vi. Singapur
vii. Hong Kong
viii. Suiza
ix. India
x. Venezuela
xi. Dinamarca

Cuadro 16.2

PAÍSES RECEPTORES DE IDC POR PERÍODOS, 1989-1999
(millones de Can$)

PAÍS RECEPTOR	1994-1989 (MONTO PROMEDIO)	1999-1995 (MONTO PROMEDIO)	CAMBIO
Estados Unidos	4.494	11.259	6.765
Barbados	746	2.340	1.594
Holanda	210	885	674
Reino Unido	1.038	1.569	532
Bahamas	112	636	524
Francia	49	405	356
Bermuda	210	543	333
Chile	288	549	262
Argentina	100	352	252
México	145	350	205
Suecia	7	151	145
Australia	94	210	116
Indonesia	36	145	109
Noruega	10	82	72
Alemania	287	346	59
Austria	18	73	54
Antillas Holandesas	-32	18	50
España	-27	13	40
Malasia	9	41	32
Colombia	26	53	27
Nueva Zelanda	132	154	22
Sudáfrica	7	26	20
Taiwán	12	17	5
Brasil	146	151	5
Panamá	12	15	3
Dinamarca	4	-2	-6
Venezuela	32	17	-14
India	18	-4	-22
Suiza	119	48	-71
Hong Kong	278	198	-80
Singapur	89	-2	-91
Medio Este	161	22	-139
Irlanda	583	419	-164
Italia	135	-54	-188
Japón	501	118	-382
Bélgica y Luxemburgo	473	-228	-701

FUENTE: Elaboración del autor con base en información de Statistics Canada.

Cuadro 16.3

REGIONES RECEPTORAS DE IDC POR PERÍODOS, 1989-1999
(millones de Can$)

Regiones receptoras	1994-1989 (Monto promedio)	1999-1995 (Monto promedio)	Cambio
Total Mundo	11.092	22.219	11.127
Sub-total, América del Norte	5.778	15.463	9.685
Sub-total, América del Sur y Central	674	1.565	891
Sub-total, Europa	3.071	3.831	761
Sub-total, África	42	205	164
Sub-total, Cuenca del Pacífico	1.336	1.081	-256
Sub-total, Asia y Oceanía	1.528	1.153	-374

Fuente: Elaboración del autor con base en información de Statistics Canada.

De observar el Cuadro 16.3, queda claro que los flujos de IDC muestran una tendencia a incrementarse, en términos netos, en las siguientes regiones:

i. América del Norte
ii. Centroamérica y Suramérica
iii. Europa
iv. África

Sin embargo, los flujos de IDC se han venido reduciendo las regiones de la Cuenca del Pacífico, Asia y Oceanía.

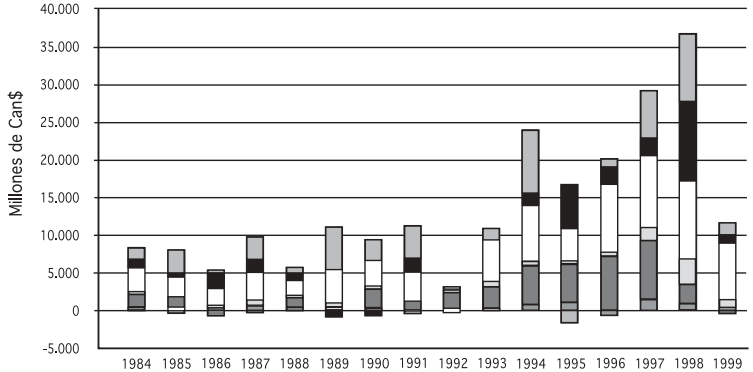
De acuerdo con los determinantes de la IED discutidos anteriormente, el mejor posicionamiento de la IDC en gran parte de la Unión Europea puede estar fundamentado en el **salto arancelario**, con el fin de acceder al mercado europeo desde adentro y evitar así las barreras comerciales existentes entre esta región y Canadá. En los casos de México, Chile y Argentina, el incremento en los flujos de la IDC hacia esos destinos podría estar motivado por **internalización**[7] para los dos primeros[8] y, en el caso de Argentina, por el **salto arancelario** para acceder al MERCOSUR pues Canadá no tiene TLC con esta última región comercial.

7. Ya sea por acceso a mano de obra más competitiva o a recursos productivos estratégicos, así como a la reducción del riesgo-país asociada con las políticas de liberalización comercial.

8. Canadá tiene Tratados de Libre Comercio con México (NAFTA) desde 1994 y con Chile (TLC Canadá-Chile) desde 1997.

Gráfico 16.5

IDC POR SECTOR INDUSTRIAL, 1999-1984.
(millones de Can$)



	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Otras industrias	152	302	430	295	815	559	272	432	62	156	841	-165	105	624	900	177
Servicios y comercio minorista	109	543	196	165	896	-613	-712	11	220	160	164	582	228	229	105	954
Finanzas y seguros	316	256	211	372	218	437	360	386	-303	521	737	420	901	958	103	745
Maquinaria y equipo de transporte	314	-396	454	856	245	691	256	-444	394	842	651	526	655	180	341	114
Energía y minerales metálicos	177	154	-698	-305	126	-236	247	117	214	281	518	503	699	773	253	-432
Madera y papel	315	230	234	456	222	276	205	-25	103	151	631	982	-630	139	821	198

FUENTE: Elaboración propia con base en información de Statistics Canada.

B. Sectores industriales receptores de la inversión directa canadiense

En esta sección se analizarán los flujos de IDC por sector industrial durante el lapso 1984-1999, con base en información de Statistics Canada, para los siguientes sectores:

i. Madera y papel

ii. Energía y minerales metálicos

iii. Maquinaria y equipo de transporte

iv. Finanzas y seguros

v. Servicios y comercio minorista

vi. Otras industrias.

Cuadro 16.4

IDC PROMEDIO ANUAL, CRECIMIENTO PROMEDIO ENTRE PERÍODOS Y ESTRUCTURA POR SECTOR INDUSTRIAL, 1984-1999
(promedios en millones de Can$, crecimiento y estructura en porcentajes)

Sector industrial	1994-1984		1999-1995		Crecimiento entre períodos
	Promedio	Estructura	Promedio	Estructura	
Madera y papel	254	3	553	2	118
Energía y minerales metálicos	1.557	17	4.373	20	181
Maquinaria y equipo de transporte	351	4	1.508	7	330
Finanzas y seguros	3.444	37	8.120	37	136
Servicios y comercio minorista	783	8	4.377	20	459
Otras industrias	2.858	31	3.287	15	15
Total flujos de IDC al exterior	9.248	100	22.219	100	140

Fuente: Elaboración del autor con base en información de Statistics Canada.

De acuerdo con el Gráfico 16.5, para los años anteriores a 1994, los flujos de IDC se mantuvieron por debajo de los Can$ 12.000 millones y de dicho año en adelante estos flujos se incrementaron sustancialmente. Adicionalmente, si se observa el Cuadro 16.4, puede notarse que los flujos de IDC en el exterior durante los años 1984-1994 alcanzaron, en promedio, los Can$ 9.248 millones por año y los sectores en los que los inversionistas canadienses más invirtieron fueron finanzas y seguros (37 por ciento), otras industrias (31 por ciento) y energía y minerales metálicos (17 por ciento).

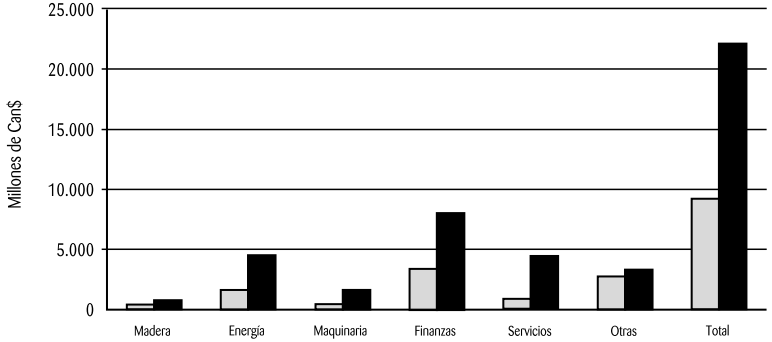
Por otra parte, al comparar los flujos de IDC en los períodos 1994-1984 y 1999-1995, en el Cuadro 16.4 queda demostrado que estos flujos sufrieron un cambio importante tanto en el monto promedio anual como en la estructura relativa de los diferentes sectores. Por ejemplo, el promedio de los flujos totales de inversión directa canadiense al extranjero aumentaron un 140 por ciento de un período al otro, al pasar de Can$ 9.248 a Can$ 22.219 millones anuales.

Al analizar los resultados por sector, puede observarse en dicho cuadro que la importancia relativa de los sectores industriales cambió entre am-

bos períodos. Por ejemplo, durante el lapso más reciente, los sectores más importantes que recibieron inversión directa de los canadienses fueron: finanzas y seguros (37 por ciento), energía y minerales metálicos (20 por ciento), servicios y comercio minorista (20 por ciento); reduciéndose la participación de otras industrias en estas inversiones a sólo el 15 por ciento.

Gráfico 16.6

IDC POR SECTOR INDUSTRIAL.
(millones de Can$)



	Madera y papel	Energía y minerales metálicos	Maquinaria y equipo de transporte	Finanzas y seguros	Servicios y comercio minorista	Otras industrias	Total flujos de IDC al exterior
Promedio 1994-1984	254.3636	1556.818	351.1818	3444.455	783.4545	2857.818	9248
Promedio 1999-1995	553.4	4372.8	1508.4	8119.6	4377.4	3287	22218.6

FUENTE: Elaboración propia con base en información de Statistics Canada.

El Cuadro 16.4 también muestra el crecimiento de los flujos de IDC promedio anual entre los dos intervalos analizados. De acuerdo con esto, los sectores receptores de la inversión directa canadiense que más crecieron fueron: servicios y comercio minorista (459 por ciento), maquinaria y equipo de transporte (330 por ciento), energía y minerales metálicos (181 por ciento) y finanzas y seguros (136 por ciento). Véase el Gráfico 16.6.

2. Los flujos de inversión extranjera directa recibidos por Canadá

En esta sección se analizarán los flujos de IED recibidos por Canadá durante el período 1999-1984, con base en información de Statistics Canada. El análisis se llevará a cabo por países generadores de IED (Sección A) y luego por sector industrial (Sección B).

A. *Principales países generadores de la inversión extranjera directa recibida por Canadá*

La información sobre los flujos IED hacia Canadá, desglosados por país generador, puede observarse en el Cuadro 16.5, donde se muestran los 30 principales países generadores de la IED hacia Canadá durante 1989-1999. En dicho cuadro se hacen dos ordenamientos: a) uno con base en el monto promedio de IED generada en el intervalo 1999-1995 y b) otro con base en el monto promedio de IED generada en el período 1994-1989. Entre los países más importantes en términos de los flujos de IED[9] destinada hacia Canadá durante 1994-1989 están:

i. EE.UU.
ii. Francia
ii. Japón
iv. Holanda
v. Hong Kong
vi. Suiza
vii. Alemania
viii. Suecia
ix. República Popular China
x. Bélgica-Luxemburgo

El caso de EE.UU. es notable pues es el principal país generador de IED tanto en ese período como en comprendido entre 1999-1995 y los montos promedio por año de IED originados desde EE.UU. superan por más de 14 veces el de su más cercano seguidor (Holanda) en este último período. El caso de Bélgica-Luxemburgo es igualmente interesante por el sustancial incremento en sus flujos de IED hacia Canadá: éstos pasaron de Can$ 56 millones anuales en 1994-1989 a Can$ 530 millones anuales en el segundo lapso. Esto motivó que su posición pasara del 10° lugar al 3° puesto en términos de la IED generada que estaba destinada a Canadá.

Durante el período 1999-1995, entre los principales países generadores de la IED hacia Canadá, aplicando el mismo criterio de flujos superiores a los Can$ 50 millones, se encuentran:

i. EE.UU.
ii. Holanda
ii. Bélgica-Luxemburgo
iv. Francia
v. Alemania
vi. Suecia
vii. España
viii. Irlanda
ix. Italia
x. Hong Kong
xi. México
xii. Antillas Holandesas

9. Flujos de IED promedio anuales hacia Canadá superiores a los Can$ 50 millones.

Cuadro 16.5

PAÍSES GENERADORES DE IED HACIA CANADÁ POR PERÍODOS, 1989-1999
(millones de Can$)

PAÍS GENERADOR	1994-1989		1999-1995	
	MONTO PROMEDIO	POSICIÓN	MONTO PROMEDIO	POSICIÓN
Estados Unidos	4.430	1	14.142	1
Holanda	380	4	1.009	2
Bélgica y Luxemburgo	56	10	530	3
Francia	519	2	221	4
Alemania	203	7	219	5
Suecia	102	8	187	6
España	5	22	105	7
Irlanda	2	23	95	8
Italia	-11	27	87	9
Hong Kong	279	5	81	10
México	24	14	65	11
Antillas Holandesas	6	21	57	12
Noruega	20	16	45	13
Brasil	10	19	43	14
Suiza	209	6	42	15
Dinamarca	24	15	34	16
Corea del Sur	-26	29	21	17
Bahamas	-14	28	14	18
Finlandia	6	20	11	19
Malasia	29	13	1	20
Panamá	-2	26	0	21
República Popular China	59	9	-6	22
Taiwán	17	18	-7	23
Islas Caimán	2	24	-8	24
Australia	32	12	-9	25
Singapur	18	17	-10	26
Israel	2	25	-14	27
Austria	35	11	-24	28
Japón	503	3	-45	29
Reino Unido	-167	30	-93	30

FUENTE: Elaboración del autor con base en información de Statistics Canada.

Aunque, en este quinquenio, se dio un pequeño aumento en el número de países cuya generación de IED superaba los Can$ 50 millones anuales, es notable el hecho de que Japón, Suiza y República Popular China redujeron su IED hacia Canadá en forma sustancial. Por otra parte, entre ambos intervalos se ha producido un sustancial incremento en los flujos de inversión extranjera directa hacia Canadá. De hecho, en promedio, éstos aumentaron de Can$ 6.092 millones anualmente en el período 1994-1989 a Can$ 17.076 millones anuales en el intervalo comprendido entre 1999-1995. Esto representa un incremento de más del 150 por ciento en los montos de IED por año de un período a otro.

En el Cuadro 16.6 se muestran los 30 países incluidos en el cuadro anterior y ordenados según el **cambio absoluto** en el monto de los flujos promedio por año de inversión extranjera directa hacia Canadá del período 1999-1995 con respecto al comprendido entre 1994-1989, en millones de Can$. Con base en este ordenamiento, los países generadores de IED con aumentos promedio por año mayores a los Can$ 40 millones entre ambos períodos, excluyendo al Reino Unido,[10] son:

i. EE.UU.	v. Italia	ix. Corea del Sur
ii. Holanda	vi. Irlanda	x. México
ii. Bélgica-Luxemburgo	vii. Suecia	
iv. España	viii. Antillas Holandesas	

Por su parte, este cuadro también muestra a los países generadores de IED hacia Canadá que redujeron sus flujos de IED en promedio por año entre estos dos intervalos:

i. Japón	v. Rep. Popular China	ix. Malasia
ii. Francia	vi. Austria	x. Taiwán
iii. Hong Kong	vii. Australia	xi. Israel
iv. Suiza	viii. Singapore	xii. Islas Caimán

10. Se excluye al Reino Unido porque sus flujos de IED hacia Canadá son negativos en ambos períodos y, aunque el cambio entre períodos es positivo, realmente está retirando (no generando) flujos de IED hacia Canadá.

Cuadro 16.6

PAÍSES GENERADORES DE IED HACIA CANADÁ POR PERÍODOS, 1989-1999
(millones de Can$)

País generador	1999-1995 (Monto promedio)	1994-1989 (Monto promedio)	Cambio en promedio
Estados Unidos	14.142	4.430	9.712
Holanda	1.009	380	629
Bélgica y Luxemburgo	530	56	474
España	105	5	100
Italia	87	-11	98
Irlanda	95	2	93
Suecia	187	102	86
Reino Unido	-93	-167	74
Antillas Holandesas	57	6	51
Corea del Sur	21	-26	47
México	65	24	40
Brasil	43	10	33
Bahamas	14	-14	27
Noruega	45	20	25
Alemania	219	203	17
Dinamarca	34	24	10
Finlandia	11	6	4
Panamá	0	-2	2
Islas Caimán	-8	2	-10
Israel	-14	2	-16
Taiwán	-7	17	-24
Malasia	1	29	-27
Singapur	-10	18	-27
Australia	-9	32	-41
Austria	-24	35	-59
República Popular China	-6	59	-66
Suiza	42	209	-167
Hong Kong	81	279	-198
Francia	221	519	-298
Japón	-45	503	-548

Fuente: Elaboración del autor con base en información de Statistics Canada.

Cuadro 16.7

REGIONES GENERADORAS DE IED HACIA CANADÁ, 1989-1999
(millones de Can$)

REGIONES GENERADORAS	1994-1989 (MONTO PROMEDIO)	999-1995 (MONTO PROMEDIO)	CAMBIO PROMEDIO
Total Mundo	6.737	17.076	10.339
Sub-total, América del Norte	4.475	14.393	9.918
Sub-total, Europa	1.403	2.438	1.035
Sub-total, África	1	62	61
Sub-total, América del Sur y Central	-2	48	50
Sub-total, Medio Oriente	-43	-12	31
Sub-total Asia y Oceanía	859	133	-725
Sub-total Cuenca del Pacífico	902	142	-761

FUENTE: Elaboración del autor con base en información de Statistics Canada.

Al analizar el Cuadro 16.7, puede notarse que los flujos de IED muestran una tendencia a incrementarse, en términos netos y excluyendo al Medio Oriente,[11] en las siguientes regiones:

i. América del Norte
ii. Europa
iii. África
iv. Centroamérica y Suramérica

Para efectos prácticos las regiones que son realmente importantes son las primeras dos (América del Norte y Europa), pues los flujos de IED originados desde África y Centro y Suramérica hacia Canadá son prácticamente insignificantes al compararlos con las dos regiones anteriores. Por otra parte, las regiones de la Cuenca del Pacífico y de Asia y Oceanía, están reduciendo sus flujos de IED hacia Canadá en forma muy importante.

De acuerdo con los determinantes de la IED discutidos anteriormente, el mejor posicionamiento de estos flujos originados desde la Unión Europea puede estar fundamentado, entre otros factores, en el **salto arancelario**, con el fin de acceder al mercado del NAFTA desde adentro y

11. Los flujos de IED originados desde el Medio Oriente son negativos en ambos períodos analizados y, aunque el cambio entre períodos es positivo, realmente está retirando (no generando) flujos de IED hacia Canadá.

evitar así las barreras comerciales existentes entre el mercado norteamericano y la Unión Europea.

Respecto a la IED originada desde EE.UU., al no existir barreras comerciales con su vecino del norte (Canadá), es de esperar que la motivación principal del aumento en la IED de EE.UU. hacia Canadá, entre los dos períodos analizados, sean producto, entre otros factores, de la **internalización**, ya sea por acceso a mano de obra más competitiva o a recursos productivos estratégicos, así como a la reducción del riesgo-país asociada con las políticas de liberalización comercial.

B. *Sectores industriales receptores de la inversión extranjera directa*

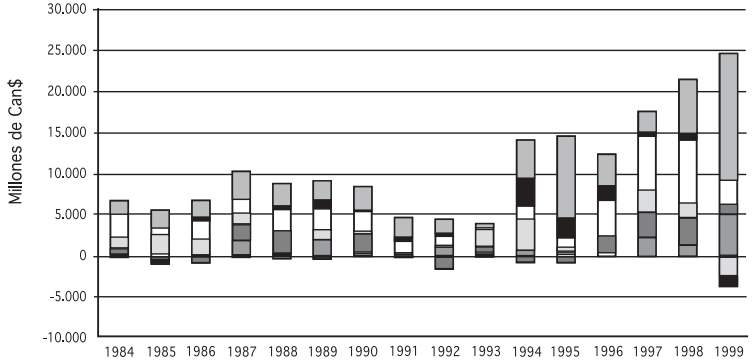
En esta sección se analizarán los flujos de inversión extranjera directa hacia Canadá clasificada por sector industrial durante el período 1984-1999, con base en información de Statistics Canada, desglosada según los siguientes sectores:

i. Madera y papel
ii. Energía y minerales metálicos
iii. Maquinaria y equipo de transporte
iv. Finanzas y seguros
v. Servicios y comercio minorista
vi. Otras industrias.

De acuerdo con el Gráfico 16.7, para los años anteriores a 1994, los flujos de IED se mantuvieron por debajo de los Can$ 10.000 millones y de dicho año en adelante estos flujos se incrementaron sustancialmente. Adicionalmente, si se observa el Cuadro 16.8, puede notarse que los flujos de IED hacia Canadá durante los años 1984-1994 alcanzaron, en promedio, los Can$ 6.811 millones por año y los sectores industriales que atrajeron más IED fueron otras industrias (35 por ciento), finanzas y seguros (23 por ciento) y maquinaria y equipo de transporte (20 por ciento).

Gráfico 16.7

IED HACIA CANADÁ POR SECTOR INDUSTRIAL, 1999-1984.
(Millones de Can$)



	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Otras industrias	166	215	203	334	268	228	282	233	167	418	466	995	382	198	659	154
Servicios y comercio minorista	-275	-435	532	-268	493	103	137	583	444	203	340	246	180	100	849	-113
Finanzas y seguros	267	726	208	161	237	239	233	117	934	-188	143	967	422	647	754	279
Maquinaria y equipo de transporte	141	240	199	140	-409	139	399	-219	284	214	399	667	-16	274	179	-265
Energía y minerales metálicos	711	-634	-912	200	295	-475	228	125	-164	784	-887	-898	223	312	330	143
Madera y papel	128	168	-32	178	142	185	291	303	993	214	489	412	183	212	124	485

FUENTE: Elaboración propia con base en información de Statistics Canada.

Por otra parte, al comparar los flujos de IED en los intervalos 1994-1984 y 1999-1995, en el Cuadro 16.8 se observa que estos flujos sufrieron un cambio importante tanto en el monto promedio anual como en la estructura relativa de los diferentes sectores. Por ejemplo, el promedio de los flujos totales de inversión extranjera directa hacia Canadá aumentaron un 151 por ciento de un período al otro, al pasar de Can$ 6.811 a Can$ 17.076 millones anuales.

Analizando los datos por sector, puede notarse en dicho cuadro que la importancia relativa de los sectores industriales cambió entre ambos lapsos. Por ejemplo, durante el período 1999-1995, los sectores más importantes en Canadá que recibieron inversión extranjera directa fueron: otras industrias (44 por ciento), finanzas y seguros (26 por ciento), energía y minerales metálicos (11 por ciento) y madera y papel (10 por ciento); reduciéndose la participación relativa en la atracción de IED de los sectores de maquinaria y equipo de transporte (del 20 al 3 por ciento) y de servicios y comercio minorista.

Cuadro 16.8

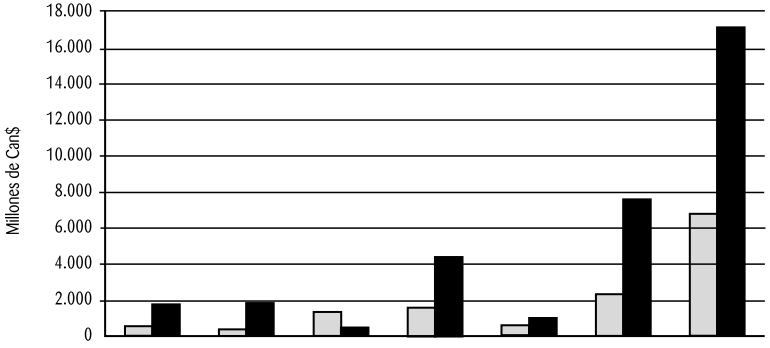
IED HACIA CANADÁ, CRECIMIENTO PROMEDIO ENTRE PERÍODOS
Y ESTRUCTURA POR SECTOR INDUSTRIAL
(promedios en millones de Can$, crecimiento y estructura en porcentajes)

SECTOR INDUSTRIAL	1994-1984		1999-1995		CRECIMIENTO
	PROMEDIO	ESTRUCTURA	PROMEDIO	ESTRUCTURA	ENTRE PERÍODOS
Madera y papel	576	8	1.764	10	206
Energía y minerales metálicos	392	6	1.839	11	369
Maquinaria y equipo de transporte	1.346	20	508	3	-62
Finanzas y seguros	1.595	23	4.401	26	176
Servicios y comercio minorista	532	8	999	6	88
Otras industrias	2.370	35	7.565	44	219
Total flujos de IED en Canadá	6.811	100	17.076	100	151

FUENTE: Elaboración del autor con base en datos de Statistics Canada.

Gráfico 16.8

IED HACIA CANADÁ POR SECTOR INDUSTRIAL.
(millones de Can$)



	Madera y papel	Energía y minerales metálicos	Maquinaria y equipo de transporte	Finanzas y seguros	Servicios y comercio minorista	Otras industrias	Total flujos de IDC al exterior
Promedio 1994-1984	576	391.8181	1345.727	1595.272	532.4545	2370.181	6811.363
Promedio 1999-1995	1763	1838.8	507.6	4401.2	999	7564.8	17075.6

FUENTE: Elaboración propia con base en información de Statistics Canada.

El Cuadro 16.8 también muestra el crecimiento de los flujos de IED promedio anual entre los períodos analizados (sexta columna). De acuerdo con esta columna, los sectores industriales en Canadá que más aumentaron la inversión extranjera directa fueron: energía y minerales metálicos (369 por ciento), otras industrias (219 por ciento), madera y papel (206 por ciento), finanzas y seguros (176 por ciento) y servicios y comercio minorista (88 por ciento). El único sector industrial canadiense cuyos flujos de IED cayeron fue el de maquinaria y equipo de transporte, con una drástica caída en los flujos promedio anual de IED del 62 por ciento entre ambos períodos analizados. Véase Gráfico 16.8.

III. Atracción de IED a Costa Rica ante un TLC Costa Rica-Canadá

El objetivo de esta parte del documento es el de evaluar hasta qué grado un TLC Costa Rica-Canadá podría tener efectos sobre los flujos de IED destinados a Costa Rica. Para realizar este análisis, se partirá de las implicaciones obtenidas en la parte II de este estudio que relaciona la integración regional con los flujos de IED.

1. Algunas generalidades sobre Canadá

Canadá es un país desarrollado de ingreso medio con una marcada dependencia en su comercio internacional como fuente de prosperidad continua. A mediados de los noventa, las exportaciones de bienes y servicios de Canadá representaban alrededor del 30 por ciento de su producto interno bruto (PIB) y para el año 2000 dichas exportaciones se incrementaron al punto de representar el 43 por ciento del PIB.

La liberalización comercial y la protección a las inversiones, son pilares fundamentales de la estrategia canadiense para alcanzar sus metas de crecimiento a largo plazo. En primer lugar, en la **esfera comercial**, el Gobierno de Canadá ha tratado, por todos medios posibles, de estar apegado a los acuerdos multilaterales de comercio que surjan tanto del seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC) como de la Organización para la Cooperación Económica y Desarrollo (OECD, por sus

siglas en inglés). A nivel regional, Canadá participa activamente en los foros del Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA)[12] y del APEC;[13] además, es socio comercial de EE.UU. y México a través del NAFTA.[14] En el plano bilateral, Canadá es socio comercial de Chile a través del CCFTA[15] y de Israel a través del CIFTA.[16] Además, cabe mencionar el hecho de que Canadá se encuentra actualmente negociando acuerdos de libre comercio con Noruega, Suiza, Islandia y Liechtenstein (EFTA),[17] con Costa Rica[18] y con Singapur.[19] En segundo lugar, en la **esfera de las inversiones**, Canadá ha suscrito una serie de Acuerdos sobre Promoción y Protección de las Inversiones Extranjeras (FIPA, por sus siglas en inglés), dentro de los cuales aparece uno con Costa Rica, suscrito en setiembre de 1999.

Entre 1985 y 1998, el arancel promedio ponderado con base en los flujos de comercio de Canadá sobre el total de importaciones disminuyó desde un 3,9 por ciento al 0,9 por ciento. En 1998, el 90 por ciento de las importaciones canadienses entraron a Canadá libre de impuestos. Además, más del 99 por ciento de los aranceles canadienses están restringidos dentro del marco de la OMC.

12. Free Trade Area of the Americas.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/ftaa1-e.asp

13. Asia-Pacific Economic Cooperation.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/canada-apec/menu-e.asp

14. North American Free Trade Agreement.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/nafta-alena/menu-e.asp

15. Canada-Chile Free Trade Agreement.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/bilateral-e.asp

16. Canada-Israel Free Trade Agreement.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/cifta-e.asp

17. European Free Trade Association.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/efta-e.asp

18. Este tratado fue aprobado por la Asamblea Legislativa de Costa Rica en el año 2002.
http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/Costa_Rica-e.asp

19. http://www.dfait-maeci.gc.ca/tna-nac/singapore-e.asp

Las principales iniciativas de liberalización comercial que contribuyeron a esta significativa reducción de las tasas arancelarias promedio incluyen:

- Tratado de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos de América (CFTA, por sus siglas en inglés).
- Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés).
- Tratado de Libre Comercio Canadá-Chile (CCFTA, por sus sigas en inglés).
- Las reducciones arancelarias nación más favorecida (NMF) acordadas en la Ronda Uruguay de Negociaciones Multilterales de Comercio.
- Diversas reducciones unilaterales de aranceles NMF (incluyendo las reducciones de 1992 y 1993 de aranceles NMF sobre ciertos bienes de consumo no producidos en Canadá), reducciones arancelarias NMF sobre ciertos productos textiles a partir de 1993 y las reducciones arancelarias NMF de 1998 asociadas con la introducción del nuevo Arancel de Aduanas Simplificado.

Con base en Departamanto de Relaciones Exteriores y Comercio Internacional de Canadá (DFAIT, por sus siglas en inglés) (1999), Canadá presenta una estructura arancelaria bastante liberalizada caracterizada por:

- Porcentaje de partidas arancelarias limitadas por NMF: 99,7 por ciento
- Porcentaje de partidas arancelarias libre de aranceles: 45 por ciento
- Porcentaje de partidas con tasas inferiores al 10 por ciento: 86 por ciento
- Promedio simple de tasas arancelarias: 4,7 por ciento
- Promedio de aranceles ponderado por importaciones: 0,9 por ciento
- Razón de partidas arancelarias[20] sujetas a cuota respecto al total: 178/8112
- Desviación estándar de la distribución de los aranceles *ad valorem* NMF: 7,3 por ciento

20. Todas estas partidas están en el sector agrícola, el cual no incluye el pescado.

2. Posibilidades para la atracción de inversión extranjera directa a Costa Rica

En esta sección se hará un diagnóstico de las posibilidades que tendría Costa Rica para atraer IED a los sectores productivos de interés, tomando en consideración un TLC Costa Rica-Canadá. Se supondrá que, en un posible TLC Costa Rica-Canadá, Canadá eliminaría sus aranceles en un 100 por ciento a todos los productos originarios en Costa Rica en todos los sectores industriales. Por otra parte, es de esperar que Costa Rica negocie con Canadá una desgravación arancelaria **asimétrica**, lo cual haría que los productos canadienses entraran a Costa Rica bajo un proceso de desgravación mucho más pausado que lo que los canadienses desgravarían hacia Costa Rica. Sin embargo, para los efectos de este estudio, es la desgravación canadiense hacia los productos costarricenses los que son relevantes en términos de las posibilidades de generar inversión directa hacia Costa Rica.

Con base en el análisis teórico hecho anteriormente, puede concluirse, con respecto a la integración regional y los flujos de IED, que conforme mayor sea la protección arancelaria existente en Canadá para un determinado producto[21] y suponiendo que Canadá le permitiera acceso libre a esos productos desde Costa Rica como consecuencia del TLC, mayor sería la posibilidad de que Costa Rica se haga un destino atractivo para la IED desde terceros países.[22]

Los flujos de IED que se originen como consecuencia de lo anterior, buscarían beneficiarse del **salto arancelario** y, además, podrían sacar provecho de las ventajas o condiciones que la economía costarricense pudiera ofrecerle a todos los inversionistas en general (**internalización**), tales como mano de obra calificada y muy competitiva, estabilidad política y económica, relativa cercanía a los mercados de América del Norte, infraestructura de servicios adecuada (electricidad, agua, telecomunicaciones, transporte), entre otros.[23]

21. Esto es, entre mayor sea el arancel NMF.

22. Cuyas condiciones de acceso al mercado canadiense fueran menos favorables que las que tendría Costa Rica con ese TLC.

23. Para un detalle de factores críticos para la atracción de IED, véase Gibson y Céspedes (1999).

Por otra parte, si en la actualidad el arancel de importación de Canadá permite que un determinado producto entre a su mercado libre de aranceles (esto es, un arancel NMF igual a cero), entonces sería evidente, en tal caso, que Costa Rica no se beneficiaría del TLC con Canadá desde el punto de vista de la atracción de flujos de IED, pues ya Canadá estaría otorgando acceso libre a ese tipo de productos desde cualquier país. En este caso, el **efecto salto arancelario** no existiría y si se generarán flujos de IED en estos productos, éstos serían consecuencia de otros factores y no por el TLC Costa Rica-Canadá.

A. *Sector farmacéutico y biotecnológico*

a) **Farmacéuticos**. Uno de los puntos a tomar en cuenta cuando se desea realizar IED en el campo farmacéutico de determinado país, es si este cuenta con leyes de protección a la propiedad intelectual. En el caso de Costa Rica, en diciembre de 1999 se aprobó un paquete de leyes sobre protección a los derechos de propiedad intelectual, incluyendo una ley de patentes, todo de conformidad con las obligaciones internacionales de Costa Rica ante la OMC, según lo estipulado por el Acuerdo sobre Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (TRIP).

Una de las limitantes que tenía la Ley de Patentes anterior era que limitaba el tiempo de protección de los productos farmacéuticos solamente a un año, lo que hacía prácticamente imposible que el titular de los derechos pudiera disfrutar de la protección a su invención en Costa Rica. Sin embargo, con la nueva ley, este tiempo se extendió a 20 años, lo que le permite al país ofrecer protección a las patentes de invención en forma muy efectiva y de acuerdo con los estándares internacionales.

Con relación a la atracción de IED como consecuencia del TLC Costa Rica-Canadá, es claro diagnosticar que en este sector industrial no es de esperar que se genere IED hacia Costa Rica (tanto desde Canadá como desde otros países) como consecuencia del TLC Costa Rica-Canadá, ya que Canadá tiene aranceles muy bajos y para la mayoría de los productos farmacéuticos el arancel es cero. Por lo tanto, de originarse algún tipo de IED hacia Costa Rica en este sec-

tor productivo, dicha inversión estaría motivada por algún otro tipo de factores como la **internalización** y no por efecto de algún **salto arancelario**.

b) **Biotecnología**. En Costa Rica existen condiciones adecuadas para el desarrollo de productos de biotecnología, al contar con una gran biodiversidad y con leyes de propiedad intelectual conformes con TRIP. En Céspedes (1997), se encontró que existe un gran potencial para el desarrollo de la biotecnología pues, a pesar de no contar con protección en ese momento, existe una serie de empresas que han venido realizando investigación y desarrollo de productos en este campo.

En el área de la biotecnología, Canadá cuenta con un desarrollo importante, sobre todo en lo relacionado con investigación de productos marinos, según DFAIT (2000). Debe destacarse el hecho de que, con relación a los productos del mar, Canadá tiene aranceles de importación relativamente bajos, lo cual permitiría esperar que en este tipo de productos no se generen flujos de IED como consecuencia del TLC. En otras áreas, tales como plantas y animales vivos, el acceso al mercado canadiense es libre (aranceles NMF iguales a cero), lo cual permite concluir que no serían muchos los flujos de IED asociados con el **salto arancelario** en el área de biotecnología.

Por el contrario, si surgieran flujos de inversión en el área biotecnológica, éstos ocurrirían como consecuencia de que los inversionistas de Canadá o de otras partes del mundo deciden realizar alianzas estratégicas con empresas costarricenses o, deciden invertir en investigación y desarrollo en biotecnología aprovechando los recursos naturales tan abundantes que posee Costa Rica. Sin embargo, parece poco probable esperar atraer flujos de IED a Costa Rica como consecuencia del TLC Costa Rica-Canadá.

B. *Sector dispositivos médicos*

La atracción de IED a Costa Rica en el sector de **dispositivos médicos** como consecuencia del TLC Costa Rica-Canadá, no parece ser muy probable. Esto por cuanto los productos asociados con este sector no están

sujetos a aranceles de importación, de hecho estos productos entran libre de aranceles a territorio canadiense, con muy pocas excepciones. Si surgieran inversiones como consecuencia del TLC Costa Rica-Canadá, éstas podrían estar motivadas por factores asociados con la **internalización** y no como consecuencia del **salto arancelario**.

En este sentido, Céspedes y Gibson (1999) realizaron un estudio sobre dispositivos médicos con el fin de diseñar una estrategia para la atracción de IED en este sector. Además, la Coalición Costarricense para Iniciativas de Desarrollo (CINDE) (1999), con base en los resultados obtenidos por medio de una encuesta realizada a empresas de este sector, determinó que Costa Rica mantiene una clara ventaja competitiva respecto a otros países de la región precisamente por:

- Calidad de la mano de obra que se ofrece respecto a su precio.
- Rapidez y facilidad para capacitar al personal en procesos de alta tecnología.
- Flexibilidad para establecer horarios o jornadas de trabajo.
- Característica bilingüe de la mano de obra en general.

c. *Sector de electrónica*

La atracción de IED en el sector de **electrónica** tampoco parece que pueda verse aumentada por medio de un TLC entre Costa Rica y Canadá. La razón para ello se encuentra en el hecho de que en Canadá no existen tasas arancelarias de ningún tipo para los componentes electrónicos, además de la alta competitividad en este sector. Si existiera la posibilidad de generar IED hacia Costa Rica en este sector, ésta se daría como consecuencia de factores ligados a la **internalización** y no como consecuencia de un **salto arancelario**.[24]

24. Para un estudio más profundo sobre este sector se recomienda ver FIAS (1996).

D. *Sector de desarrollo de* software

Al igual que en el caso anterior, el sector de **desarrollo de *software*** se caracteriza por ser sumamente competitivo en Canadá. Prácticamente, este es un sector de servicios en los cuales la infraestructura de telecomunicaciones (sobre todo el acceso a la red de internet) es vital para su desarrollo. Como no existen distorsiones en este tipo de actividades, es de esperar que un TLC de Costa Rica con Canadá no genere mayores efectos sobre la IED que llega a Costa Rica para el desarrollo de *software*.

Además, Canadá, al formar parte del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ITA II), mantiene políticas arancelarias de libre comercio en todos aquellos productos relacionados con la tecnología de la información. Ello se debe a las políticas canadienses fomentar la transformación de Canadá en una economía basada en el conocimiento y en la tecnología. Por su parte, el hecho de que en Costa Rica hayan empresas de desarrollo de *software* puede generar algún tipo de IED, por medio del establecimiento de alianzas estratégicas o el desarrollo de nuevos mercados o mecanismos de distribución.

E. *Sector* back office

Con respecto al sector ***back office***, que incluye a las actividades de centros de llamadas ***(call centers)*** y centros de negocios (***business centers***), es fundamental la infraestructura de telecomunicaciones, el costo del recurso humano y el que éste sea bilingüe, más que un TLC Costa Rica-Canadá. En este sentido, este sector no se vería afectado en el tanto no existan restricciones al comercio de servicios entre ambos países. Si se generaran flujos de IED entre estos dos países en el sector de ***back office***, éstos estarían motivados por los factores asociados a la **internalización** y no estarían asociados al TLC Costa Rica-Canadá, al menos directamente. A continuación se describen algunas generalidades sobre los servicios del sector ***back office*** y de los determinantes de la IED en este tipo de actividades.

a) **Centros de llamadas**. Los denominados **centros de llamadas** son instalaciones dedicadas al establecimiento y mantenimiento de relaciones de tipo comerciales a través del teléfono. La tecnología re-

querida para el funcionamiento de los centros de llamadas es relativamente sencilla: un sistema telefónico interno para canalizar las llamadas a los técnicos adecuados y un sistema telefónico externo para canalizar las llamadas hacia el centro de llamadas desde cualquier parte del mundo. Sin embargo, también pueden utilizarse canalizadores de tráfico vía números 1-800 de cobro revertido. En general, debe afirmarse que la tecnología para centros de llamadas puede ser aplicada a cualquier tipo de industria que requiera ofrecer servicios de ayuda o asesoría a clientes por medio del teléfono. Algunos ejemplos de aplicaciones son: a) servicios de apoyo al cliente, b) ventas automatizadas o telemercadeo y c) recepción de órdenes de compra.

b. **Centros de negocios**. Los denominados centros de negocios (***business centers***) son aquellas operaciones corporativas que concentran en un determinado sitio, actividades de negocios en empresas transnacionales. Dentro de la clase de actividades realizadas por estos centros están: a) servicios de contabilidad, b) planillas, c) suministros, d) recursos humanos, entre otros. Estas actividades pueden ser llevadas a cabo por una división de la empresa transnacional o subsidiaria localizada en otros países diferentes de donde se encuentra la casa matriz o las plantas de producción. Un ejemplo de este tipo de empresas lo constituye el caso de la empresa transnacional **Procter & Gamble,** al decidir instalar una subsidiaria de **Global Services** en Costa Rica para centralizar en ésta, todas las actividades de control administrativo y contable de **Procter & Gamble**. Los factores básicos de este tipo de empresas lo constituyen el acceso a servicios de telecomunicaciones eficientes y adecuado personal.

Con base en FIAS (1996), los factores más importantes para la atracción de IED en actividades de ***back office*** son los siguientes:

- Historial reciente de éxito con respecto a centros de llamada en el país.
- Tarifas competitivas en telecomunicaciones (voz, datos, imágenes), internet y servicios de apoyo.
- Disponibilidad de mano de obra calificada y con conocimiento de idiomas.

- Salarios competitivos y estabilidad laboral de la mano de obra contratada.
- Impuestos/Incentivos competitivos para las inversiones.
- Facilidades para la instalación de equipos o, incluso, donaciones de los mismos por parte del operador de telecomunicaciones local.
- Regulaciones favorables para los inversionistas.
- Adecuados sistemas de distribución y logística, en el caso de que se llegaran a instalar actividades de distribución regionales.
- Sistema bancario eficiente.

F. *Sector de textiles y prendas de vestir*

El sector de **textiles y prendas de vestir** está sujeto a aranceles de importación relativamente altos. De hecho este sector es el que presenta la mayor protección nominal, medida como el promedio ponderado con base en importaciones de las partidas sujetas a impuestos de importación, para 1999: 18,6 por ciento. Asimismo, también, el sector de **cuero, hule, zapatos y productos para el viajero** presenta una protección significativa en términos de dicho indicador (13,2 por ciento).

En el caso del sector de **textiles y prendas de vestir**, es de esperar que puedan generarse importantes flujos de IED desde terceros países hacia Costa Rica como consecuencia de un TLC Costa Rica-Canadá. Si suponemos que Costa Rica logra que Canadá elimine completamente sus aranceles de importación (esto es, si Costa Rica lograra libre acceso en textiles y prendas de vestir), podría esperarse que todos aquellos países exportadores de este tipo productos al mercado canadiense tendrían un incentivo significativamente alto para realizar inversión extranjera directa en Costa Rica en este sector y exportar desde aquí hacia Canadá.

Al ocasionarse esta reorientación de los flujos de IED, estos inversionistas se beneficiarían de las mejores condiciones de acceso que Costa Rica podría tener hacia el mercado canadiense, lo que beneficiaría el empleo en algunas regiones del país. Desde este punto de vista, el sector de **textiles y prendas de vestir** así como el sector de **cuero, hule, zapa-**

tos y productos para el viajero podrían convertirse en sectores de mucho interés para las autoridades del Gobierno de Costa Rica.

Por lo tanto, si Costa Rica deseara atraer IED, lo que debería asegurarse es tratar maximizar la ventaja de acceso de los productos costarricenses en estos sectores al mercado canadiense. A partir de que dicho acceso sea logrado, sería de esperar que una política de atracción de IED tendría mayores posibilidades de éxito en la creación de estos flujos desde terceros países cuyas condiciones de acceso al mercado canadiense sean inferiores.

G. *Sector de agroindustria*

En el sector de la **agroindustria**, el cual está compuesto por productos de los subsectores de **agricultura, alimentos procesados, bebidas y tabaco**, está sujeto a diversas estructuras de tasas de importación según se detalla a continuación.

a) **Agricultura (excepto pesca)**. En el subsector de **agricultura (excepto pesca)**, la economía canadiense presenta una protección nominal del 17,1 por ciento para 1999. Es importante hacer notar el hecho de que, de acuerdo con el arancel de importación de Canadá, este subsector está sujeto a una serie de cuotas (178 partidas de un total de 1.385). Esto daría origen a que Costa Rica pueda beneficiarse de un TLC con Canadá si las autoridades del Gobierno de Costa Rica pudieran negociar un acceso casi libre al mercado canadiense. Bajo estas premisas, Costa Rica podría aprovechar sus recursos naturales para la atracción de IED en diversos productos agrícolas, con la excepción de pesca pues para este último los aranceles de importación son ya relativamente bajos. De esta forma, el sector de **agricultura (excepto pesca)** podría convertirse en un sector con potencial para la atracción de IED, motivado en el **salto arancelario** desde terceros países como consecuencia del TLC Costa Rica-Canadá.

b) **Alimentos procesados**. En lo referente al subsector de **alimentos procesados**, la estructura arancelaria de protección existente en Canadá es relativamente alta y dispersa. Esto sugiere que un TLC Costa Rica-Canadá pudiera ser muy importante en términos de la

generación de IED hacia Costa Rica en determinados productos de este sector. Las autoridades negociadoras del Gobierno de Costa Rica deben tratar de maximizar el acceso de los productos costarricenses en aquellas partidas en las cuales el arancel NMF es relativamente alto, con el fin de convertir a Costa Rica en un país atractivo para la IED en esos productos. De esta forma, en el mediano plazo se estaría generando comercio entre Costa Rica y Canadá, por medio de la creación de nuevos flujos de IED específicos en el subsector de **alimentos procesados**.

c) **Bebidas**. En el subsector de **bebidas** también existen aranceles de importación importantes en Canadá, lo cual haría factible que un TLC Costa Rica-Canadá pudiera generar algunas inversiones. Todo ello dependería del acceso de Costa Rica comparado con el acceso de terceros países en este tipo de productos. Sin embargo, pareciera que, en el caso particular de Costa Rica, el costo de transporte podría ser un desestímulo a la IED en este tipo de productos pues Costa Rica tendría que competir, por ejemplo con EE.UU. y México, lo cual hace que las perspectivas de inversión en este subsector sean relativamente limitadas. En todo caso, definitivamente, podrían haber posibilidades de generación de IED hacia Costa Rica gracias al TLC Costa Rica-Canadá.

d) **Tabaco**. En este subsector, existe cierta protección en la estructura arancelaria de importación de Canadá, lo cual podría ser importante si Costa Rica negocia libre acceso en este tipo de productos. Sin embargo, la posibilidad de generar flujos importantes de IED en este subsector dependerá de las ganancias asociadas con el posible **salto arancelario** son suficiente incentivo para inversionistas de terceros países con acceso inferior al que Costa Rica pueda lograr en el TLC con Canadá.

En términos generales, puede concluirse que el sector de **agroindustria** presenta altas posibilidades de creación de flujos de IED desde terceros países hacia Costa Rica motivados principalmente por el efecto del **salto arancelario**, como consecuencia de un TLC Costa Rica-Canadá.

Conclusiones

1. El análisis sobre las posibilidades de Costa Rica para la atracción de IED permitió determinar que, en el sector **farmacéutico y biotecnología** no es de esperar que se vayan a generar flujos significativos de IED hacia Costa Rica (tanto desde Canadá como desde otros países) como consecuencia del TLC Costa Rica-Canadá. Esto por cuanto Canadá ya tiene aranceles muy bajos y, para la mayoría de los productos farmacéuticos el arancel es cero. Por lo tanto, de originarse algún tipo de IED hacia Costa Rica en este sector productivo, dicha inversión estaría motivada por algún otro tipo de factores como la **internalización** y no por efecto de algún **salto arancelario**.

2. La atracción de IED a Costa Rica en el sector de **dispositivos médicos**, como consecuencia del TLC Costa Rica-Canadá, no parece crear muchas posibilidades de generación de IED hacia Costa Rica. Esto por cuanto los productos asociados con este sector no están sujetos a aranceles de importación, de hecho estos productos entran libre de aranceles a territorio canadiense, con muy pocas excepciones. Si surgieran inversiones como consecuencia del TLC Costa Rica-Canadá, sería muy probable que éstas estarían motivadas en los factores asociados con la **internalización** y no como consecuencia del **salto arancelario**.

3. La atracción de IED en el sector de **electrónica** tampoco parece ser que se origine por medio de un TLC entre Costa Rica y Canadá. La razón para ello se encuentra en el hecho de que no existen tasas arancelarias de ningún tipo para los componentes electrónicos. Si existiera la posibilidad de generar IED hacia Costa Rica en este sector, ésta se daría como consecuencia de factores ligados a la **internalización** y no como consecuencia de un **salto arancelario** debido a la alta competitividad de este sector a nivel mundial.

4. El sector de **desarrollo de *software*** se caracteriza por ser sumamente competitivo en Canadá, al igual que en cualquier parte del mundo. Prácticamente, este es un sector de servicios en los cuales la infraestructura de telecomunicaciones (sobre todo el acceso a la red de Internet) es vital para su desarrollo. Como no existen distorsiones en este tipo de actividades, es de esperar que un TLC de Costa

Rica con Canadá no genere mayores efectos sobre la IED que llega a Costa Rica para el desarrollo de *software*.

5. Con respecto al sector ***back office***, que incluye a las actividades de centros de llamadas (***call centers***) y centros de negocios (***business centers***), es fundamental la infraestructura de telecomunicaciones y el costo y nivel de conocimientos del recurso humano (incluyendo su capacidad de ser bilingüe), más que un TLC Costa Rica-Canadá. En este sentido, este sector no se vería afectado en el tanto no existan restricciones al comercio de servicios entre ambos países. Si se generaran flujos de IED entre estos dos países en el sector de ***back office***, éstos estarían motivados por los factores asociados a la **internalización** y no estarían asociados al TLC Costa Rica-Canadá, al menos directamente.

6. En el sector de **textiles y prendas de vestir** es de esperar que pudieran generarse importantes flujos de IED desde terceros países hacia Costa Rica como consecuencia de un TLC Costa Rica-Canadá. Si suponemos que Costa Rica logra que Canadá elimine completamente sus aranceles de importación (esto es, si Costa Rica lograra libre acceso en textiles y prendas de vestir), podría esperarse que todos aquellos países exportadores de textiles y prendas de vestir al mercado canadiense tendrían un incentivo significativamente alto para realizar IED en Costa Rica destinada a este sector y exportar desde Costa Rica hacia Canadá. Si se diera esta reorientación de la IED, los inversionistas se beneficiarían de las mejores condiciones de acceso que Costa Rica les podría ofrecer para que sus productos entren en el mercado canadiense. Desde este punto de vista, el sector de **textiles y prendas de vestir**, así como el sector de **cuero, hule, zapatos y productos para el viajero**, podrían convertirse en sectores de mucho interés para las autoridades del Gobierno de Costa Rica.

7. En el sector de **agroindustria**, existen muy altas posibilidades de generación de IED hacia Costa Rica como consecuencia del TLC con Canadá en los subsectores de **agricultura (excepto pesca)** y **alimentos procesados** pues la estructura arancelaria y la protección nominal existente en Canadá es relativamente alta y dispersa. Por su parte, en los subsectores de **bebidas y tabaco** existen también aranceles de importación importantes en Canadá, lo cual haría factible

que un TLC Costa Rica-Canadá pudiera generar algunos flujos de IED hacia dichos subsectores, aunque no pareciera que éstos puedan llegar a ser sustanciales debido a un componente de costo de transporte relativamente alto, en el caso del subsector de **bebidas**. Finalmente, puede concluirse que la posible IED hacia Costa Rica en el sector de **agroindustria** estaría originada, principalmente, por el efecto del **salto arancelario**, como consecuencia de un TLC Costa Rica-Canadá.

8. Todos los aspectos relacionados con la protección de las inversiones en forma bilateral entre Costa Rica y Canadá, también jugarán un papel importante en la atracción de IED desde este último país. En tal caso, estos flujos de IED estarían motivados por los factores asociados con la **internalización**.

9. Finalmente, las posibilidades de generación de IED hacia Costa Rica a nivel global, en todos los sectores de interés indicados y como consecuencia de un TLC Costa Rica-Canadá, dependerán sobre todo del acceso que Costa Rica pueda obtener en la negociación, comparado con el acceso de terceros países en sus productos respectivos, excluyendo de antemano a todos aquellos países con los cuales Canadá ya posee tratados de libre comercio, tales como EE.UU., México, Chile, Israel, pues para ellos el acceso de sus productos a los mercados de Canadá es casi totalmente libre de impuestos, aunque pudiera haber excepciones.

Referencias

BALASUBRAMANYAM, V. N. y GREENAWAY, D. (1992). "Economic Integration and Foreign Direct Investment: Japanese Investment in the EC", *Journal of Common Market Studies*, vol. 30, pp. 175-93.

BHAGWATI, J. y R. BRECHER (1980). "National Welfare in an Open Economy in the Presence of Foreign-Owned Factors of Production", *Journal of International Economics*, vol. 10, p. 103.

BLOMSTROM, MAGNUS y ARI KOKKO (1997). "Regional Integration and Foreign Direct Investment", *NBER Working Paper*, n.° W6019.

BRECHER, R. A. y C. F. DIAZ-ALEJANDRO (1977). "Tariffs, Foreign Capital and Immerserizing Growth" *Journal of International Economics*, vol. 7, pp. 317-322.

CÉSPEDES, OSWALD (1997). "La Protección a los Derechos de Propiedad Intelectual y sus Posibles Efectos sobre la Inversión en los Sectores de Alta Tecnología y Biotecnología. Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo", CINDE.

CÉSPEDES, OSWALD y VANESSA GIBSON (1999). "Análisis Económico del Sector de Dispositivos Médicos". Dirección de Estrategia e Investigación, CINDE.

COALICIÓN COSTARRICENSE DE INICIATIVAS DE DESARROLLO, CINDE, (1999). Encuesta para el Sector de Dispositivos Médicos: Factores Críticos de Inversión y Reinversión. Dirección de Estrategia e Investigación.

DEPARTMENT OF FOREIGN AFFAIRS AND INTERNATIONAL TRADE, DFAIT, (1999*). Canada's 1999 Individual Action Plan (IAP)*. Ottawa, Canada.

_____ (2000). *Opening Doors to the World: Canada's International Market Access Priorities 2000*.

DUNNING, J. H. (1992). "Transatlantic Foreign Direct Investment and the European Economic Community", *International Economic Journal*, vol. 6, pp. 59-81.

FOREIGN INVESTMENT ADVISORY SERVICE, FIAS, (1996). *Costa Rica: A Strategy for Foreign Investment in Costa Rica's Electronics Industry*.

FRANKO, L. G. (1976). *The European Multinationals: A Renewed Challenge to American and British Big Business*, Stamford, CT: Greylock.

GIBSON, VANESSA y OSWALD CÉSPEDES (1998). *Inversión Extranjera Directa y sus Determinantes. Dirección de Estrategia e Investigación*, CINDE.

HUANG, GENE (1997). *Determinants of Unites States-Japanese Foreign Direct Investment: A Comparison Across Countries and Industries*, New York and London: Garland Publishing, Inc.

HUSTED, STEVEN y MICHAEL MELVIN (1993). *International Economics*, segunda edición, New York: Harper Collins College Publishers.

JONES, R. W. (1967). "International Capital Movements and the Theory of Tariffs and Trade", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 81, pp. 1-38.

KEMP, M. C. (1966). "The Gain from International Trade and Investment: A Neo-Heckscher-Ohlin Approach", *American Economic Review*, vol. 56, pp. 788-809.

LIPSEY, R. E. (1990). "American Firms Facing Europe 1992", en M. Feldstein y Y. Kosai, eds., *US-Japan Economic Forum*, Cambridge: NBER.

MARKUSEN, JAMES R. y JAMES R. MELVIN (1979). "Tariffs, Capital Mobility, and Foreign Ownership", *Journal of International Economics*, vol. 9, pp. 395-409.

PELKMANS, J. (1984). *Market Integration in the European Community*, The Hague: Martinus Nijhoff.

RUFFIN, ROY J. (1984). "International Factor Movements", en Ronald W. Jones y Peter B. Kenen, eds., *Handbook of International Economics*, vol. 1, capítulo 5, pp. 237-288.

THONSEN, S. y NICOLAIDES, P. (1991). *The Evolution of Japanese Direct Investment in Europe*, New York: Harvester Wheatsheaf.

YANNOPOULOS, G.N. (1990). "Foreign Direct Investment and European Integration: The Evidence from the Formative Years of the European Community", *Journal of Common Market Studies*, vol. 28, pp. 235-259.

SÉTIMA PARTE

UNA PERSPECTIVA DEL DESARROLLO Y EL CAMBIO

17

ÁLVARO CEDEÑO

ALGUNOS APUNTES SOBRE CAMBIO ORGANIZACIONAL

Introducción

Entre 1985 y 1992 participé como consultor en el ramo de desarrollo institucional en el Proyecto de Servicios Financieros Rurales conducido por Ohio State University (OSU) y auspiciado por la Agencia para el Desarrollo Internacional. Bajo la dirección del Dr. Claudio González Vega tuve la oportunidad de aplicar, en el contexto del cambio organizacional, un conjunto de conceptos, instrumentos y prácticas que había venido cultivando quizá desde 1968. Mi trabajo fue realizado principalmente en el Banco Agrícola de la República Dominicana y en el sistema de cooperativas de ahorro y crédito de ese país. La seriedad del proyecto y el clima de trabajo, libre, retador, demandante, características que constituyen la marca registrada del trabajo con Claudio, fueron intensamente propicias para mi crecimiento profesional.

En este homenaje a Claudio, me planteé la opción de hacer una revisión y reflexión sobre esos elementos de mi trabajo profesional, o bien, tomar algunos temas, por cierto ya tratados por mí en la revista Actualidad Económica: finalmente preferí seguir este último camino. Aquí se presentan esos temas. En el primero, se intenta legitimar la resistencia al cambio, como un elemento natural de las organizaciones humanas y posiblemente de los organismos vivos. En el segundo, el cual constituye una ficha de lectura de un artículo, se advierte contra la ineficacia de concebir el cambio como un complejo esfuerzo global y sobre la necesidad de convertirlo en modificaciones concretas. En el tercero, aparece un esfuerzo por resaltar los aspectos educativos requeridos en todo proceso de cambio y por presentar una forma sugestiva de manejarlos. En el cuarto, se plantea la hipótesis de que uno de los elementos más per-

turbadores de todo cambio es el hecho de que implica una pérdida, en sentido psicológico, para todos los que participan en él, y se hace un paralelismo sobre el manejo organizacional de la pérdida con otros procedimientos de manejo utilizados para otras pérdidas puramente personales. En el quinto, se comenta un intento de evaluar el aprestamiento necesario que una empresa ha de tener para que el cambio tenga éxito. En el sexto, se acogen un conjunto de recomendaciones hechas por conocidos autores sobre cómo gestionar el cambio. En el séptimo, se menciona el tema de las posibilidades de la concertación para producir acuerdos que apoyen el proceso.

Todos los artículos están permeados de mi posición básica en torno a la conducción de seres humanos en el trabajo. En resonancia con la afirmación de Napoleón de que de todo se puede hacer con las bayonetas, menos sentarse sobre ellas, creo que la autoridad que dimana del poder es un elemento indispensable, por económico, de la gestión de empresas, pero que tiene sus costos ocultos. En una empresa de procesos simples, repetitivos, de trabajo preferentemente muscular, mecánico, esos costos ocultos son menos importantes que en una empresa donde los insumos principales consisten en el conocimiento que aportan quienes participan en el proceso de producción. Como lo ha dicho Deming, en empresas de este tipo los trabajadores deberían ser tratados como si fueran voluntarios, porque eso es lo que son, ya que se los puede obligar a seguir unas reglas, a cumplir unos horarios, pero no se los puede obligar a ser creativos, a adoptar innovaciones, a aportar entusiasmo, en el sentido primitivo del término que es el de poner un espíritu dentro de las cosas. Un proceso de cambio puede ser impulsado a base de autoridad, pero fracasaría si ese fuera el único elemento con el cual se tratara de mover las voluntades.

I. La resistencia al cambio[1]

Se dice en algunas empresas que existen muy buenas ideas, pero que se oponen a ellas grupos muy conservadores. Y el acento sobre la palabra "conservadores" es una demostración de la carga negativa que se pone sobre ella. Como ser "conservador" es mal mirado, los que así son cali-

1. Ver Cedeño (1989).

ficados se ven obligados no sólo a negar que lo son, sino a ocultar las críticas que tengan contra una innovación en particular. Muchas veces esas críticas son valiosas y la empresa se pierde el beneficio de escucharlas, porque el diálogo entre innovadores y conservadores está roto.

Una empresa es saludable cuando, tanto los que favorecen el cambio como los que se oponen a él, pueden expresar libremente su punto de vista. La aceptación de la oposición al cambio garantiza que se haga un análisis cuidadoso de las nuevas ideas y mejora la posibilidad de que las nuevas ideas, cuando se ponen en ejecución, no se vean saboteadas por quienes se oponen a ellas. Si éstos tuvieron la oportunidad de expresar su punto de vista, disminuye la probabilidad de que se conviertan en saboteadores. En cambio si se los silenció, si se los persiguió colocándoles la etiqueta de "conservadores", la ejecución del cambio los encontrará atemorizados, socialmente perseguidos y mal dispuestos.

Para restaurar el valor grupal de la oposición de los conservadores, examinemos la resistencia al cambio y reconozcamos el valor que tiene.

La tendencia a mantener las cosas como están (lo que llamamos "conservadurismo") tiene funciones importantes. Pensemos en lo que ocurriría si no existieran rutinas. Por la mañana mi procedimiento para vestirme sigue una rutina que se ha mantenido inalterada por mucho tiempo. Eso me economiza tiempo y esfuerzo. Si cada día tuviera que decidir si me pongo primero los calcetines o la camisa, eso resultaría costoso, haría el proceso más lento y posiblemente produciría más errores que los que cometo con la aplicación de la rutina.

Los procedimientos en las empresas requieren cierta estabilidad. Deben ser los mismos durante un lapso suficientemente prolongado para que puedan ser aprendidos por quienes los operan.

También necesitan estabilidad las estructuras. Si mi jefe la semana pasada fue uno y dentro de un mes será otro, la energía que tengo que invertir en adaptarme a situaciones nuevas se la resto al desempeño efectivo de mi puesto.

Los organismos biológicos (campeones de la adaptación ventajosa) muestran que la renovación marcha con lentitud, que la norma es la estabilidad y no la variabilidad.

Desde luego, no queremos para las empresas la misma lentitud evolutiva de los organismos biológicos, ya que las empresas, como organismos inteligentes que son, tienen una capacidad de adaptación al medio cualitativamente distinta a la de los organismos simplemente biológicos. Pero no debemos menospreciar la lección a favor de la estabilidad que nos dan los otros seres vivos.

En la empresa, lo deseable debiera ser estabilidad y renovación. De ahí la necesidad de que los conservadores dialoguen con los innovadores. Y como hemos dicho, uno de los obstáculos para el diálogo es la aceptación generalizada de que "conservador" es "malo" e "innovador" es "bueno". Para que se pudiera dialogar con probabilidad de éxito, ambos deberían percibir el valor que tiene su particular actitud para la empresa.

Unos y otros deberían empezar por aprender que la resistencia al cambio es un fenómeno que nos acompaña desde nuestra niñez. Tranquiliza pensar que la intuición adversa a un proyecto o la actitud irracionalmente negativa ante una idea no son una muestra de deformación ni de mala fe.

El temor al cambio es una muestra de solidaridad conmigo mismo. Es la conciencia profunda de que "vale más viejo conocido que nuevo por conocer". Es la prevención a que lo nuevo me haga perder cosas valiosas que tengo en la situación conocida. Es la advertencia cautelosa de que la nueva situación puede entrañar amenazas que desconozco. Estos dos temores (a perder algo o a ser dañado por algo) han sido detectados por el psicoanálisis infantil y su origen ubicado en angustias vividas en las primeras semanas de vida.

Contribuiríamos a prestigiar la resistencia al cambio y a legitimarla como algo útil en las organizaciones, si consideráramos que la oposición a la innovación muchas veces obliga a los innovadores a mejorar su proyecto y muchas veces a abandonar proyectos descabellados que podrían haber acarreado pérdidas.

La prudencia es la virtud en el medio entre la pusilanimidad y la temeridad. La resistencia al cambio crónica sería pusilanimidad. La valoración absoluta de la innovación sería temeridad. La prudencia sería el punto de balance entre ambos extremos; sería el punto en que conservadores e innovadores podrían dialogar.

Prestigiada, legitimada, desprovista del estigma que cae sobre ella, la resistencia al cambio dejaría de ser un obstáculo para la cooperación entre innovadores y conservadores. Esa legitimación sólo se dará cuando nos demos cuenta de cuál es su origen, cuál es su función y cuando podamos hablar con tranquilidad sobre ella, sin que quienes en un determinado momento o asunto mantienen esa posición, tuvieran que sentirse inadecuados o avergonzados. Reprimida, negada, la resistencia al cambio tiene efectos exacerbados. Aceptada se convierte en una contribución manejable, útil y necesaria.

Esa tarea gerencial de protección al conservador debe verse acompañada por una protección al innovador. El innovador debe ser protegido porque la reacción más frecuente en las empresas ante una idea nueva es la oposición. Dicen Wattermann y Peters que hay que proteger al pionero, quien avanza en territorio indígena, porque como va adelante, todas las flechas apuntan hacia él. Recomiendan que en vez de poner sobre él toda la carga de demostrar que una idea sirve, se siga el procedimiento contrario y se pida a los que se oponen que demuestren por qué la idea no sirve.

II. ¿POR QUÉ LOS PROGRAMAS DE CAMBIO NO PRODUCEN CAMBIO?

En un artículo de la revista de la Escuela de Negocios de Harvard, los autores Beer, Eisenstat y Spector (1990) plantean que los cambios globales tienen menos probabilidad de tener éxito que los cambios pequeños y específicos, preferentemente relacionados con tareas concretas.

Algunos puntos sobresalientes de ese artículo, recogidos a la manera de una "ficha de lectura" son:

i. Las empresas necesitan un enfoque particular para "gerenciar" el cambio: deben reconocer el cambio organizacional como un proceso de aprendizaje, unidad por unidad, más que como una serie de programas y reconocer, también, que los resultados se obtienen de la persistencia del esfuerzo de cambio durante un período largo, y no son nunca soluciones instantáneas.

ii. El mayor obstáculo para la revitalización es la idea de que la revitalización se puede lograr mediante programas de cambio a escala organizacional.

iii. Las compañías que lograron efectuar cambios exitosos, usualmente empezaron en la periferia de la empresa o en unas cuantas unidades y fueron conducidos por los ejecutivos de esas unidades.

iv. Estos ejecutivos no se concentraron en estructuras o sistemas formales, sino que crearon mecanismos específicos para resolver problemas concretos.

v. Estos esfuerzos enfocaron la energía para el cambio sobre el trabajo mismo y no sobre conceptos abstractos tales como "participación" o "cultura". No emplearon programas de entrenamiento masivos ni confiaron en discursos o en declaraciones de principio.

vi. Hay una paradoja en los programas de cambio: la necesidad de **dirigir** programas de cambio **no-directivos**. Los gerentes exitosos lo que hacen es asumir el papel de creadores de un clima para el cambio y luego difundir las lecciones de los éxitos y fracasos del programa.

vii. Creemos que un enfoque que comience en la periferia y progrese hacia el corazón de la corporación es la mejor manera de alcanzar el cambio.

viii. Muchos de los ejecutivos superiores de hoy se desarrollaron en la era de la estructura jerárquica. Ellos deben aprender otros enfoques innovativos de los gerentes de unidad más jóvenes y más próximos a la acción.

ix. La teoría del cambio que se aplica en muchos programas está equivocada. La creencia común es que se debe empezar por los conocimientos y las actitudes de los individuos. Los cambios en actitudes, conducen a cambios en el comportamiento individual. Y los cambios en el comportamiento individual, repetidos por mucha gente, resultarán en cambio organizacional. De acuerdo a este modelo, el cambio es como una experiencia de conversión. Una vez que la gente "se convierte", se producirán cambios en su comportamiento.

x. Nuestra teoría lo enfoca precisamente al contrario. En efecto, el comportamiento individual está poderosamente troquelado por los papeles organizacionales que la gente desempeña. La manera más efectiva de cambiar el comportamiento es poner a la gente en nuevos contextos organizacionales, lo cual les impone nuevos roles, responsabilidades y relaciones. Esto crea una situación que, en un sentido, "fuerza" nuevas actitudes y comportamientos en la gente.

xi. La revitalización corporativa requiere de tres factores interrelacionados:

- **Coordinación** de diversas unidades no necesariamente dependientes de la misma jefatura.
- **Compromiso** para llevar adelante el esfuerzo de cooperación que la coordinación demanda.
- **Destrezas** tales como conocimiento del negocio como una totalidad, destrezas analíticas y destrezas para las relaciones interpersonales, que los capacitarán para identificar y resolver problemas en equipo.

xii. Entrenar sólo en "destrezas" a veces lleva a la frustración porque por falta de "coordinación" la gente no tiene oportunidad de poner a trabajar los nuevos conocimientos adquiridos.

xiii. Los programas tradicionales de cambio, sustraen energía de los esfuerzos para resolver los problemas clave, lo cual explica por qué algunos gerentes se oponen a algunos programas de cambio.

xiv. Los inconvenientes del "cambio global" se evitan concentrándose en reorganizar los roles de los empleados, las responsabilidades y las relaciones para resolver problemas específicos del negocio. Eso es más fácil de lograr en pequeñas unidades donde las tareas y las metas están claramente definidas.

xv. Existe un "sendero crítico" de seis etapas que se retroalimentan entre sí para efectuar el cambio:

- Movilice el compromiso con el cambio por medio de un diagnóstico conjunto de los problemas de la empresa en el cual participen jefes y colaboradores.

- Desarrolle una visión compartida de cómo organizar y "gerenciar" para mejorar la competitividad. Pero, puesto que no se están cambiando las estructuras formales ni los sistemas ni los títulos ni la compensación, encontrará poca resistencia.
- Promueva el consenso sobre la nueva visión, otorgue poder para ejecutarla y cohesión para llevarla adelante. Desde luego, algunos no se sumarán al cambio. Deles oportunidad, pero no tema sustituirlos.
- Difunda la revitalización a todos los departamentos sin empujarla desde arriba. Lo que sea útil por su efectividad debe ser mostrado a todos como modelo; pero no caiga en la tentación de "decretar" que, por ejemplo, el trabajo en equipo debe generalizarse a toda la empresa.
- Institucionalice la revitalización mediante políticas, sistemas y estructuras formales. Pero haga esto hasta que el programa se haya implantado, las personas adecuadas hayan sido colocadas en su puesto y la organización por equipos esté funcionando. Intentar hacerlo antes, puede tener efectos contraproducentes.
- Monitoree y ajuste las estrategias en respuesta a problemas en el proceso de revitalización. El propósito del cambio es crear un activo que no existía antes: una organización "que aprende", a adaptarse a un entorno competitivo cambiante. La organización tiene que aprender a aprender.

xvi. El papel de la gerencia superior en el proceso de cambio debe consistir en:

- Crear un mercado para el cambio mediante la fijación de estándares demandantes para todas las operaciones y luego responsabilizar a los ejecutivos por el cumplimiento de esos estándares. El esquema debería ser el siguiente: la **supervivencia** de la empresa depende de su **competitividad**. Para lograr la competitividad se requiere cumplir estos **estándares**. Cumplir esos estándares es la **responsabilidad** de tales y cuales personas concretas.
- Recurrir sólo a la presión no es suficiente. Bajo esa presión, los ejecutivos tratarán de hacer más de lo que siempre han venido

haciendo: sobre-gerenciar, en vez de cambiar la forma fundamental en que se organizan.

- Utilice las unidades exitosamente revitalizadas como modelos para toda la compañía.
- Desarrolle senderos de promoción que estimulen el desarrollo del liderazgo. Sin líderes efectivos, las unidades no pueden hacer los cambios organizacionales necesarios. El liderazgo efectivo es el recurso más escaso en el proceso de revitalización de una corporación. Estos líderes pueden ser desarrollados precisamente en las unidades que vayan teniendo éxito en el programa.
- Es necesario apoyar a las unidades que están teniendo éxito con el cambio.
- Para escoger las unidades en las que se aplicará el programa, busque aquéllas donde el cambio tenga la mayor probabilidad de éxito.

xvii. Según el proceso de cambio se extiende, los ejecutivos de las unidades revitalizadas, eventualmente demandarán cambios de la gerencia superior y de otras unidades *staff* (contabilidad, personal, etc). También comienzan a descubrir oportunidades de mejor coordinación entre ellos y otras partes de la compañía sobre las cuales tienen poco control. Habrá entonces que proceder a realizar esos ajustes, pero nunca antes de que sean evidentemente demandados.

III. CAMBIO EN FORD[2]

Quienes trabajamos en apoyo a procesos de cambio, recibimos con agrado la versión sobre el cambio en Ford Motor Company que nos hace Suzy Wetlaufer sobre el proceso seguido por su Presidente Ejecutivo, Jacques Nasser.[3] El enfoque de Nasser llama la atención por su simplicidad. Para él "cambio" es "enseñanza". Hay que enseñarle a la gente por qué es necesario cambiar, qué es necesario cambiar y qué significado y exigencias tiene el cambio para cada uno. El cambio no es un him-

2. Ver Cedeño (1999).

3. Ver Wetlaufer y Nasser (1999).

no que se pueda ir cantando en las empresas, ni un mensaje de salvación para que unos den espacio a otros. Un proceso de cambio exitoso requiere un cambio personal en la manera de hacer las cosas, no sólo en la manera de sentir o de pensar sobre las cosas. "La única manera de lograr un cambio a nivel individual, es a través de la enseñanza. Hemos encontrado que enseñar es una manera extraordinariamente efectiva de cambiar una empresa. Con los programas de enseñanza que hemos usado en los últimos tres años, nuestra gente ha sido capaz de producir dos mil millones de dólares en reducciones de costos o aumentos de ingresos y han sido capaces de producirlos porque han logrado cambiar los patrones mentales". Nasser visualiza su campaña como un esfuerzo por producir un nuevo ADN: una mente global, conocimiento intuitivo sobre los consumidores, un énfasis constante en crecimiento, luchar contra los feudos, destruir paredes organizacionales y una fuerte creencia de que los líderes son maestros.

Los líderes siempre han enseñado. Siempre han querido transmitir sus experiencias, sus creencias. Lo novedoso del enfoque en Ford es que se ha sistematizado la enseñanza como medio para promover el cambio. Para esto, se ha aumentado la consistencia del mensaje y se ha llevado el esfuerzo hacia audiencias más grandes.

El común denominador del programa es que el cambio no se ve como el esfuerzo de un campeón, sino como los esfuerzos de muchas personas que enseñan a otras el por qué y el cómo de la nueva orientación. Ningún personaje externo puede sustituir a quienes, desde la realidad de la empresa, enseñan a sus compañeros el nuevo enfoque. Ninguno podrá tener tanta credibilidad como los que pertenecen a la misma empresa. Los de dentro, cuando proponen un clima abierto al diálogo, quedan comprometidos a propiciarlo. Si hablan de la necesidad de iniciativas para mejorar los resultados, quedan comprometidos a atender y manejar las propuestas que surjan de su personal; y al enseñar, quedan comprometidos a ser modelo de lo que enseñan.

Algo que se logra con un esfuerzo de enseñanza hecho de esta manera, es eliminar una barrera que surge cuando el proceso de cambio es visto como algo que "pertenece" a la gerencia. De alguna manera, la gente del nivel operativo que se ve arrastrada al proceso, empieza a preguntarse cómo es que deberían proceder para satisfacer algo que no saben definir

muy bien pero que la gerencia quiere. La gente del nivel operativo dice entonces "los de arriba quieren un cambio" pero no saben ni por qué ni cómo ni les interesa. El método Nasser logra eliminar esa falta de "apropiamiento" de parte de los niveles inferiores al nivel gerencial.

El concepto básico de este enfoque consiste en que todas las personas que tienen responsabilidad por el trabajo de otras, empezando por el presidente ejecutivo, formulen un "mensaje". Ese "**mensaje**" ha sido denominado como "el punto de vista enseñable" por Noel Tichy,[4] quien describe la metodología diciendo que se trata de que cada persona, empezando por el nivel superior, escriba una explicación de lo que sabe y cree acerca de lo que es necesario para tener éxito en su negocio y en los negocios en general: qué es lo que los consumidores realmente valoran, qué es lo que es necesario para ganarle a la competencia, cuáles son las macrotendencias que moverán los mercados, qué tipo de personas debe contratar la compañía para alcanzar sus metas, cómo sabe un líder cuándo lanzarse dentro de una nueva tecnología y cómo sabe cuándo abandonar un barco que se está hundiendo. Todo esto expuesto de manera muy condensada. En el nivel superior, este **"mensaje"** serían los lineamientos estratégicos del proceso de cambio.

El **"mensaje"** transforma a los líderes en maestros y a sus estudiantes en maestros y líderes y así sucesivamente a todo lo largo de la cadena de mando. Es un instrumento para verbalizar el enfoque de una persona con respecto al trabajo (por qué lo hace como lo hace) y sobre sus supuestos, creencias y experiencias. Esa verbalización constituye el **"mensaje"** que luego se comunica a colegas, jefes y colaboradores, no como un comunicado sino como una propuesta para la reflexión y el diálogo y da lugar a una elaboración conjunta entre directores y asistentes. El **"mensaje"** consiste en explicitar la racionalidad de lo que cada uno hace. La elaboración es su análisis crítico, su enriquecimiento y finalmente su traducción en propósitos de acción.

La dirección es de arriba hacia abajo. Primero los líderes superiores explicitan y ordenan su **"mensaje"**. Lo reflexionan y elaboran entre ellos logrando congruencia entre sus posiciones particulares porque nada

4. Noel Tichy es un professor de comportamiento organizacional y gestión de recursos humanos en la Escuela de Negocios de la Universidad de Michigan en Ann Arbor.

conspira más contra un proceso de cambio que el grupo superior envíe señales no unánimes hacia los colaboradores. Luego lo comunican a las personas de su nivel inmediato inferior, quienes lo reciben como un insumo para su propia reflexión. Una vez que ese **"mensaje"** de los líderes superiores es conocido, estudiado y reflexionado por el nivel siguiente, las personas de este nivel escriben sus propios "mensajes" y los comparten con sus colaboradores.

El **"mensaje"** tiene cuatro elementos básicos: **ideas**, **valores**, **energía emocional** y **políticas**. La parte de **ideas** es la teoría personal sobre lo que produce el éxito de la empresa en cuanto a productos, servicios, canales de distribución, segmentos de consumidores. En el elemento de **valores** se expresan las actitudes personales deseables de las personas que integran la empresa. Ahí por ejemplo deberían ir actitudes como el "sin fronterismo", valor acuñado por Jack Welch y que denota un comportamiento abierto según el cual, las personas trabajan por la empresa sin consideración del status o de lealtades funcionales y buscan ideas donde quiera que sea. El elemento de **energía emocional** explicita cómo se motiva a otras personas. Nasser cree en los programas de aprender-haciendo. Para él la gente se llena de energía cuando entienden el contexto competitivo de su trabajo y, más aún, cuando se pone sobre ellos la expectativa de producir resultados. La parte de **políticas** se refiere a las guías que se tienen para tomar decisiones difíciles. Podrían estar ahí criterios tales como "la calidad no se negocia", "no sacrificar el mediano plazo por el corto plazo", "la capacitación es una inversión". Esas **políticas** permiten aclarar y hacer más rápidos los procesos de toma de decisión.

El elemento de aprender-haciendo está presente en todo el programa. En el nivel superior se expone el punto de vista de Nasser, y se pide a los ejecutivos superiores presentar propuestas para resolver retos estratégicos importantes en un término de seis meses. En el nivel inmediato siguiente, se expone el punto de vista del nivel superior y se asignan proyectos que deben producir resultados en costos o en ingresos, en un plazo de cien días.

Tichy considera que el **"mensaje"** funciona bien en situaciones de cambio, porque el mero hecho de crearlo y someterlo a prueba hace a la gente mejores líderes, porque los obliga a sacar a flote lo que saben y enton-

ces entienden por qué lideran como lideran, penetran en los supuestos subyacentes acerca de ellos mismos, sus organizaciones y los negocios en general. El conocimiento implícito se vuelve explícito y puede ser cuestionado, refinado y enriquecido. Los líderes generan un cuerpo de conocimientos explícito y listo para impartirlo, construyen un esquema de las propias ideas, lo cual ayuda a construir conocimiento en los demás. En segundo lugar, el **"mensaje"** funciona por el efecto multiplicador y su velocidad de difusión. Por ejemplo, Nasser una vez que articuló su **"mensaje"** se lo enseñó a otros 200 líderes que a su vez enseñaron a 1.200 más y éstos a su vez a 55.000 más, todo dentro del plazo de un año. En tercer lugar, porque sistematiza una de las misiones más críticas de los líderes, es decir, el desarrollo de personas. Usualmente los líderes desarrollan a otros líderes con el ejemplo, pero eso puede tomar muchos años y deja muchas cosas no explicadas. Creemos que lo más valioso que hay en el método de Ford, es que explicita las razones por las cuales hay que hacer lo que se pide hacer. Esto produce convencimiento. Pedir hacer sin decir por qué o para qué, es apelar a la credulidad o a la obediencia. Explicar por qué hay que hacer lo que se pide hacer, apela a la racionalidad y a la libertad.

IV. TODO CAMBIO IMPLICA UN DUELO[5]

La vida del hombre está marcada por una gran cantidad de episodios en los cuales hemos perdido algo. Perdimos el cuidado que de niños recibimos de nuestros padres. Perdimos la infancia, perdemos la juventud, perdemos amistades y amores. Esas pérdidas son elementos de nuestra vida psíquica que quizá ya no nos producen dolor, que en su momento lo produjeron, pero que de cualquier manera miramos con aversión cuando repasamos nuestro "álbum de recuerdos". Algunas de esas pérdidas ocurrieron sin nuestra participación, o al menos sin que pudiéramos evitarlas, de ahí que éstas no sólo tienen el sabor de lo que perdimos sino también el mal gusto del desvalimiento o de la falta de control sobre la situación.

Un punto de vista para pensar en las dificultades que el cambio organizacional y personal implica, es considerar que todo cambio lleva aneja

5. Ver Cedeño (1993).

una sensación de pérdida y una sensación más o menos intensa de carencia de control sobre una situación.

Algunos autores sugieren que parte de las dificultades que se presentan en todo proceso de cambio, se deben a que en las empresas muy pocas veces se aborda consciente y constructivamente el problema de las emociones humanas asociadas con el cambio organizacional.

En 1970, el libro *On death and dying* (Kubler-Ross) presentó una descripción en etapas del proceso que se sigue para lograr el equilibrio después de que una pérdida lo ha perturbado. En un artículo posterior, Perlman (1990) hace un esfuerzo por utilizar esa descripción para adaptarla al cambio organizacional, para lo cual se agregan algunas etapas al proceso originalmente descrito.

Según este autor, el viaje emocional del proceso de asimilar una pérdida o de pasar por un proceso de cambio, si hablamos en el contexto de una empresa, contiene 10 fases:

- **equilibrio**
- **negación**
- **ira**
- **regateo**
- **caos**
- **depresión**
- **resignación**
- **apertura**
- **aprestamiento**
- **reemergencia**

La primera etapa es la situación de **equilibrio** previa a la aparición de la necesidad de cambio. Lo conocido nos da una sensación de seguridad. Las rutinas nos sirven para economizar esfuerzos. Todos estamos muy claros sobre quiénes somos y qué es lo que tenemos que hacer. Una de las dimensiones molestas del cambio es que vienen a introducir cuestionamientos sobre ese sólido asiento de nuestra identidad.

Cuando la necesidad de cambio se juzga evidente y grupos con poder, (estén o no en centros de poder formales), inician el proceso de cambio, la reacción más generalizada es la de **negación**, la cual consiste en un esfuerzo de demostrarse racionalmente que el cambio no es necesario ni será beneficioso. En el caso de las pérdidas personales, la negación consiste en negarse a creer que ha ocurrido la pérdida. De esta manera, reaccionan en los primeros instantes quienes reciben la noticia intempestiva de la pérdida de un ser querido, de una relación amorosa, de una relación laboral. "¡Eso no es posible!" o "¡Cómo va a ser posible!", son exclamaciones de uso frecuente en esas circunstancias.

Como muchos de los esfuerzos que se hacen en las empresas para oponerse al cambio son manifestaciones de este mecanismo de negación, debe tenerse cuidado en atender al hecho de que como mecanismo inconsciente, existen dos dimensiones en las gestiones de quienes se oponen al cambio. Un nivel manifiesto, constituido por todos los argumentos que dan y un nivel latente nutrido por los temores y por el apego al estado de cosas. En las empresas se pretende que ese nivel latente se desactive con sólo dar contra-argumentos que refuten el contenido manifiesto y eso no es posible. La frustración de los promotores del cambio cuando dicen que "ya les dimos todas las explicaciones, ya les demostramos que el cambio es deseable y todavía siguen oponiéndose", refleja que no se ha comprendido que el nivel latente tiene una existencia real y debe ser atendido con intervenciones específicas.

La tercera etapa es la de **ira**. "¡Esto no puede ocurrirme a mí!" o "¡Por qué tenía que ocurrirme a mí!", son expresiones en que el individuo se rebela contra la suerte, el destino, o las circunstancias que de esta manera lo tratan. Esta ira es la respuesta primitiva ante un agravio a nuestra intimidad o como lo denominaría un psicólogo, ante una herida narcisista. Nos queremos mucho y no toleramos que un evento nos dañe o venga a perturbar el equilibrio en que nos encontrábamos tan confortables.

Rashford y Coghlan (1989), señalan que el equivalente organizacional de esta etapa de ira, es la de tratar de evitar el cambio *(dodging)* y dice que empieza cuando la evidencia acumulada muestra que el proceso de cambio va tomando fuerza. Se dará entonces una búsqueda de información en contrario, esto es, información que señale el cambio como inconveniente o innecesario.

Una cuarta etapa que señala Perlman es la del **regateo**. Ese regateo, según lo hemos podido ver en algunos casos concretos, consiste en que quienes se oponen al cambio, vista su inevitabilidad ofrecen negociar. Se trata entonces de buscar *second bests*: que se le dé una oportunidad a lo actual luego de hacerle algunas mejoras, que el cambio sea menos profundo, que sea más gradual, que se inicie más tarde, que se circunscriba a una parte de la empresa.

Una quinta etapa es la de **caos**. Puesto en marcha el proceso de cambio, "todo chirria", todo suena a desajustado, las cosas no ocurren como se había planeado. Y esto, que es natural para los promotores del cambio y a lo cual se enfrentan con optimismo, genera en quienes se oponen una sensación de caos y de confusión. Sus expresiones de esta etapa son del tipo de "Tanto que se los advertimos!", "Ahora sí que nos llevó la trampa!", " Y ahora quién podrá defendernos".

En esta etapa, algunos de los opositores al cambio –aquellos que menos toleren la ambigüedad– podrían hacer causa común con los promotores, como una estrategia personal de reducir su confusión. (En un libro irónico llamado *Management by guilt*, su autor dice que gerenciar por confusión es provocar el caos para que la gente sienta que usted es la única persona que sabe qué es lo que está ocurriendo. Usted entonces les parecerá el único puerto seguro en la tormenta.)

Hay una etapa de **depresión** durante la cual la sensación de lo perdido (persona, relación, rutina, grupo al que se pertenecía, seguridad) consume la energía necesaria para seguir viviendo y el participante en el proceso de cambio (o el doliente en el caso de una pérdida personal) detiene su andar, pierde el gusto por las cosas, se vuelve hacia dentro de sí mismo, pierde creatividad y entusiasmo para la acción.

Esta etapa puede transformarse patológicamente en melancolía, que es lo que ocurre a quienes no superan el impacto sino que ven deteriorada permanentemente su propia vida a causa de la pérdida. En palabras de Freud, parece como si la sombra del objeto perdido cayera sobre el yo. En el contexto organizacional, la melancolía es lo que ocurre a quienes no se pueden adaptar al cambio, no por razones técnicas sino psicológicas y acaban transformándose en opositores pertinaces, en saboteadores inconscientes o finalmente separándose de la empresa.

La séptima etapa es la de **resignación** o **aceptación**, que es cuando, tomada plena conciencia de lo inevitable de la pérdida, el doliente empieza a considerarla como real, como suya. La resignación es el final del proceso traumático, es la vuelta de las aguas a su nivel. Atrás quedaron los dolores, los temores y ahora sólo queda la nueva realidad personal u organizacional, diferente a la primitiva, quizá menos agradable que aquélla, pero a la cual hay que adaptar el comportamiento porque es la única realidad que se tiene.

Perlman señala una octava etapa llamada de **apertura**, en la cual ya la persona ha aceptado el cambio y se encuentra buscando una nueva forma de vivir, si la pérdida fue una pérdida individual. Posiblemente se trate de frecuentar nuevas amistades, de emprender nuevas actividades, de buscar nuevas diversiones. En el ámbito organizacional se tratará de repensar sobre la contribución del puesto que se ocupa o de buscar un puesto de combate en la nueva organización.

La novena etapa es de **aprestamiento** o preparación para la acción. Ya se ha pensado en lo que se desea hacer y ahora se trata de convocar la energía para emprender los nuevos caminos. La décima etapa es la de **reemergencia**, algo así como el retoñar dentro de una nueva forma de vida.

La consideración sobre el significado individual de la complejidad del proceso de cambio llama la atención sobre algunas posibilidades para facilitar los procesos de cambio, que han sido poco consideradas. Algunas de ellas son las siguientes:

i. Los ejecutivos deben ver el proceso de cambio, la transición, como algo manejable en el sentido de que se pueden concebir y ejecutar intervenciones que lo hagan más funcional y menos traumático. El cambio no es algo ante lo cual el ejecutivo deba asumir un papel neutral.[6]

ii. Sujetos a un proceso que desata ansiedad, angustia y que a veces implica dolor, los participantes necesitan sentirse aceptados, acogidos, contenidos, cualquiera sea su actitud ante el cambio. (Payne)

6. Ver Payne, T. (1991).

iii. Conocer las razones que justifican el cambio permite hacer un proceso más adecuado del traumatismo de la pérdida. Cuanto más relevantes y válidas sean esas razones mayor es su contribución.[7]

iv. La participación en las decisiones sobre la ejecución de un proceso de cambio puede atenuar la sensación de pérdida que experimenta el ejecutivo. (Sullivan)

v. Se debe ayudar a los participantes a ver con claridad cuál es su papel dentro de la nueva situación que se desea instaurar, qué contribución se espera de cada quién y a través de cuáles actividades, decisiones y relaciones se puede lograr excelencia en esa contribución.

vi. Deben establecerse grupos de apoyo por medio de los cuales los ejecutivos puedan entender y expresar los sentimientos que van experimentando a lo largo del proceso de cambio y reconocer y explorar la sensación de pérdida. (Sullivan)

vii. Los ejecutivos superiores deben asumir un papel de escuchas activos (*active listeners*) que mediante esa función faciliten la "digestión" de los efectos de la inseguridad y la defensividad, ayudando de esta manera a que se restablezca la confianza mutua, a que los ejecutivos restablezcan su confianza en sí mismos y lleguen a sentirse cómodos con la nueva situación. (Payne y Sullivan)

viii. El jefe debe asumir un papel de *"coach"* que nutra, apoye y estimule la concentración de energía para darle seguimiento a programas y proyectos. (Rashford)

ix. Esa función de *"coach"* también debe tener como propósito ayudarles a concebir y desarrollar formas creativas de operar dentro de sus nuevos papeles, producto de la nueva situación organizacional. (Sullivan)

V. APRESTAMIENTO PARA EL CAMBIO[8]

Como reporta la Revista de Negocios de Harvard, la empresa Symmetrix, una firma consultora de Lexington, Massachussets, ha ideado un

7. Ver Sullivan (1991).

8. Ver Cedeño (1994).

test que permite predecir los resultados de un proceso de cambio en una empresa. Conscientes del gran número de intervenciones que no producen resultados y del desperdicio de recursos que eso representa para consultores y clientes, esa firma plantea el test a sus prospectos antes de iniciar cualquier esfuerzo. Los elementos componentes del test son los siguientes:

i. **Nivel del patrocinador.** Cuanto más arriba en la escala jerárquica se encuentre el patrocinador del proceso, mejores posibilidades de éxito. El patrocinador del proceso no necesariamente es su líder cotidiano. El patrocinador es la persona que le da apoyo político al proceso. Esto explica por qué Deming no aceptaba encargos que no provinieran del más alto nivel de la empresa.

ii. **Liderazgo**. Cuanto más elevada sea la posición del líder y cuanto mejores sean sus conexiones con diferentes componentes de la organización, mejores son las posibilidades de éxito.

iii. **Motivación**. Si la alta gerencia hace evidente su interés en que el cambio ocurra, si ese interés es compartido por personal clave y si la organización ha mostrado apertura a procesos innovadores, el pronóstico puede ser más optimista.

iv. **Dirección**. Si los responsables del programa están dispuestos a emprender valientemente acciones de cambio profundo y no se conforman con hacer un maquillaje, si tienen una clara visión de cómo será la empresa en el futuro, si tienen suficiente poder de convocatoria como para movilizar la empresa en la dirección del cambio, se puede ser optimista sobre los resultados del proceso.

v. **Medición**. Todo proceso de cambio requiere que se tengan claras las metas, y que exista una adecuada medición de resultados para tener retroalimentación sobre la manera en que se va progresando hacia esas metas.

vi. **Contexto organizacional**. Hay circunstancias organizacionales que potencian u obstaculizan el cambio: si el gerente es nuevo o si el equipo de alta gerencia se está desmembrando; si la empresa enfrenta una intensa competencia. Si su situación financiera es saludable; si hay procesos de cambio de otra naturaleza que estén en

marcha. Todas estas circunstancias tienen una influencia cruzada sobre el proceso cuyo pronóstico se está haciendo.

vii. **Territorialidad**. Cuanto más incorporado esté en la cultura de la empresa la noción de territorialidad, menos probable es el éxito de programas que impliquen modificaciones a procesos que cruzan a lo ancho de toda la organización. Tal vez se podrá hacer un cambio en la técnica de ventas, pero en cuanto es necesario poner a trabajar juntos a la gente de ventas y al personal de crédito y cobros, tropezamos con la resistencia de una cultura de feudos.

viii. **Comparación con la competencia**. Se dice que hay más posibilidades de éxito si la empresa sigue la práctica de estar bien informada sobre la competencia. No sólo sobre lo que hace mal, sino, especialmente sobre lo que hace bien.

ix. **Orientación hacia el cliente**. Cuando en la empresa existe una difundida sensibilidad por el cliente, cuando la empresa mira hacia afuera y no se paraliza en un éxtasis narcisista sólo contemplándose a sí misma, habrá más flexibilidad para cambiar. El narcisismo lleva a las empresas a creer que "están muy bien" y que son los clientes los que "están mal" porque no valoran su tecnología o su moderno equipo o sus normas de calidad.

x. **Incentivos**. Si existe un sistema de incentivos que conecte el interés individual de los participantes al cumplimiento de las metas, se aumenta la probabilidad de éxito. Esos incentivos no deben estar solamente relacionados con resultados tradicionales (costos, ventas, utilidad) sino también con la necesaria innovación que el proceso demanda. Esto implica una revaloración de la forma cómo la empresa considera el riesgo y de su reacción ante el fracaso de las iniciativas individuales. En empresas donde existe una alta penalización del fracaso, se inhibe la toma de riesgos y se bloquea la innovación.

xi. **Estructura organizacional**. Dos son los indicadores negativos en este aspecto. Si la estructura organizacional no ha sufrido cambios en muchos años, las expectativas del proceso de cambio deben ser menos optimistas. También es negativo el pronóstico cuando la estructura organizacional ha sufrido varios cambios en un corto período y dichos cambios han surtido poco efecto. Eso podría estar

indicando que la empresa no resiste a los cambios abiertamente, sino que permite que se realicen, pero luego los anula creando un vacío en torno a ellos.

xii. **Comunicación**. Cuanto más abierta sea la comunicación, mejor pronóstico se puede hacer sobre el cambio. Si sólo se dan "comunicados" de arriba hacia abajo, si no hay varios espacios en los cuales se puedan dar comunicaciones en múltiples direcciones, si existe "una verdad oficial" y no hay oportunidad de cuestionar y ejercer una sana crítica sobre lo que la empresa hace, el pronóstico se torna pesimista.

xiii. **Simplicidad organizacional**. Cuanto más plana sea la estructura y cuanto menos *staff* tenga mayor es la probabilidad de que el cambio sea exitoso. La estructura muy vertical y muy llena de "tejido adiposo" dificulta las comunicaciones y tiene muchas conexiones de poder en las cuales se pueden incubar gérmenes de resistencia al cambio.

xiv. **Experiencia previa con el cambio**. Si la empresa ha tenido recientes experiencias positivas de cambio, la actitud del personal permite esperar éxito en el presente intento. Por el contrario, una mala experiencia de cambio deja una huella que dificulta futuros intentos.

Cuando se han hecho muchos arranques y no se ha concretado ninguna realización, el aprendizaje que pueden haber realizado los miembros de la organización es el de esperar antes de comprometerse con el proceso de cambio.

xv. **Clima organizacional**. Se pueden esperar mejores resultados en una empresa en la cual los empleados disfrutan de su trabajo, donde están satisfechos con sus jefes, donde se consideran bien pagados y en consecuencia, están dispuestos a asumir responsabilidades. Lo contrario ocurre cuando está presente un bajo espíritu de servicio a la empresa, resentimiento y desconfianza.

xvi. **Innovación**. Cuando el clima es propicio a la innovación, porque las decisiones al respecto se toman con rapidez, cuando existe transparencia para sugerir y experimentar, cuando las paredes entre departamentos son fáciles de franquear para explorar y crear interdis-

ciplinariamente, se pueden esperar buenos resultados del proceso de cambio.

xvii. **Toma de decisiones**. Si las decisiones son expeditas, si está claro quién debe tomarlas, si la información para tomarlas se obtiene sin esfuerzos extraordinarios, el pronóstico es favorable. En cambio, es desfavorable si hay confusión, si hay lentitud, si hay mucho conflicto y si, cuando una decisión produce malos resultados, hay una intensa búsqueda de culpables e intercambio de acusaciones.

Una franca evaluación de estos elementos, preferentemente realizada por un grupo de ejecutivos experimentados con objetivos, permitiría tener una buena idea de lo que se puede y lo que no se puede esperar de un esfuerzo de cambio.

VI. GESTIÓN DEL CAMBIO[9]

La globalización, con su secuela de intensificación de la competencia, nos ha vuelto a recordar la necesidad del cambio. La experiencia del cambio está presente en todos los órdenes de la naturaleza. Las especies sobreviven gracias a la adaptación, lo cual es un fenómeno de cambio natural, orgánico, espontáneo. Sin embargo, los organismos políticos, sociales y empresariales, tienen el desafío de ir más allá de la adaptación. Dotados como están de libertad y de racionalidad, convertidos por esa razón en entidades cuasi personales, están dotados de las mismas características creativas y de las mismas posibilidades de concepción de ideales y anhelos que le dan carácter al milagro de la persona humana.

Del cambio se habla con gran facilidad … hasta que no se han sentido en la piel las múltiples dificultades que tales procesos conllevan. Lo que denominamos "resistencia al cambio" no es un síntoma aislado, sino más bien un síndrome, de ahí que las recomendaciones sobre cómo llevar adelante un proceso de cambio tengan que referirse a varios aspectos de la vida de la organización.

9. Ver Cedeño (1998b).

Algunas empresas han desarrollado una cierta aversión al cambio y argumentan que han hecho muchos intentos por realizar cambios parciales, y que si no han tenido éxito con estos cambios parciales, mucho menos lo tendrían con procesos de cambio más globales. Quizá lo que ha ocurrido es que, por tratarse de cambios parciales, no se ha puesto atención a todas las variables a las cuales se recomienda atender en procesos más amplios. La otra experiencia negativa que se tiene en las empresas está relacionada con la aplicación no sincronizada de cambios. Hoy se le hicieron mejoras al producto, dentro de tres meses se cambió la forma de remunerar a los vendedores, unos meses más tarde se intensificó la publicidad. El cambio debe ser pensado con visión de totalidad, esto es, que se deben considerar todos los aspectos que lo favorecen o se oponen a él, pero la expresión "cambio integral" se puede quedar sólo en las palabras.

Tres autores, Robert P. Bauman, Dave Ulrich y John P. Kotter han publicado en años recientes sus "pasos" necesarios para gerenciar un buen proceso de cambio.[10] Ninguno se contradice, alguno precisa lo que otro afirma de manera más general y todos hacen uso de su experiencia para plasmarla en principios o recomendaciones de acción. La lista completa y mis comentarios al respecto, es la siguiente:

1. **Crear un sentido de urgencia (Kotter).** Cambiar es difícil. Sin una necesidad de cambio, la organización procediendo "económicamente" en cuanto a energía, stress y costo, preferiría continuar con las cosas como están. En cambio, cuando queda claro que la supervivencia está amenazada, se ha creado la necesidad del cambio.

2. **Una actitud triunfadora (Bauman)**. Como el proceso es difícil, vamos a encontrar obstáculos, esfuerzos fallidos, productividades bajas. Si no se tiene una actitud realista que acepte esas dificultades, el ánimo se va minando. En cambio si se sabe, con esperanza, ver la luz al final del túnel, se tiene más entereza para ir lidiando con los obstáculos.

3. **Liderar el cambio: quién es responsable (Ulrich)**. El proceso tiene que tener un líder y éste tiene que ser quien hace cabeza en la empresa. Si bien es cierto se puede requerir ayuda especializada de

10. Ver Bauman, *et. al.* (1997), Ulrich (1998) y Kotter (1995).

distintas personas de dentro o fuera de la empresa, la comandancia en jefe del proceso no puede ser delegada ni a externos ni a internos de niveles subordinados.

4. **La organización como héroe (Bauman)**. Los esfuerzos que hay que hacer son múltiples. Es necesario contar con la colaboración de muchas personas y unidades de la empresa. Por eso, los méritos y las medallas deben ser asignados a todos esos héroes y no solamente a quien los lidere. Si bien el cambio tiene que tener un campeón, el reconocimiento y el estímulo deben ser para toda la organización.

5. **Formar una fuerte coalición que guíe el proceso (Kotter)**. No es necesario que todos los miembros de la empresa estén de acuerdo con el esfuerzo de cambio, pero sí es indispensable que una masa crítica de personas esté dispuesta a poner entusiasmo y tiempo para apoyarlo. La masa crítica se define tanto por el número de personas como por la influencia que tienen. Esa influencia no siempre está correlacionada con la posición jerárquica, por lo cual hay que tener la sagacidad de incluir en el grupo no sólo a los niveles gerenciales.

6. **Crear una visión (Kotter)**. La visión aclara y entusiasma. Es el sueño realizable. Es la manifestación de la esperanza. Lo que se intenta tiene que ser suficientemente movilizador. Tiene que hacer pensar a los miembros de la empresa que vale la pena el esfuerzo. Tiene que ser también considerado factible, porque a nadie le atrae empeñar sus afanes en causas perdidas.

7. **Dar forma a la visión: cómo va a lucir la compañía cuando realicemos los cambios (Ulrich)**. Tiene que ser posible traducir la visión de manera que cada una de las personas en la organización entienda cómo va a ser su unidad de trabajo y hasta su puesto de trabajo, cuando se haya completado el proceso de cambio.

8. **Crear una necesidad compartida: por qué lo estamos haciendo (Ulrich)**. A veces la visión se formula de manera un tanto abstracta, porque se trata de un ideal, de un ejercicio de esperanza. Es entonces necesario poder concretarla, poder darle sentido para cada uno de los participantes en el proceso. "Mejorar la probabilidad de supervivencia de la empresa" puede tener mucho sentido para los accionistas. "Convertir la empresa en un empleador que pueda

brindar mejores oportunidades a su personal" puede tener más sentido para los empleados del nivel operativo.

9. **Comunicar la visión (Kotter)**. Esa visión tiene que ser el mensaje que sirva de inspiración a todo el movimiento. La visión no debe ser el "santo y seña" del grupo responsable de conducir el cambio, sino que debe difundirse ampliamente, lo cual demanda habilidades y dedicación especiales del líder y de los otros miembros de su grupo que serían los portavoces ante el resto del personal. Jack Welch (líder de un exitoso proceso de cambio en General Electric) señala que una de las actividades que más le costaba realizar era repetir y repetir el mismo mensaje ante los distintos auditorios a los que tenía que dirigirse. En eso hay que ser incansable y hay que reconocer que la visión no puede ser objeto de un comunicado sino de una comunicación intensa, amplia, completa y bien manejada.

10. **Comunicación estratégica (Bauman)**. El cambio hace surgir incontables necesidades de comunicación. Como se trata de hacer las cosas de manera diferente, surgen dudas, suspicacias, temores, sentimientos que deben ser aireados en una forma de *glaznot* que permita a la organización reducir el "ruido" que ellos producen. De igual manera surgen también sugerencias, argumentos de oposición, hallazgos de información y necesidades de coordinación que son cruciales para la buena gestión del proceso, los cuales necesitan de una comunicación expedita. Todo esto hace necesario que se mejoren y aumenten los mecanismos de comunicación de "línea" y que se creen otros mecanismos *ad-hoc*.

11. **Movilizar el compromiso: quién más debe involucrarse (Ulrich)**. Ningún plan de cambio es tan completo como para que, según se va desarrollando, no tenga que sufrir modificaciones. Cada una de esas modificaciones va señalando nuevas unidades o nuevas personas que deben involucrarse. Esa es una de las razones por las cuales el proceso no puede manejarse como el *pet project* de un grupo reducido de personas.

12. **Dar poder a las personas para accionar en pos de la visión (Kotter)**. Si el lanzamiento del esfuerzo es exitoso, las personas se van a sentir movidas a accionar. Si además la visión está clara, si ha si-

do traducida para que oriente a las unidades y a los puestos, entonces el escenario está puesto como para que se vayan produciendo acciones. Para esto, las unidades y las personas han de ser debidamente "facultadas" o "empoderadas" para accionar.

13. **Aprendizaje permanente (Bauman)**. El tránsito por este territorio novedoso, hace surgir la necesidad de sistematizar el aprendizaje que esta experiencia va produciendo. Aquí aplican todas las recomendaciones sobre cómo darle a la empresa el carácter de "organización de aprendizaje".

14. **Planear y producir victorias de corto plazo (Kotter)**. Las unidades y las personas deben ser alimentadas con los éxitos que se van obteniendo. Las campañas largas, sin victorias parciales, demandan mucha fortaleza y mucha esperanza. Quienes están viviendo la campaña del cambio deben ser retroalimentados con los éxitos que se vaya obteniendo. El plan del proceso debe tratar de incluir muchos pequeños desafíos que tengan alta probabilidad de concluir en victorias.

15. **Alinear el comportamiento con la estrategia (Bauman)**. La visión y la estrategia a la que da lugar, tiene que convertirse en comportamientos. Jan Carlzon, Presidente de Scandinavian Airlines dice que de poco sirve lo que la memoria de la empresa diga sobre servicio al cliente, si esa formulación no se convierte en comportamiento de las personas que tienen contacto con el cliente, a niveles tan operativos como el de las aeromozas o el personal de tierra que recibe las maletas del pasajero.

16. **Modificar sistemas y estructuras: cómo se institucionalizará el proceso de cambio (Ulrich)**. Un proceso de cambio no transcurre sin consecuencias. Será necesario modificar estructuras y sistemas. Al respecto se ha dicho que una de las fuentes de resistencia es el temor a las reducciones de personal; por lo tanto, algunas empresas están ensayando reducir los despidos al mínimo y hacer un esfuerzo creativo por reubicar a los desplazados, de manera que puedan ocupar puestos en los cuales se produzcan nuevos productos o servicios o nuevo valor para los existentes.

17. **Consolidar las mejoras y producir aún más cambio (Kotter)**. El cambio produce más cambio. Pero lo que se va logrando no se puede dejar descuidado.

18. **Institucionalizar los nuevos enfoques (Kotter)**. Al igual que cuando un ejército va conquistando territorios e impone sobre ellos su dominio; los cambios deben irse consolidando y legitimando, convirtiéndose en la forma habitual de ser de la empresa

19. **Monitoreo del progreso: cómo se lo medirá (Ulrich)**. Al igual que con cualquier otra acción gerencial, debe establecerse un sistema de control que nos indique con claridad, si estamos siendo exitosos. Esto quiere decir que hay que hacer muchos altos en el camino, planeados, sistemáticos, no al azar ni sólo cuando surgen dificultades o malos resultados.

20. **Hacerlo sostenible: cómo hacer para que perdure (Ulrich)**. Por muy valioso que sea un esfuerzo de cambio, las circunstancias lo van a tornar obsoleto. Por eso la aspiración debería ser que la empresa viviera un proceso permanente de cambio, lo cual quiere decir que el primer proceso de cambio debería dejar como resultado unos logros y a la vez desarrollar a la organización como para que el cambiar se convirtiera en su manera de ser.

VII. CONCERTACIÓN[11]

En la vida de las empresas, como en la de las naciones, la participación de colaboradores y ciudadanos en las decisiones ha venido siendo vista como una posibilidad tanto para enriquecer esas decisiones, como para aumentar la vinculación de esos participantes con sus resultados. Parece prudente, desde el punto de vista moral, que las personas tengan alguna participación en las actividades que afectan de manera sensible su destino. Esa participación sirve tanto para enriquecer la decisión con aportes de hechos, de puntos de vista, de indagación de consecuencias, como para "arroparla moralmente". En el proceso de decisiones en la empresa japonesa, dice Drucker que se dedica una gran cantidad de tiempo a la toma conjunta de la decisión, de manera que los participan-

11. Ver Cedeño (1998a).

tes pueden plantear toda clase de cuestionamientos y de contribuciones. Eso, comparado con los procesos autoritarios, parece dispendioso en cuanto al uso del tiempo. Sin embargo, a la hora de la ejecución se cosechan los frutos. En el caso japonés, la ejecución es más fluida porque ya en las etapas previas cada uno ha tenido oportunidad de ventilar sus puntos de vista. En cambio en una decisión tomada autoritariamente, es durante la ejecución cuando salen a flote las dudas, disensiones y confusiones de quienes no tuvieron una amplia oportunidad de participación. Eso explica muchos signos de falta de motivación y de oposición abierta o solapada a lo que se ha decidido hacer.

En un proceso de cambio (en gran cantidad y con gran intensidad) se plantean problemas, se formulan soluciones, se diseñan planes de acción que afectan profundamente a la empresa y a quienes con ellas se relacionan. Por tanto, el tema de cuán participativo será el proceso es un asunto que siempre debe ser enfrentado y resuelto.

Participar tiene un costo tanto para quienes ofrecen la oportunidad de participar como para quienes quieren aprovecharla. Hay que dedicar tiempo al acto concreto de participar. Hay que diseñar las formas de la participación. Hay que dedicar tiempo a la preparación de la participación. En algunos casos decir lo que se piensa es suficiente. En otros casos hay que invertir tiempo en formular, criticar y expresar lo que se piensa. Algunos problemas son tan elementales que su planteo no consume tiempo. Otros requieren un esfuerzo para llegar a un planteo adecuado y, finalmente, en algunos casos la mayor contribución que se puede hacer es ayudar a replantearlos.

La participación crea un vínculo. Si se nos ofrece contribuir e incurrimos en el costo de preparar y ejecutar esa participación, nace el derecho a tener expectativas. La expectativa mínima es que se tome en cuenta el aporte, lo cual es diferente a lograr que nuestro punto de vista sea el que prevalezca. Es indicador del grado de madurez de quien colabora, el saber que participar no da derecho a que nuestro punto de vista sea el que prevalezca, pero que sí da derecho a que nuestro aporte sea debidamente considerado; por ejemplo, a que no se lo pueda desestimar sin argumentación. Esto, debe ser explicitado como regla de juego cuando recién se inicia la práctica de la participación. De otra manera, la forma-

ción de expectativas desproporcionadas puede dar lugar a la frustración y al consiguiente desprestigio del llamado a contribuir.

La apertura a la participación puede verse desde tres perspectivas. Según una de ellas, ésta se abre cuando no se encuentran soluciones por parte de quien tradicionalmente ha estado encargado de encontrarlas. Según otra, se da oportunidad de participación a quienes con su predecible oposición, harían fracasar la etapa de ejecución de una determinada solución. En el primer caso se trata de una abdicación. En el segundo, de un acto manipulador. Pero existe una tercera versión. En algunas organizaciones, en algunos países, parece llegado el momento de ofrecer a colaboradores y ciudadanos una oportunidad de ensanchar su área de acción. Quienes sólo ejecutan, quienes sólo son "pacientes" de las decisiones tomadas por otros, ensanchan su área de acción al adquirir voz y voto en la toma de las decisiones. El móvil no es reforzar la incapacidad de los originalmente llamados a tomar las decisiones ni la reducción de la oposición por la vía de la manipulación, sino la consideración de que de esta manera se profundiza el ejercicio de la democracia y se ofrece una oportunidad de desarrollo personal a los ciudadanos, planteándoles un reto a su inteligencia y a su libertad, la cual se ejercita en cada decisión. Una persona que está separada de las decisiones que la afectan, ejerce menos su potencial de persona que otra que sí participa.

La mayor vinculación que se establece con el producto de la decisión a través de una mayor participación en las decisiones, aumenta la disposición a ejercer un control de mejor calidad sobre los resultados. La acción humana pasa por la etapa intelectual de toma de decisiones, continúa en la ejecución de lo decidido y se completa mediante el ejercicio del control; el cual asegura los resultados y permite hacer aprendizajes. Pero esta división en etapas no es natural sino didáctica. La acción humana es un proceso integrado, de manera que la capacidad de decisión se mejora en el ejercicio del control y éste se intensifica mediante la participación en las decisiones. Aquí subyace una oportunidad de mejoramiento del ejercicio del control por medio de una mayor participación en las decisiones.

La participación es un proceso. No conviene pasar de una situación de cero participación, en la cual todas las decisiones están concentradas en los niveles más altos de poder, a una de participación tan amplia que

configurara más bien una situación de cogestión. Conviene ir ganando experiencia en niveles elementales de participación como preámbulo para pasar a los superiores. Tomar decisiones requiere una destreza, una madurez y una integridad personales que deben ser desarrolladas a través de la práctica, hasta que esta práctica vaya formando hábitos de decisión efectiva. Participar es un proceso que se beneficia del aprendizaje y del desarrollo de quienes quieren participar.

Existen distintos grados de participación entre los cuales podríamos citar los siguientes:

1. **Plantear los asuntos o problemas** en cuya solución se quiera participar. Ackoff dice que el trabajo crítico consiste en tomar la situación confusa, lo que él llama *mess* y sintetizar a partir de ella el planteamiento del problema; lo cual viene a ser como expresar la confusión de manera que pueda ser procesada por nuestra mente.

2. **Aportar hechos al proceso de solución** lo cual vendría a consistir en un enriquecimiento del marco de referencia no solamente mediante un inventario sobre los hechos inmediatos, sino mediante una exploración creativa de conexiones previamente insospechadas. En paráfrasis de aquella linda metáfora, se trata de ver el dedo, pero sin dejar de descubrir también la estrella a la que éste señala.

3. **Explicitar lo que se quiere de la solución al asunto.** No estamos dispuestos a aceptar cualquier solución. Queremos que sean económicas, seguras, simples, que produzcan estabilidad y progreso, que no violen nuestras creencias, nuestras costumbres, nuestra comodidad. A veces no es posible que la solución satisfaga todos esos criterios, pero es necesario hacerlos explícitos, porque de esa manera se establecen criterios de calificación de las soluciones en función de su efectividad o de su aceptabilidad. Tan importante como conocer cuáles opciones solucionan el problema, es conocer cuáles opciones no estaríamos dispuestos a considerar.

4. **Ayudar a generar posibles soluciones.** Conocido el asunto, sus circunstancias significativas y las restricciones que planteamos sobre la solución, la generación de posibles soluciones es una etapa que puede beneficiarse mucho de las singularidades de muchos participantes, originadas en su educación, su experiencia, sus aspiracio-

nes, su ética. Esas singularidades llevan a cada uno a concebir distintos tipos de solución para un mismo problema.

5. **Indagación de las consecuencias de las soluciones.** Al igual que miramos las soluciones desde nuestra óptica particular, también tenemos distinta sensibilidad para percibir sus posibles consecuencias. Conviene saber cuándo lo que tenemos en la mano es una caja de soluciones y cuándo es la "caja de pandora".

6. **Seleccionar cuál o cuáles soluciones se pondrán en marcha.** Esto consiste en evaluar las posibles opciones en función de lo que exigimos de la solución y de las consecuencias de esas opciones.

Referencias

BAUMAN, ROBERT P. *et. al.* (1997). *From Promise to Performance: A Journey of Transformation at Smithkline Beecham*, Cambridge: Harvard Business School Press.

BEER, MICHAEL; RUSSEL A. EISENSTAT y BERT SPECTOR (1990). *The Critical Path to Corporate Renewal*, Cambridge: Harvard Business School Press.

CEDEÑO, ÁLVARO (1989). "La resistencia al cambio", *Actualidad Económica*, vol. III, n.° 7, enero.

_____ (1993). "Todo cambio implica un duelo", *Actualidad Económica*, vol. VII, n.° 8, febrero.

_____ (1994). "Aprestamiento para el cambio", *Actualidad Económica*, vol. VIII, n.° 11, mayo.

_____ (1998a). "Concertación", *Actualidad Económica*, año XII, n.° 173-174, marzo.

_____ (1998b). "Gestión del cambio", *Actualidad Económica*, año XII, n.° 180-181, junio.

_____ (1999). "Cambio en Ford", Actualidad Económica, vol. XIX, n.° 210, octubre.

KOTTER, JOHN P. (1995). "Leading Change: Why transformation efforts fail", *Harvard Business Review*, marzo-abril.

KUBLER-ROSS, ELISABETH (1970). *On Death & Dying*, Old Tappan, U.S.A.: Macmillan Publishing Company.

PAYNE, T. (1991). "Passage: getting from here to there during change", *Canadian Manager*, setiembre.

PERLMAN, D., y TAKACS, G. J. (1990). "The 10 stages of change", *Nursing Management*, vol. 21, n.° 4, abr., pp. 39-45.

RASHFORD, NICHOLAS y DAVID COGHLAN (1989), "Phases and Levels of Organisational Change", *Journal of Managerial Psychology*, vol. 4, n.° 3.

SULLIVAN, M. (1991). "The grieving process in cultural change", *Health Care Supervisor*, diciembre.

ULRICH, DAVE (1998). "A new mandate for human resources", *Harvard Business Review*, enero-febrero.

WETLAUFER, SUZY y JACQUES NASSER (1999). "Driving Change: An Interview with Ford Motor Company's", *Harvard Business Review*, marzo-abril.

Serie de libros de ensayos
de la Academia de Centroamérica

1. ENSAYOS EN HONOR A ALBERTO DI MARE
   Rodolfo Quirós, *editor*
   2002

2. ENSAYOS EN HONOR A CLAUDIO GONZÁLEZ VEGA
   Grettel López y Juan Carlos Obando, *editores*
   2003