

BOLETÍN DE ECONOMÍA

UNIDAD DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Vol. IV, Núm. 3

enero - junio 1999

¿Crisis de la periferia? ¿Crisis del centro? ¿Crisis global?

Juan Lara Fontáñez*

La crisis continua que viene desde el colapso del peso mexicano en 1994 hasta la debacle financiera en Asia —con sus secuelas de contagio en Rusia y Brasil— reta la visión convencional de que vivimos en una economía global empujada a la convergencia por la lógica del mercado y el imperativo tecnológico. Más bien, los sucesos de este último lustro del siglo tienden a revalidar el esquema prebischiano de centro/periferia y apuntan hacia un peligroso aumento de la tensión inherente a esa estructura. Como es de esperar en un sistema mundial asimétrico, cuyas líneas de fractura no pasan por el justo medio, lo que hace un año se perfilaba como una crisis global ahora comienza a parecer una crisis localizada de la periferia. Mientras en Estados Unidos y Europa se empieza a decir que “lo peor ya pasó”, Brasil apenas comienza a adentrarse en el pantano económico que tiene por delante.

Más de la mitad de la economía latinoamericana (el PIB combinado de Brasil y México), está sujeto en la actualidad a un régimen de tipo de cambio flotante. Otra sexta parte (el PIB argentino) está cubierta por un régimen de caja de conversión y se habla de pasar a la dolarización llana y simple. La propuesta de dolarización suena también en México y Brasil, aunque por lo pronto no con la misma fuerza que en Argentina. La región se inicia así en lo que podría llamarse una tercera generación de reformas, consistente en la adecuación del régimen cambiario a la plena liberalización de la cuenta de capital. Las dos generaciones previas de reformas se enfocaron, primero, en la reestructuración del espacio público/privado y la apertura comercial y, segundo, en darle autonomía a los bancos centrales para privilegiar la estabilidad monetaria. Con esta tercera generación de reformas—la reforma cambiaria—se llevaría la apertura y la liberalización financiera a su conclusión lógica, quitando el último obstáculo que queda a la movilidad transfronteriza irrestricta de capitales. Mientras tanto, la promesa de las reformas anteriores se parece cada vez más a un banquete indefinidamente aplazado.

En este número:

<i>Juan Lara Fontáñez</i> , ¿Crisis de la periferia? ¿Crisis del centro? ¿Crisis global?	1
<i>Francisco A. Catalá Oliveras</i> , En torno a la autogestión	9
<i>Eileen Segarra</i> , Welfare Programs, Taxation and Labor Supply in the Presence of High Unemployment: The Case of Puerto Rico	11
<i>Jimmy Gene Torrez</i> , Externalities of Free Trade	12
<i>Frank Bracho</i> , ¿Nuestro futuro robado? Una nueva visión del modelo químico industrial	13
<i>Jaime Bofill Valdés</i> , Nota del Editor	17
Información General del Programa de Maestría en Economía	20

El real y lo virtual

En un ingenioso juego de palabras referente a las presiones especulativas contra la moneda de su país (antes de la devaluación del 13 de enero), el presidente brasileño Fernando Henrique Cardoso le dijo a un periodista que en estos tiempos el real está dominado por lo virtual. Se refería al distanciamiento creciente de las expectativas de los inversionistas internacionales de los fundamentos económicos objetivos del país, y la consecuente primacía de las primeras sobre los segundos. La misma idea la expresó con menos ingenio, pero con más fuerza, Paul Volcker, ex-presidente de la Reserva Federal estadounidense, al decir que hoy en día en los mercados financieros la percepción es más importante que la realidad, o, más aún, que "la percepción es la realidad"¹. Lo más chocante de estas afirmaciones es que no son poetas ni filósofos los que así se expresan, sino sobrios tecnócratas.

La preeminencia que han alcanzado los flujos financieros internacionales por sobre otros fenómenos económicos ha llevado a que la política macroeconómica tenga por objetivo casi único el obtener y mantener la credibilidad ante los inversionistas. De este modo, la política macroeconómica se ha convertido en una estrategia psicológica destinada a moldear percepciones subjetivas que, como dicen Cardoso y Volcker, son más importantes que las "realidades" del mercado. Las expectativas no parecen necesitar un referente objetivo y los juegos del dinero redefinen la realidad económica básicamente como un espacio mental. ¡Extraña coyuntura ésta, en la que la ruta más prosaica es la que conduce al idealismo huérfano.

La devaluación forzada del real brasileño a comienzos de este año (después de haber resistido por más de un año, desde el último trimestre de 1997, los embates de flujos

¹ Véase Paul A. Volcker, *Emerging Economies Navigating in a Sea of Global Finance*, **Economic Perspectives**, Vol. 3, No. 4, agosto de 1998, páginas. 23-27.

especulativos) agudizó el temor de contagio en Argentina, México y Chile. En Argentina, donde desde hace varios años opera un sistema de caja de conversión que amarra la moneda nacional y la política monetaria a las reservas de dólares, el gobierno dio el paso dramático de proponer la adopción definitiva del dólar —la dolarización— como último recurso para conservar el visto bueno de los capitales internacionales ante la nueva oleada de volatilidad financiera.² En México se ha propuesto también la dolarización, aunque en este caso no por el gobierno, sino por grupos empresariales, entre ellos la Asociación de Bancos. Con una rapidez sorprendente, la propuesta de la dolarización ha ganado adeptos entusiastas en muchos países, tanto de la periferia como del centro (parece ser que en el Tesoro de Estados Unidos hay cierta inclinación por esta idea).

Dos semanas después de la devaluación brasileña, un comentarista del *Financial Times* de Londres publicó una columna con el título: *Dollarise or die!*³ Aunque el contenido de la columna no le hace justicia al dramatismo del título, el autor insiste en que la dolarización es la mejor y casi la única opción para los países en vías de desarrollo (la alternativa, que descarta por indeseable, son los controles de capital) y arguye que Estados Unidos debería propiciarla por interés propio y por el bien de las economías afectadas por el virus asiático. Meses antes, por allá por octubre de 1998, otro analista británico destacado había dicho que los únicos regímenes cambiarios que tienen sentido para el tercer mundo en un contexto de libre movimiento de capitales son los extremos de la libre flotación o la caja de conversión. Por lo visto, esta fuerte corriente de opinión fluye con extraordinaria rapidez hacia la conclusión de que nada se pierde con lanzar al basurero de la historia los sistemas monetarios

² Para un explicación del funcionamiento de la caja de conversión argentina, véase Alfredo F. Calcagno, *El régimen de convertibilidad y el sistema bancario en la Argentina*, **Revista de la CEPAL**, abril de 1997, páginas 63-89.

³ Stephen Fidler, *Dollarise or die*, **Financial Times**, 20 de enero de 1999.

nacionales de América Latina y otras regiones en vías de desarrollo.

Se dice que pocas cosas son tan poderosas como una idea a la que le ha llegado su momento. Puede ser que a la idea de la dolarización le haya llegado su momento, porque más de una década de apertura y de flujos masivos de capital a través del mundo le han preparado el terreno. En cierto sentido, como ya se dijo, es la consecuencia lógica de una sucesión de reformas que han ido progresivamente abriéndole espacio a las influencias externas y estrechando el espacio de la política económica nacional. Por supuesto, el que exista terreno fértil para una idea en un momento dado de ningún modo implica que sea necesariamente buena, pero para que una idea sea poderosa no tiene que ser buena.

Otro factor que puede contribuir a explicar el entusiasmo por la dolarización es el reciente lanzamiento del euro, la nueva moneda común adoptada por 11 países de la Unión Europea. Así como la formación del mercado único europeo en 1992 generó un entusiasmo mundial por la integración de áreas de libre comercio, el paso formal hacia la unión monetaria europea puede provocar el mismo "efecto demostración". Pero no se deben hacer paralelos superficiales entre lo que está ocurriendo en Europa y lo que se está proponiendo en América Latina. En primer lugar, la unificación monetaria en Europa es un proyecto de consenso entre 11 naciones que abandonarán cada una su moneda nacional para adoptar una moneda común y que renunciarán individualmente a las políticas monetarias nacionales a favor una política monetaria de la comunidad en la que todos tendrán participación. Por el contrario, la dolarización latinoamericana sería la renuncia unilateral a las monedas, los bancos centrales y las políticas monetarias nacionales a favor de la supremacía monetaria de la Reserva Federal estadounidense. La diferencia más importante, sin embargo, es que en Europa la unificación monetaria viene precedida por medio siglo de integración económica efectiva. En América, por el contrario, la integración está en pañales, y el gobierno de Estados Unidos no ha podido persuadir al

congreso y a la sociedad civil norteamericana para que apoyen decididamente la negociación del área de libre comercio hemisférica. Lanzarse a la dolarización hemisférica antes de trabajar en la integración hemisférica suena como poner "la carreta adelante de los bueyes".

¿De dónde sale, entonces, el afán por la dolarización? Sale de la frustración por las crisis recurrentes que siguen teniendo por foco al tipo de cambio aún en economías sin problemas de inflación y sin mayores desequilibrios fiscales o de balanza de pagos. Sale también de la aparente incapacidad de ofrecer alguna garantía creíble de estabilidad macroeconómica que satisfaga a los capitales internacionales, que se han convertido en implacables jueces y verdugos de los tecnócratas reformadores del mundo entero.

Los capitales globales

Por lo menos desde mediados de los años ochenta, cuando Chile sufrió una crisis devaluatoria provocada por el subir y bajar de la marea de capitales externos, en la literatura económica latinoamericana se ha reconocido el riesgo que presentan los movimientos bruscos de capitales de corto plazo; los que en estos tiempos se han venido a llamar "capitales golondrinas". Mucho antes, cuando se montó el sistema de Bretton Woods, los europeos veían con recelo el libre movimiento internacional de capitales favorecido por Estados Unidos; Europa era entonces económicamente vulnerable. El punto es que la volatilidad financiera en un mundo de libre flujo de capital no es algo que deba sorprender a nadie.

En una conferencia dictada a los miembros de un "think tank" conservador, el subsecretario del Tesoro estadounidense, Lawrence H. Summers, resumió magistralmente la historia de los flujos internacionales de capital desde fines de la segunda guerra mundial:

"The postwar history of global capital flows can be summarized as several decades of little or no international capital flows, followed by a wave of petrodollar lending that halted in Mexico

City in 1982, followed after a pause by the flood of capital to emerging economies in the 1990s—a flood which we now see turned into reverse”.⁴

Como bien señala Summers, los voluminosos flujos de capital que entran y salen de los países en vías de desarrollo son algo relativamente reciente en este siglo (aunque no son nada nuevo si se ven en una perspectiva histórica más amplia). Su crecimiento se debe en gran medida a los cambios en el sistema regulatorio mundial, que se ha desplazado rápidamente del control restrictivo hacia la liberalización y la apertura. También obedece a las oportunidades atractivas de inversión que se presentan en las economías en vías de desarrollo que atravesaron en los años ochenta y principios de los noventa por procesos de saneamiento fiscal, estabilización macroeconómica y reestructuración de corte liberal. Por ejemplo, las privatizaciones han creado grandes empresas que se cotizan en las bolsas latinoamericanas principales.

Cuando estalló la crisis financiera en México en diciembre de 1994 (que provocó el famoso “efecto tequila” en Argentina), todo parecía indicar que se trataba de un evento aislado. Después de todo, México había sufrido varios descabros políticos en dicho año, cualquiera de ellos más que suficiente para provocar una crisis de confianza. Sin embargo, el patrón de la crisis mexicana resultó ser precursor de un síndrome que luego se vería repetido en países diversos. La devaluación en Tailandia en el verano de 1997, seguida rápidamente por una racha de devaluaciones en Asia, desencadenó una crisis regional sorprendente no sólo por la velocidad de su propagación, sino también porque sus víctimas incluían a los admirados tigres asiáticos. Meses más tarde sucumbió Rusia, y la “batalla de Brasil”, prolongada por casi año y medio, terminó también

⁴ Lawrence H. Summers, *Building an International Financial Architecture for the 21st Century*, Remarks to the Cato Institute, <http://www.usconsulate.org.hk/gf/1998/1022b.htm>

en la rendición del tipo de cambio. (Véase la tabla titulada: Cronología de la crisis).

En cada episodio de esta trama se sintieron sacudidas en todos los principales mercados financieros del mundo, incluyendo la City de Londres y Wall Street, y en septiembre de 1998 estuvo al borde del colapso un importante fondo de inversiones de riesgo de Estados Unidos, el Long Term Capital Management. Se corrió la voz de una inminente recesión que sería provocada por un “credit crunch” global y la Reserva Federal inició una política de reducción de las tasas de interés. Fue entonces que se empezó a hablar de la necesidad de rediseñar la arquitectura financiera internacional. Pero eso fue entonces. En la actualidad se ha disipado el peligro de recesión en Estados Unidos (en países como Brasil y Corea del Sur es un hecho inevitable), y la retórica oficial de los centros industriales y financieros va cambiando de tono.

El síndrome al que nos referimos ha sido descrito con tanta claridad por Paul Volcker, que vale la pena citarlo extensamente (en una traducción del autor de este ensayo):

“Por algún tiempo el proceso se auto-refuerza. La entrada de dinero extranjero ayuda a estimular la inversión, a fortalecer directa o indirectamente la capacidad de exportación y a sostener altas tasas de crecimiento económico. Al apoyarse un tipo de cambio fuerte, la inflación se contiene y se refuerza un sentido de estabilidad. Florecen las oportunidades de ganancia para los bancos locales y otras instituciones financieras que intermedian el flujo de fondos. Y el aparente éxito de los inversionistas iniciales estimula a otros a unirse, comprometiéndose sumas que desde sus perspectivas individuales pueden ser marginales.

La dificultad está en que lo que puede ser marginal para el número creciente de instituciones de inversión con dinero móvil puede, en su totalidad, ser

avasallador para el pequeño país receptor. Con dinero tan fácilmente disponible del exterior, los bancos prestarán agresivamente. Más tarde o más temprano es probable que la inversión sobrepase las necesidades y que sea mal dirigida por los gobiernos o los inversionistas privados. En estas circunstancias, será casi inevitable un auge de bienes raíces y, cualquiera que sea el régimen cambiario, el tipo de cambio real se apreciará, socavando la competitividad comercial.

Más tarde o más temprano algún evento, interno o externo, político o económico, levantará dudas sobre la sustentabilidad de todo esto. Los flujos de capital se reducen o se detienen. Surge presión contra el tipo de cambio, lo que induce fugas de capital. Las reservas internacionales se agotan, el tipo de cambio se hunde más allá de lo que se creía razonable, surgen fuerzas inflacionarias, las tasas de interés se doblan y se redoblan, y tenemos una crisis entre manos".

Con matices locales, esta secuencia estilizada de auge y crisis describe los momentos principales de lo que ocurrió en México en 1994 y luego en Tailandia, Indonesia, Corea del Sur, Rusia y Brasil, entre otros. Si se cede a la tentación de evaluar estos sucesos desde una perspectiva ideológica, los conservadores tenderán a responsabilizar a la imprudencia de los gobiernos y los sistemas bancarios nacionales, mientras que los más inclinados hacia la izquierda le echarán la culpa a los capitales golondrinas. Pero si se analiza con cuidado la descripción de Volcker se aprecia que el problema está en la interacción de estos dos factores. Los sistemas bancarios y los gobiernos de los países receptores tienden a tragar más de lo que pueden digerir, mientras que los capitales foráneos suelen ser demasiado confiados en la subida y muy propensos al pánico en la bajada.

⁵ Paul Volker, ya citado, páginas 23-24.

Crecimiento económico mundial, histórico y proyectado (por ciento)

	1980-89*	1990-99*	1997	1998	1999
Mundo	3.4	3.0	4.1	2.0	2.5
Economías desarrolladas	2.9	2.3	3.1	2.0	1.9
Estados Unidos	2.7	2.4	3.9	3.5	2.0
Unión Europea	2.3	2.0	2.7	2.9	2.5
Japón	3.8	1.5	0.8	-2.5	0.5
Países en desarrollo	4.3	5.3	5.8	2.3	3.6
Africa	2.5	2.8	3.2	3.7	4.7
Asia	7.0	7.0	6.6	1.8	3.9
Medio Oriente y Europa	2.2	3.8	4.7	2.3	2.7
Hemisferio Occidental	2.2	3.2	5.1	2.8	2.7

* Promedios anuales

Fuente: FMI, *World Economic Outlook*, octubre de 1998, página 171.

**Flujos netos de capital privado a los países en vías de desarrollo
(en millardos de dólares)**

	1984-89*	1990-96*	1997
Todos los países			
Flujos Totales	15.2	148.1	173.7
Inversión directa	12.9	63.1	138.2
Inversión de cartera	4.7	54.1	42.9
Asia			
Flujos Totales	13.0	55.9	38.5
Inversión directa	4.5	32.2	55.4
Inversión de cartera	1.5	6.8	-2.2
Hemisferio Occidental			
Flujos Totales	-0.2	45.7	91.9
Inversión directa	5.3	18.7	51.2
Inversión de cartera	-0.9	29.9	33.5
Medio Oriente y Europa			
Flujos Totales	1.7	25.2	16.1
Inversión directa	1.1	3.0	5.1
Inversión de cartera	4.4	12.8	6.8
Africa			
Flujos Totales	3.6	4.4	8.9
Inversión directa	1.1	2.9	7.7
Inversión de cartera	-0.8	-0.2	2.6

*Promedios anuales.

Fuente: Adaptado de *Economic Perspectives*, Vol. 3, No. 4, agosto, 1998, página 27.

Propuestas para evitar crisis futuras

Los gobiernos de los países desarrollados y los organismos financieros internacionales tienden a poner el énfasis en el fortalecimiento de la supervisión prudencial de los sistemas bancarios y en la divulgación completa y oportuna de información económica y financiera en los países en vías de desarrollo, como medidas centrales para evitar la recurrencia de este tipo de crisis. Simultáneamente, reconocen la necesidad de que en los países desarrollados se ejerza mayor supervisión sobre los fondos internacionales de inversión, como el casi fallido Long Term Capital Management. Sin embargo, se oponen casi unánimemente a que se restrinjan los flujos de capital, aunque el propio Fondo Monetario

Internacional ha aceptado un tanto a regañadientes que en ocasiones de emergencia pueden justificarse algunos controles específicos y temporeros.⁵

Por otra parte, hay muchos críticos que insisten en que no basta con fortalecer los sistemas financieros de los países en vías de desarrollo—lo cual es sin duda indispensable—y que se requiere

⁵ Los pros y los contras de los controles a los flujos de capital se presentan con gran claridad en *OECD Economic Outlook*, diciembre de 1998, páginas 29-32. Por otra parte, Lawrence Summers, en el discurso ya citado, expone el escepticismo oficial estadounidense a los señalamientos contra el capital golondrina.

algún tipo de reglamentación que permita regular los flujos de capital. Entre éstos se cuentan figuras como Paul Krugman, el multimillonario inversionista global George Soros y los economistas de la Comisión Económica para la América Latina y el Caribe (CEPAL). El propio Paul Volcker ha señalado un hecho estructural insoslayable: que los sistemas bancarios y financieros de los países en vías de desarrollo son pequeñísimos en comparación con los mercados internacionales, lo que los hace naturalmente vulnerables a movimientos masivos de capital que para los países desarrollados no representarían ningún peligro. La ola que no mece a un transatlántico puede fácilmente virar a una canoa.

En el espectro de posibles arreglos internacionales para evitar futuras crisis financieras hay dos extremos que podemos descartar. Uno es regresar a la represión financiera

de los cincuenta, sesenta y setenta en América Latina. Otro es la dolarización y continuación del "status quo" actual. Entre estos dos extremos hay amplio espacio para algún arreglo que le permita a los países en vías de desarrollo beneficiarse de las entradas de capital y de la innovación financiera sin estar tan expuestos a la volatilidad que ha caracterizado a los capitales globales en los pasados dos años. Un arreglo de esta naturaleza debe reconocer las diferencias estructurales entre los países centrales y los periféricos, pero sin crear incentivos para perpetuar la inmadurez financiera en la periferia. De igual modo, debe reconocer el derecho de aplicar controles a los movimientos de capital como parte de un programa gradual y secuencial de liberalización de la cuenta de capital. En ese contexto, el país que así lo prefiera puede recurrir a la dolarización, pero no por falta de opciones, sino por estimarlo conveniente.

**Profesor en el Departamento de Economía de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras.*

Cronología de la crisis

diciembre de 1994	Devaluación del peso mexicano. Abandono de la banda cambiaria y comienzo de la flotación del peso.
julio de 1997	El Banco de Tailandia anuncia la flotación administrada del baht. Se devalúa la moneda entre 15% y 20%.
julio de 1997	El Banco Central de las Filipinas anuncia la ampliación de la banda de flotación del peso y el Banco de Indonesia hace lo propio con la banda de flotación de la rupia.
agosto de 1997	Indonesia abandona la banda cambiaria y la rupia deprecia 4%. Malasia impone restricciones en el mercado bursátil. Tailandia y el FMI acuerdan un programa de apoyo de \$17 mil millones.
octubre de 1997	Se crean percepciones negativas del dólar de Hong Kong. La bolsa de Hong Kong cae 20%. Las tasas de interés "overnight" se disparan de 7% a cerca de 250%. La agencia clasificadora Standard and Poors baja la clasificación de la deuda soberana de Tailandia y Corea del Sur. En Nueva York, el índice industrial Dow Jones pierde 554 puntos en reacción a la caída de la bolsa de Hong Kong. Indonesia y el FMI acuerdan un programa de apoyo de \$23 mil millones. Brasil aumenta las tasas de interés para defender la banda cambiaria del real.
noviembre de 1997	Corea abandona la defensa del won y solicita ayuda del FMI.
diciembre de 1997	Corea y el FMI acuerdan un programa de apoyo de \$57 mil millones.
enero de 1998	México anuncia recortes presupuestarios y aumentos en las tasas de interés para proteger al peso de presiones especulativas.
agosto de 1998	Rusia devalúa el rublo, incumple en el pago de la deuda interna y declara una moratoria de 90 días en el servicio de la deuda externa de entidades privadas. Se elimina la inversión extranjera en activos rusos de corto plazo.
septiembre de 1998	En una reunión auspiciada por el Banco de la Reserva Federal de Nueva York se realiza una operación privada de rescate del fondo de inversiones de riesgo Long Term Capital Management. Aún así, los acreedores del fondo pierden cuantiosas sumas.
octubre de 1998	Greenspan habla del riesgo de "credit crunch" global y de recesión global. La Reserva Federal comienza a reducir las tasas de interés.
diciembre de 1998	Brasil y el FMI acuerdan un programa de apoyo al Plan Real y a la corrección del desequilibrio fiscal brasileño.
enero de 1999	Brasil abandona la banda cambiaria. Se devalúa más de 50% el real. Se inicia la crisis brasileña.

Fuente: FMI, ICDE y elaboración del autor

En torno a la autogestión

*Francisco A. Catalá Oliveras**

La empresa moderna puede concebirse como una red de contratos. Si se presume que las distintas partes contratantes (v.g. accionistas, gerentes trabajadores) tienen intereses diferentes, entonces resulta imperativo diseñar mecanismos de reconciliación de intereses que reduzcan los costos de transacción al mínimo.

El modelo tradicional de la empresa en la que el control nominal o efectivo de la gerencia está en manos de accionistas externos, mientras que la relación con los trabajadores se da sobre bases contractuales de mercado, se basa en andamiajes jerárquicos. En esta fragua de intereses antagónicos de propietarios, gerentes y trabajadores es difícil dar con una solución contractual que refleje fielmente las preferencias de cada una de las partes. La virtual imposibilidad de tal solución multiplica los costos de transacción.

Buscando ganar eficiencia (i.e. reducción de los costos de transacción) la empresa convencional puede incorporar elementos de autogestión como bonos, participación en ganancias, unidades de trabajo semiautónomas, participación en acciones y otros tantos más. Sabemos que, cuando lo hace, generalmente lo que intenta es aumentar la productividad laboral mediante mecanismos de remuneración que complementen al salario. No obstante, también está contribuyendo a sentar las bases para la democratización de la gestión y la pluralización de la propiedad, aunque éste diste de ser su propósito. Se trata, quizás, de un proceso de cambio de la cultura corporativa que si se sabe conducir puede permitir vías de tránsito de la ideología de asalariado a la ideología de gestor.

Inclusive, este proceso podría contribuir a redefinir al espacio de lo privado y de lo público. Para ello se requeriría confrontar la privatización con la pluralización de la propiedad. En esta pluralización, que no se cierra a la inversión del capital privado extranjero y nacional, participarían protagónicamente los empleados de la empresa.

Adviértase que sólo nos hemos referido a las posibilidades de cambio en la empresa corporativa. A esto hay que sumar las posibilidades en otras formas empresariales, como las comunales y cooperativas. En la instancia de nuestras cooperativas el modelo que prevalece es el de socio-consumidor y no el de socio-gestor, lo que reduce la dinámica autogestora. Para darle contenido a la autogestión habría que reorientar al cooperativismo de suerte que una parte sustancial de los recursos de las cooperativas de ahorro y crédito se orienten al financiamiento de cooperativas de socios-trabajadores.

El prestigioso economista Kenneth Arrow, ganador del Premio Nobel, indicó hace algunos años que las fallas del mercado trascienden las externalidades. Se vinculan a una categoría más general, como los costos de transacción. Estos, en la dimensión agregada, se refieren a los costos en los que se incurre en la operación de un sistema económico. Las distintas formas de pluralización de la propiedad y de gestión empresarial participativa intentan, entre otras cosas, reducir tales costos.

No contamos con un modelo que dicte la forma autogestionaria ideal. Tampoco están trazadas las coordenadas de su ruta crítica. Toma la forma que sus participantes le den. Más que una forma es una dinámica multiforme. Caben distintas organizaciones empresariales. No postularlo así contradecería la propia naturaleza de la gestión libre y creadora, guiada por la "socialización del saber" y la "democratización del hacer". La autogestión es un proceso. No se decreta. Se hace. Por eso juzgamos importante las modalidades incipientes, todavía incompletas y vacilantes, de gestiones empresariales participativas.

El Movimiento Cooperativo coincide con los valores que inspiran a la autogestión obrera. De hecho, pueden citarse varios casos de empresas cooperativas en que, de alguna manera, está presente la democracia obrera. Uno de los más conocidos es el Sistema Cooperativo de Mondragón, en el País Vasco en España.

La base del sistema de Mondragón la compone una red de cooperativas industriales gestadas por socios-trabajadores mediante la elección de organismos rectores. En la instancia superestructural se

cuenta con varias cooperativas de servicio entre las que se destaca Caja Laboral Popular: un banco cooperativo que con más de 150 sucursales constituye el corazón financiero del sistema. La articulación autogestionaria en las cooperativas superestructurales se da en función de que, aparte de la representación institucional de las cooperativas de base, sus "empleados" son socios-trabajadores.

Adviértase que en el sistema de Mondragón el actor dominante es el socio-trabajador. No hay socios externos, con la excepción del sector de consumo en que se cuenta también con socios consumidores. Otro elemento singular es su integración financiera. En lugar de una red de cooperativas de ahorro y crédito se dispone de un sólo banco cooperativo. A estos factores institucionales se suma la División Empresarial, que es una cooperativa superestructural encargada de la promoción cooperativa y de la prestación de servicios técnico-empresarial al resto de las cooperativas. Algunos estudiosos señalan que ésta es la espina dorsal del proceso de "socialización de la gestión empresarial" que se le atribuye a Mondragón.

Ninguna de tales características institucionales se ha generalizado en el Movimiento Cooperativo. En Puerto Rico, por ejemplo, las cooperativas de base están constituidas por socios consumidores y no por socios trabajadores. La base la encabezan las cooperativas de ahorro y crédito, que ni están integradas ni conforman una instancia superestructural. Además, se carece de una institución análoga a la División Empresarial. Tal articulación institucional ha limitado la diversificación estructural y la práctica autogestionaria del cooperativismo puertorriqueño.

En fin, para que en el Movimiento Cooperativo se desarrolle la autogestión no basta con sus coincidencias en el terreno de los principios y los valores. Por la misma razón que para atornillar es aconsejable el uso de un atornillador y no de un martillo, para lograr la autogestión se requieren unos instrumentos institucionales y no otros.

**Profesor en el Departamento de Economía de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras.*

**Welfare Programs, Taxation and Labor
Supply in the Presence of High
Unemployment: The Case of Puerto Rico**

*Eileen Victoria Segarra-Almestica**

Two important factors affect the labor supply of low income households. First, their labor supply is likely to be adversely affected by economic downturns. Second, many of these households are subject to the high implicit tax rates of welfare programs. Understanding the relative importance of labor market conditions, taxation and welfare programs on their labor supply is crucial in order to predict the effect of economic and social policies on the well-being of low income households.

The case of Puerto Rico presents an excellent opportunity to study these effects. Two Nutritional Assistance Program (NAP) reforms and one income tax reform were implemented during the 1980s. Traditionally, economists have been confronted with the problem of selecting a set of exogenous instruments to identify the wage and income elasticities. Using this type of reforms as a source of identification has emerged as a promising alternative.

Economic conditions may influence the responsiveness of labor supply to taxes and welfare program changes. Studying the case of Puerto Rico offers an opportunity to measure the effect of taxation in the presence of high unemployment.

Chapter one uses a natural quasi-experiment framework to analyze the effect of reducing the NAP gross income limit on the labor supply of married couples. In 1982, the maximum amount of gross income that a family is allowed to receive and still be eligible for the program was reduced. The expected reaction of the households affected by this reform is ambiguous. On the one hand, these households may decide to reduce labor supply in order to maintain program eligibility. On the other hand, they may opt to exit the welfare rolls. For households that exit the program, both the substitution and income effects predict an

increase in labor supply. The analysis shows that the reform did not increase labor supply. In fact, it may have decreased wives total hours worked. The decrease in hours worked indicates that some households reduced labor supply in order to maintain eligibility for the program.

The reforms implemented during the 1980's produced variation in average net wages. The most important change comes from the tax reform implemented in 1988. Marginal tax rates were reduced and deductions were increased, substantially lowering the tax liability of many households. The 1982 NAP reform decreased the marginal tax rates of those households that exited the program by approximately 57 percent. Finally, in May 1988, the NAP earning deduction was increased from 20 to 40 percent, decreasing the implicit marginal tax rate of the program. Chapter two uses this variation to measure the labor force participation responsiveness of low income married couples to changes in average net wages. Because the labor supply decisions of husbands and wives are likely to be correlated, a bivariate probit model is used to account for the possible correlation between wives and husbands' labor force participation. The estimated wives' labor force participation elasticity with respect to the average net wage is between 0.27 and 0.69. Husbands are not responsive to changes in average net wages.

Chapter three studies the impact of labor market conditions on NAP's caseloads, using monthly caseload and unemployment data by municipality. This chapter attempts to explain the evolution of caseload over time using current and past changes in unemployment rates. Changes in unemployment rates are found to have a small positive effect on caseload growth. When yearly or quarterly averages are used instead of monthly measures, the estimated effect is substantially larger.

**Professor, Department of Economics, University of Puerto Rico*

**Summary of Ph.D. dissertation in Economics, University of California, Berkeley
Professor Nada Eissa, Chair*

Externalities of Free Trade

*Jimmy Gene Torrez**

Economists have long believed that international trade enhances economic efficiency and promotes economic growth. In addition, trade may produce externalities that influence the economy either positively or negatively. This study focuses on three externalities of trade. These externalities are the effects of trade on corruption, inequality, and the size of the government. The analysis incorporates cross country comparisons and panel data analysis.

Chapter one analyzes the relationship between corruption and trade. The seminal paper on this subject is Krueger (1974). She finds that trade quotas shift resources from directly productive activities to rent seeking activities, such as corruption. My study uses corruption estimates and trade measures from multiple sources. Although the majority of the empirical evidence supports a negative relationship between corruption and openness, this relationship does not hold for all the data sets used. The estimated relationship seems to depend on the choice of the corruption index and somewhat on the measure of openness. It is impossible to determine which of the indices better measures corruption. Therefore, the data fail to provide strong support for the contention presented in the rent seeking literature that trade restrictions increase corruption.

Chapter two tests the Stolper-Samuelson theorem. Based on the Heckscher-Ohlin the Stolper-Samuelson theorem predicts that as lower cost imports come into a country the wages of domestic workers producing that same output will decline. According to this argument, free trade allows the importation of goods that are produced by unskilled workers and therefore will lower the wages and employment opportunities of similarly skilled workers in developed countries. Consider the following example. Suppose two countries, Country A and Country B, engage in trade with one another. If Country A has a high ratio of low skilled workers relative to high skilled workers and Country B has the opposite ratio, wages of high skilled workers in Country A will decrease as goods previously produced only by them enter the economy from abroad. The opposite will happen in Country B as cheap goods that were previously

produced only by low skilled domestic workers enter the market. Therefore, the wage inequality in Country A will decrease while wage inequality in Country B will increase. Using cross country panel data, OLS and instrumental variables regressions were estimated to test the effect of openness on inequality. My results do not support this prediction. They instead provide weak evidence that openness decreases income inequality in developed countries while increasing inequality in developing countries. However, when an instrument is used to correct for possible endogeneity, those results disappear and I am left with no discernible effect of trade on income inequality. These results may be due to institutional constraints as suggested by Engels (1958). He argues that industrialized countries bribe domestic workers with higher wages in order to insure internal stability, while at the same time exploiting rents from workers in developing countries. Alternatively, Hicks argues that a combination of openness, technological innovation and labor immobility drives the difference in the well being of workers in developed versus developing countries. In more industrialized countries, where workers have more options, a labor saving technological advancement that displaces workers will only have a short term effect. If this innovation is exported to developing countries where workers have fewer options, the effect will tend to last longer. In such a case, income inequality will worsen in developing countries while we should observe little or no long term effect in developed countries.

Chapter three examines the empirical relationship between government expenditures and international trade. Rodrik (1996) finds that more open economies tend to have larger government expenditures. I find evidence that military expenditures drive the positive correlation between openness and government share of GDP. A cross country analysis suggests that countries with larger export shares have relatively larger governments, *ceteris paribus*." However, the panel data results suggest that as countries' imports and trade deficits increase, they expand their government share of GDP.

* *Summary of Ph.D. dissertation in Economics, University of California, Berkeley*
Professor David Romer, Chair

¿Nuestro futuro robado?

Una nueva visión del modelo químico industrial

Frank Bracho*

El inquietante título principal de este artículo copia al de un reciente libro publicado en Estados Unidos por una prestigiosa científica, la Dra. Theo Colborn, con prólogo de respaldo del Vicepresidente de ese país, Al Gore (quien podría, además, ser su próximo Presidente). Con tal combinación, la referida publicación cuenta con la inusual fuerza de gran calibre científico y gran respaldo político, juntos. El libro, cuyo título es *Nuestro Futuro Robado* (publicado en España en 1997, por *Ecoespaña Editorial*), trata sobre un tema relativamente nuevo en la discusión mundial: la contaminación química y los alarmantes efectos que ha llegado a tener sobre la vida y el ambiente en el planeta (lo que viene a sumarse a otros graves problemas, más conocidos en la cada vez más importante temática ambiental).

El tema del libro es relativamente nuevo porque la presencia de los químicos sintéticos en el ambiente también lo es. Se trata de un fenómeno manifestado fundamentalmente a partir de la Segunda Guerra Mundial, estando la primera generación de químicos vinculada a las necesidades de dicha guerra. Tal como nos señala el libro, a partir de tal período se han producido en el mundo más de cien mil sustancias químicas sintéticas. Estas sustancias han ingresado a los alimentos que consumimos, al agua que bebemos, al aire que respiramos, y al suelo del que se sustentan plantas y animales a través de la contaminación o de los miles de productos de consumo fabricados a partir de dichas sustancias; sin que se hayan tenido en cuenta los efectos sobre la salud y la vida, ante la desidia industrial y gubernamental y el afán de lucro irreflexivo. Mil nuevas sustancias se inventan cada año, en un flujo insaciable; gran parte de las cuales son de origen petroquímico. A pesar de la referida desidia, el libro acopia suficiente información para mostrar los extensos efectos tóxicos, cancerígenos y hormonales de la avalancha de químicos; concentrándose en la denuncia de los últimos, por considerarlos el tipo de efectos más alarmante y menos conocido de las últimas generaciones de químicos. Tal tipo de efectos tiene que ver con el desquiciamiento del sistema hormonal o

endocrino, lo que a su vez, estaría relacionado con la creciente problemática de infertilidad, cánceres como los del seno y la próstata, desarreglos neurológicos en los niños como la hiperactividad y falta de atención; y daños al sistema reproductivo. El sistema endocrino, por otro lado, guarda una estrecha relación con otros dos vitales sistemas del organismo: el inmunológico y el neurológico. En vista de los millones de toneladas de estas sustancias ya vertidas al medio ambiente, la fluidez de éste para transportarla externamente o a través de la cadena alimentaria (sobre todo, por la bioacumulación de grasas animales), y la persistencia de dichas sustancias (algunas son prácticamente indestructibles), el alcance de las mismas es ya planetario y universal. Hoy día, nos advierte el libro: "cada ser humano, en promedio, viva en Estados Unidos o en una remota aldea del Pacífico Sur, porta, al menos, unos 250 químicos extraños en su grasa corporal"; remarcando que "No hay lugares limpios, sin contaminación: no existe ser humano que no tenga desórdenes hormonales causados por sustancias químicas... hoy día ningún niño nace sin contaminación química". La capacidad humana para seguir produciendo descendencia sana, se encuentra, pues, severamente comprometida. De allí el título del libro: "Nuestro Futuro Robado". Es irónico comparar toda la preocupación y movilización internacional que ha habido sobre la "amenaza iraquí de armas químicas", con la inconsciencia sobre la "gran guerra química" de varias décadas que la industria moderna ha desatado sobre el medio ambiente y los seres vivos.

Entre la "lista negra" de sustancias con capacidad de contaminación letal y "efectos estrogénicos" figuran: numerosos pesticidas, (como el DDT, lindano, metoxicloro y el dieldrín); los PCBs (químicos utilizados para diversos usos industriales); los talatos (usados ampliamente en la fabricación de productos como el plástico PVC, de múltiples usos, incluyendo el empaquetado de alimentos susceptibles de ser contaminados en vista de las propiedades reactivas de los talatos); y los furanos y las dioxinas, subproductos de diversos procesos industriales modernos y de la incineración de sus desechos. La dioxina, en particular, además de su carácter altamente tóxico (se ha señalado que una gota de dioxina pura es capaz de matar a 1.000 personas), es uno de los más notorios desquiciantes hormonales, habiéndose encontrado en el mundo industrializado una presencia

de dioxina en la sangre humana, en promedio, 200 veces superior a los niveles de tolerancia máxima.

El asunto de los niveles de tolerancia fijados por las autoridades ha mostrado, por lo demás, tener una confiabilidad precaria. Al gas de cloruro de vinilo (MCV), por ejemplo, sustancia química primaria para la fabricación del plástico PVC, se le asignó en Estados Unidos, en 1964, un nivel de tolerancia máxima para el ser humano de 500 partes por un millón (del aire en que se encuentre), a fin de prevenir sus peligrosos efectos tóxicos y cancerígenos. No mucho tiempo después, se encontró que tal límite era demasiado riesgoso, por lo cual se bajó en 1971 a 200 partes por millón. Por las mismas razones, apenas dos años después, en 1974, se bajó, una vez más a una parte por millón. La petroquímica de El Tablazo en el Estado Zulia, estuvo venteando hasta 1990 de su planta de fabricación de PVC, concentraciones de MCV de 200 partes por millón, según lo ha reportado el investigador de La Universidad del Zulia, Jorge Hinestroza, estudioso de la problemática ambiental petroquímica en esa zona, responsable entre otras cosas, del vertido al Lago de Maracaibo de millones de litros de letales efluentes tóxicos, de contaminación atmosférica y del desquiciamiento socioambiental de pueblos como El Hornito -cuya épica lucha, centrada en los serios daños a la salud de sus moradores, fue incluso noticia internacional. En cuanto a la ceguera de la ciencia moderna, cabe recordar también, que al inventor del DDT, en 1948, se le otorgó el Premio Nobel, por su "importante aporte al progreso humano", sólo para que, pocos años después, tuviera que prohibirse en el mundo el uso agrícola de tan letal biocida, por sus indiscriminados, devastadores y persistentes efectos sobre la vida y el medio ambiente.

Todo lo anterior revela cuan insensible e ignorante ha estado la industria moderna y su ciencia acólita acerca de los daños que su avalancha de químicos ha estado produciendo. Por ello, el comentado libro de la Dra. Colborn recurre a dramáticos calificativos, inusuales en el normalmente desapasionado lenguaje científico, a fin de caracterizar la escandalosa desidia con que el mundo ha sido sometido a la avalancha de los químicos sintéticos, tales como: "gran experimento donde todos los habitantes del planeta han sido conejillos de indias", "volando a ciegas", etc.

La Dra. Colborn ha sido artífice de una red internacional interdisciplinaria de destacados científicos preocupados por el tema de los químicos, la cual ha tenido audiencia entre grupos de alto calibre político-económico como "El Foro Mundial", fundado por el ex Premier soviético Mikhael Gorbachev; así como en la Organización de las Naciones Unidas, la cual incluyó el asunto en su Segunda Cumbre de Jefes de Estado sobre el Medio Ambiente, realizada en Nueva York en julio de 1997, y lo ha hecho tema permanente de un organismo suyo de seguimiento: el Foro sobre la Seguridad de los Químicos.

El referido grupo de científicos está pidiendo una moratoria o suspensión de los productos químicos actuales más controversiales o dañinos, a fin de que puedan completarse estudios independientes y confiables sobre sus efectos, lo cual conduciría, seguramente, a la recomendación de prohibición permanente de la producción de muchos de ellos, con las respectivas repercusiones en la industria petroquímica mundial. La cruzada científica denunciante también está pidiendo más regulación de la industria química para prevenir sus efectos dañinos, y se ha dedicado a divulgar entre los consumidores recomendaciones para que éstos protejan sus intereses, incluyendo hasta salvaguardias en el consumo de agua y alimentos. Por otro lado, en Estados Unidos, a nivel oficial, la actual administración Clinton-Gore ha basado su política en el siguiente trípode: normas más rigurosas para el control de la producción de los químicos, reducción o suspensión del uso de las sustancias más problemáticas, y la promoción de productos sustitutivos biológicos naturales: rasgos esenciales mínimos de una política sensata.

Para nublar aún más el panorama de la industria petroquímica, a todos los anteriores cuestionamientos o restricciones ambientalistas hay que añadir la actual severa caída en las ventas de sus productos, tanto por la sobreoferta como por la crisis económica internacional, situación que podría tener aspectos estructurales persistentes.

Mientras todo lo anterior ocurre en el mundo, ¿qué acontece en nuestro país? En Venezuela, la industria y las autoridades quieren importar una desaforada expansión y apertura petroquímica, que triplicaría la producción en 10 años, abriendo el país a

toda clase de proyectos de producción con capital nacional y extranjero, incluyendo la fabricación de rubros como el plástico PVC, tan cuestionado ya a nivel mundial, y en nuestro medio por organizaciones científico-ambientales, como por ejemplo Fundamateriales, producción a ser colocada en el país y en el exterior. A pesar de algunas admisiones declarativas sobre la importancia del condicionamiento ambiental en la deslumbrante revista de la Asociación Venezolana de la Industria Química y Petroquímica (Asoquim), el grado de inconsciencia de los industriales venezolanos es patente. Según una prolija encuesta del investigador de la UCV, Arnoldo Pirela, en nuestro país más de la mitad de las empresas químicas ha admitido que carece de mecanismos para el tratamiento de sus efluentes tóxicos y sólo 1/3 le da importancia a desplazarse a nuevas tecnologías o productos que eviten el daño al ambiente. Por otro lado, el Sr. Arnold Volkenhorn, Presidente de Pequiven, ha dicho "mucho de lo que impide un desarrollo industrial y específicamente un desarrollo petroquímico tiene que ver con el exceso de regulaciones y la falta de suficientes estímulos... el desarrollo no se regula, se estimula".

Toda la cruda realidad de insensibilidad ambiental y social anterior y codicia industrialista se pretende nublar con folletos de relaciones públicas o "maquillaje verde", como la publicación "Plástico y Naturaleza", destinada a propagandear las bondades del plástico como "producto no contaminante, inerte y reciclable", todo lo cual dista mucho de la realidad.

Por otro lado, la clase política en el Congreso Nacional se enfrasca en una discusión de la Ley Sobre la Apertura Petroquímica, donde la única preocupación principal parece ser cuánta privatización se permitiría (olvidándose de que quien posee algo no puede ser más importante que el uso que se dé a lo que se posee).

No hay nada de inexorable en la tecnología que nos obligue a permanecer en el curso peligroso y suicida denunciado en el libro *Nuestro Futuro Robado*. El lucro ciego y codicioso no puede ser razón para la destrucción del ambiente y la vida. Si hay productos o procesos tecnológicos en la industria petroquímica que están teniendo este efecto, pues sencillamente habría que sustituirlo por otros. Algunos podrían, seguramente, lograrse dentro de la propia industria, con

lo cual ésta podría reivindicarse con una responsabilidad ambiental de la cual ha carecido hasta ahora; a la postre la más confiable y duradera forma de asegurar su permanencia en el mercado y ganancias. Otros pueden provenir del rescate de nobles materiales naturales, como fibras y celulosa de plantas, madera, cerámica, vidrio, metales, etc., complementando con la puesta en práctica de nuevas tecnologías y productos ambientales viables; y con un rescate de valores de consumo sobrios y sensatos que reemplacen el desaforado materialismo consumista actual.

Muchas de las sustancias químicas producidas por la industria moderna están convirtiéndose en una grave amenaza a la vida en el planeta. Puesto que estas sustancias están presentes, en gran número, en lo más variados artículos de consumo, se infiltran en el ambiente en las más variadas formas, y pueden penetrar al organismo humano por múltiples vías, dicha amenaza es de gran magnitud y alcance. Así, tales sustancias pueden, por ejemplo, afectarnos a través de alguno de los miles de aditivos presentes en los "alimentos modernos", a través de partículas presentes en el aire que respiramos en viciadas oficinas o fábricas; del agua contaminada que ingerimos o incluso en contacto con ella a través de nuestra piel o mucosas internas en un inocente baño o en una cepillada de dientes; de vapores o desprendimiento tóxicos "invisibles"; de un objeto plástico de cotidiano uso; de la garúa del uso de un producto limpiador de vidrio; del contacto con un detergente lavador de platos; del uso de un "plaguicida" doméstico, etc. Se ha demostrado, además, que aun cantidades muy pequeñas de algunas de dichas sustancias pueden causar desquiciamientos o daños considerables en el organismo contaminado. No se trata de sentirse abrumado o tornarse paranoico ante la problemática señalada, sino de tomar conciencia sobre la amenaza y alcance de la misma, a fin de tomar precauciones y medidas a nivel personal, colectivo, y de presión sobre la industria y las autoridades, con miras a prevenir riesgos y concebir o promover productos sustantivos no dañinos.

En relación a qué hacer en cuanto a tan sobrecogedora problemática, a nivel macro es indudable que hace falta: 1) mayor control y regulación de la industria química; 2) emprendimiento urgente de investigaciones independientes y confiables para determinar los efectos de las sustancias más peligrosas

¿Nuestro futuro robado?

o sospechosas; 3) teniendo en cuenta lo anterior, suspensión o prohibición de las sustancias que se sospeche o compruebe puedan producir daños inadmisibles; 4) promocionar la fabricación de productos biológicos (naturales) sustitutivos; 5) informar a la población sobre la materia.

Por otro lado, a nivel micro, los consumidores deben urgentemente reeducarse sobre la referida problemática y tomar medidas de salvaguardia para proteger su salud y el medio ambiente, incluyendo medidas como las siguientes: 1) Siendo la alimentación el medio de ingreso principal de los referidos químicos al organismo, disminución sustancial o abandono del consumo de la alimentación químico-industrial, así como de productos ricos en grasas animales (estos últimos particularmente proclives a almacenar las sustancias químicas dañinas, por el fenómeno de la *bioacumulación*, así como la preferencia de una alimentación natural y basada en las plantas, 2) el hervido y filtrado, por métodos apropiados, del agua no

confiable a consumir; 3) medidas preventivas en el hogar y la oficina en relación al uso u efecto de productos dañinos -tales como las recomendadas posteriormente en este folleto-; 4) cambio, en general, hacia el consumo de productos naturales o biológicos en todos los ámbitos: en los utensilios de cocina, envoltorios, limpieza, control de plagas, cosméticos, vestimenta, materiales de construcción, etc.; 5) asociación con otros consumidores para presionar a la industria y al Gobierno hacia los cambios deseados.

¿Actuaremos a tiempo para recuperar nuestro futuro robado, antes de que se consuma la autodestrucción humana y ambiental?

**Consultor en economía ambiental y de la salud y miembro fundador de la Fundación Vivir Mejor, con sede en Caracas, Venezuela.*

Nota del Editor

Jaime Bofill Valdés

Este es mi cuarto y último año (1995-96 al 1998-99) como editor del Boletín de Economía. Ha llegado el momento de ceder el batón a un nuevo editor y de agradecer a todos aquellos que de alguna u otra forma han colaborado con el Boletín de Economía durante estos años.

Le damos la bienvenida al Dr. Juan Lara Fontánez, Profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras, en sus nuevas funciones de editor del Boletín de Economía para el año académico 1999-2000. El profesor Juan Lara ha sido un continuo colaborador del Boletín con sus artículos y sugerencias. De igual forma, le damos la bienvenida al Profesor Francisco E. Martínez, en la dirección de la Unidad de Investigaciones Económicas (UIE) del Departamento de Economía de la Universidad de Puerto Rico, durante el año académico 1999-2000 y por ende, también a la Junta Editora del Boletín.

La publicación del Boletín ha sido posible gracias a la colaboración de muchas personas y el respaldo de la Universidad de Puerto Rico. Su publicación ha requerido del apoyo financiero y administrativo, apoyo técnico y logístico en su montaje e impresión y la colaboración desinteresada de profesores e investigadores de diversos países con sus artículos o resúmenes de artículos. Han colaborado durante estos cuatro años cincuenta y cuatro autores de nueve países, incluyendo al Dr. Norman I. Maldonado, Presidente de la Universidad de Puerto Rico y al Dr. Pedro J. Rivera Guzmán, Presidente de la Asociación de Economistas del Caribe. Por igual agradezco a nuestros lectores la acogida que el Boletín de Economía ha tenido, premiando de esta forma el esfuerzo del grupo de trabajo y la contribución de los autores. A todos muchas gracias.

El Boletín de Economía reconoce y agradece la colaboración y el respaldo que los siguientes autores, funcionarios administrativos, técnicos y estudiantes graduados, le han brindado durante los cuatro años que ha estado circulando (1995-1999). De éstos deseo destacar a la Profesora Violeta Vincenti de Paradís, Decana Interina de la Facultad de Ciencias Sociales y ex-directora del Departamento de Economía, al Profesor Jaime L. del Valle Caballero, ex-director de la Unidad de Investigaciones Económicas y a la Sa. Maribel Rodríguez Rivera, Secretaria de la Unidad de Investigaciones Económicas.

Dra. Luz del Alba Acevedo
Departamento de Ciencias
Políticas
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Eduardo Aponte
Facultad de Educación
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Frank Bracho
Consultor en Asuntos
Económicos, Ecológicos
y Relaciones Internacionales
Venezuela

Dr. José Alameda Lozada
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Mayagüez

Dr. Jaime Benson Arias
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Evaldo Cabarrouy
Facultad de Administración
de Empresas
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dra. Maribel Aponte García
Escuela Graduada de
Administración de Empresas
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Prof. Jorge Blum
Instituto Mauricio Gastón
Universidad de Massachusetts
Boston

Dr. Wilfredo Camacho
Facultad de Administración
de Empresas
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Nota del Editor

Dr. Ramón J. Cao García
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Francisco Catalá Oliveras
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Miguel Ceara Hatton
Asociación de Estados del
Caribe
Trinidad & Tobago

Dr. Leandro Colón Alicea
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Mayagüez

Dr. José Javier Colón Morena
Departamento de Ciencias
Políticas
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Jaime L. del Valle Caballero
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Olben Delgado Méndez
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Mayagüez

Dr. Jorge Duany
Departamento de Sociología y
Antropología
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dra. Angela Ferriol Muruaga
Junta de Planificación
Cuba

Dr. Mark Figueroa
Departamento de Economía
Universidad de West Indies
Jamaica

Dr. Norman Girvan
Escuela Graduada de Ciencias
Sociales
Universidad de West Indies
Jamaica

Dr. Gerardo González Nuñez
Departamento de Economía
Universidad Interamericana,
Recinto Metropolitano
Puerto Rico

Prof. Caludia Green
Instituto Mauricio Gastón
Universidad de Massachusetts
Boston

Dr. Vanus James
Oficina de Planificación
Jamaica

Dr. Eduardo Kicinski
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Mayagüez

Dr. Juan Lara Fontáñez
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Davis E. Lewis
Organización de los Estados
Caribeños del Este
Antigua

Dr. Norman I. Maldonado
Presidente
Universidad de Puerto Rico

Dr. Heriberto Marín
Escuela de Salud Pública
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Ciencias Médicas

Prof. Francisco Martínez
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Dale Matthews
Instituto de Estudios del Caribe
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. José L. Méndez
Departamento de Sociología y
Antropología
Universidad de Puerto Rico

Dr. Edwin Meléndez
Instituto Mauricio Gastón
Universidad de Massachusetts
Boston

Lic. Eric G. Negrón Rivera
Consultor en Asuntos Legales y
Contributivos
Puerto Rico

Dra. Patricia Northover
Instituto de Investigaciones
Sociales y Económicas
Universidad de West Indies,
Mona
Jamaica

Prof. Santos Negrón Díaz
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Keith Nurse
Instituto de Relaciones
Internacionales
Universidad de West Indies
Trinidad & Tobago

Sr. Antonio Pérez
Oficina de Análisis y Estudios
Económicos
Banco Gubernamental de
Fomento
San Juan, Puerto Rico

Sa. Elvia Pérez Hernández
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Julio C. Quintana Díaz
Departamento de Matemáticas
Universidad de Puerto Rico,
Mayagüez

Dr. Héctor A. Ríos Maury
Facultad de Administración de
Empresas
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Luis A. Rivera Batiz
Instituto del Fondo Monetario
Internacional
Washington, D.C.

Dr. Pedro J. Rivera Guzmán
Departamento de Economía
Colegio Universitario
Tecnológico de Bayamón
Universidad de Puerto Rico

Prof. Alicia Rodríguez Castro
Directora Interina
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico

Prof. Edgardo Rodríguez
Departamento de Economía
Universidad Católica de Ponce
Puerto Rico

Prof. Ernesto L. Rodríguez
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Sr. Carlos Rodríguez
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Angel L. Ruíz Mercado
Departamento de Economía y
Administración de Empresas
Universidad Interamericana,
Recinto Metropolitano
San Juan, Puerto Rico

Dr. Carlos E. Santiago
Departamento de Economía
S.U.N.Y., Albany

Dra. Eileen Segarra Almística
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Andrés Serbin
Instituto Venezolano de
Estudios Sociales y Políticos
Venezuela

Dr. Carlos E. Severino
Departamento de Geografía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Pedro Silva Velázquez
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Orlando Sotomayor
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Mayagüez

Dr. John H. Stinson
Departamento de Sociología y
Antropología
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Wilfredo Toledo
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Carlos E. Toro Vizcarrondo
Escuela Graduada de
Administración de Empresas
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Dr. Jimmy G. Torrez
Departamento de Economía
Universidad Interamericana
Recinto Metropolitano
Puerto Rico

Prof. José J. Villamil
Escuela Graduada de
Planificación
Universidad de Puerto Rico
Río Piedras

Prof. Violeta Vincenti de Paradís
Decana Interina
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Puerto Rico

Dr. Fernando Zalacaín
Departamento de Economía
Universidad Interamericana
Recinto Metropolitano
Puerto Rico

Estudiantes Graduados y
Personal Administrativo
Unidad de Invest. Económicas
Universidad de Puerto Rico

Brenda Caparrós
Indira Luciano
Fernando Medina
Coralis Méndez
Maribel Picorelli
Yenai M. Reyes
Maribel Rodríguez
Laura Román
Wilkins Román
Miguel Valentín

PROGRAMA DE MAESTRÍA EN ECONOMÍA

Filosofía y objetivos educativos

El Programa Graduado de Economía fomenta el estudio de los problemas fundamentales del pensamiento y la metodología económica, sin descuidar la discusión de los asuntos económicos que preocupan a los países en la actualidad y la aplicación de la teoría económica y los métodos cuantitativos al análisis de los problemas que confrontan los consumidores, los productores y el gobierno en sus interrelaciones dentro de las distintas estructuras de mercado.

El currículo es sumamente variado por lo que el estudiante puede orientar sus cursos electivos al área de su interés. Los cursos ofrecidos se pueden clasificar en las siguientes áreas:

1. Teoría económica
 - Microeconomía avanzada
 - Macroeconomía avanzada
 - Historia del pensamiento económico
 - Tópicos especiales en teoría económica
 - Organización Industrial
2. Sector público
 - Hacienda pública y política fiscal
 - Evaluación de proyectos y la técnica de costo beneficio
 - Economía ambiental
 - Economía de los recursos naturales
 - Análisis económico de las decisiones colectivas
 - Tópicos especiales en la teoría del desarrollo económico
 - Economía de la Salud
3. Desarrollo Económico
 - Desarrollo Económico: teoría y problemas
 - Comercio Internacional: teoría y problemas
 - Economía demográfica
 - Desarrollo agrícola en países subdesarrollados
 - Aspectos económicos del desarrollo urbano y regional
 - Historia económica
 - Programa y planificación del desarrollo económico
 - Tópicos especiales en la teoría del desarrollo económico

4. Economía Monetaria y Financiera
 - Teoría y política monetaria
 - Comercio internacional: aspectos financieros
 - Análisis monetario e instituciones financieras
 - Economía financiera
 - Tópicos especiales en el análisis monetario y financiero
5. Econometría y análisis cuantitativo
 - Econometría avanzada
 - Funciones de producción y programación lineal
 - Investigación operativa y análisis económico
 - Tópicos especiales en econometría y análisis cuantitativo

De acuerdo a la naturaleza de los cursos éstos se organizan tipo conferencias, en forma de seminarios, con laboratorio o con énfasis en la investigación. Los métodos pedagógicos varían según la naturaleza de cada curso, pero se hace énfasis en el análisis crítico y el desarrollo del pensamiento independiente sobre la simple acumulación de conocimiento.

Los egresados del programa ocupan puestos en: el gobierno, la banca, compañías de consultoría, centros de investigación, y en universidades, tanto en el área administrativa como docente. Además, otros prosiguen estudios doctorales en los campos de economía y finanzas, entre otros.

Requisitos para la obtención del grado

Los requisitos para la obtención del grado de Maestría en Economía son: aprobar treinta (30) créditos, un examen de grado, escribir una propuesta de tesis, una tesis de investigación que tiene que ser defendida oralmente, y estar matriculado como estudiante regular (en un mínimo de ocho créditos) por dos semestres consecutivos. Se espera que se completen los cursos durante los primeros tres semestres de estudio y se apruebe el examen de grado el siguiente semestre después de aprobar los cursos medulares.

Los 30 créditos requisitos se dividen de la siguiente forma:

	Créditos
Teoría Económica ECON 6031-6032 o su equivalente	6
Estadísticas y Econometría ECON 6051-6052 o su equivalente	6
Electivas en Economía	12
Seminario de Investigación ECON 6070	3
Tesis ECON 6080	3
TOTAL	30

El estudiante podrá tomar 6 créditos en otro programa graduado, según sea aprobado por el(la) coordinador(a) del Programa.

El Examen de Grado se divide en dos componentes, uno de macroeconomía y otro de microeconomía. Este se tomará luego de haber aprobado los cursos medulares de teoría económica y será aprobado con una calificación mínima de 70% en cada uno de los componentes.

El seminario de investigación conducente a la preparación de la propuesta de tesis (Econ. 6070), deberá tomarse posterior a la aprobación del Examen de Grado. Se requiere que cada estudiante cumpla con todos los requisitos del grado en un término máximo de seis años consecutivos a partir del inicio de sus estudios, según lo estipula la Certificación Núm. 72 (año 1992) del Senado Académico.

Requisitos de admisión

1. Poseer un bachillerato (no necesariamente en Economía) con un índice académico de 3.00 ó más.
2. Haber aprobado los siguientes cursos a nivel de bachillerato.
 - a. Teoría Macroeconómica Intermedia
 - b. Teoría Microeconómica Intermedia
 - c. Estadísticas
 - d. Matemáticas para Economistas (Econ 4121 y 4122 o su equivalente)

3. Dominio del idioma español e inglés.
4. Evaluación de la solicitud de admisión, la cual debe incluir:
 - a. Dos expedientes académicos oficiales de todos los estudios universitarios realizados hasta la fecha de solicitud.
 - b. Un ensayo breve sobre su interés en estudiar una Maestría en Economía.

En el caso de que el estudiante no cumpla con uno o más de los requisitos de admisión, el Comité de Estudios Graduados podrá determinar la admisión condicionada al Programa sujeto a que el estudiante apruebe, durante los primeros dos semestres de clase, todos los requisitos formales para la admisión regular.

Asistencia económica

El Programa de Maestría en Economía ofrece un número limitado de ayudantías de cátedra que conllevan una exención de matrícula y un estipendio mensual. Las ayudantías de investigación estarán disponibles sujetas a los fondos de investigación obtenidos por los profesores y profesoras del Programa. Además, la Oficina de Asistencia Económica del Recinto de Río Piedras gestiona préstamos federales para estudiantes.

Fechas límites para solicitar admisión

Se aceptan estudiantes para comenzar estudios en ambos semestres académicos. La fecha límite para rendir la solicitud de admisión al Departamento de Economía para la sesión de agosto es la segunda semana de febrero y para la sesión de enero el 15 de octubre.

Al final de este Boletín encontrará una tarjeta que podrá recortar y enviar al Departamento de Economía, para solicitar a vuelta de correo los formularios de admisión al Programa Graduado de Economía.

Facultad del Programa

Benson Arias, Jaime. Ph.D.
University of Massachusetts, 1992
Catedrático Asociado

Bofill Valdés, Jaime. Ph.D.
University College of Wales, 1988
Catedrático Asociado

Cao García, Ramón J. Ph.D.
Virginia Polytechnic Institute, 1979
Catedrático

Catalá Oliveras, Francisco. Ph.D.
Georgetown University, 1978
Catedrático

Del Valle Caballero, Jaime. Ph.D.
Universidad de Manchester, Inglaterra, 1992
Catedrático Asociado

Enchautegui Román, María E. Ph. D.
Florida State University, 1988
Catedrática Auxiliar.

Lara Fontáñez, Juan. Ph.D.
State University of New York at
Stony Brook, 1981
Catedrático

Martínez Aponte, Francisco E. M.A.,
University of Pennsylvania 1978
Candidato al Ph.D. en la Universidad de
Pennsylvania
Catedrático

Quiñones Pérez, Argeo T. M.A.
Universidad de Massachusetts 1982
Candidato al Ph.D. en la Universidad de
Massachusetts
Catedrático Asociado

Rodríguez Castro, Alicia. M.A.,
Stanford University. Candidata al
Ph.D. en Stanford University, 1978
Catedrática Asociada

Rodríguez Rodríguez, Ernesto L.
Candidato al Ph.D.
Virginia Polytechnic Institute, 1984
Catedrático Asociado

Segarra Alméstica, Eileen. Ph. D.
University of Berkeley, 1998
Catedrática Auxiliar

Toledo Rodríguez, Wilfredo. Ph.D.
Florida State University, 1990
Catedrático Asociado

Villagómez Escutia, Rafael. Ph.D.
Oklahoma State University, 1985
Catedrático Asociado

El Boletín de Economía es una publicación de la Unidad de Investigaciones del Departamento de Economía, Universidad de Puerto Rico, Recinto de Río Piedras. Los artículos son responsabilidad del autor por lo que no representan necesariamente las opiniones o posiciones de la Unidad de Investigaciones.

Unidad de Investigaciones Económicas
Departamento de Economía
Universidad de Puerto Rico
Recinto de Río Piedras
Apartado 23345
San Juan, Puerto Rico 00931-3345
Tel (787) 764-0000 Ext. 2451/ 2458
Fax (787) 763-5599
economia@upracd.upr.clu.edu

Junta Editora

Jaime Bofill Valdés
Ramón J. Cao García
Francisco E. Martínez
Jaime Benson Arias

Colaboradores

Juan Lara Fontáñez
Francisco A. Catalá
Eileen Segarra
Jimmy Torrez
Frank Bracho

Diseño Gráfico y Base de Datos

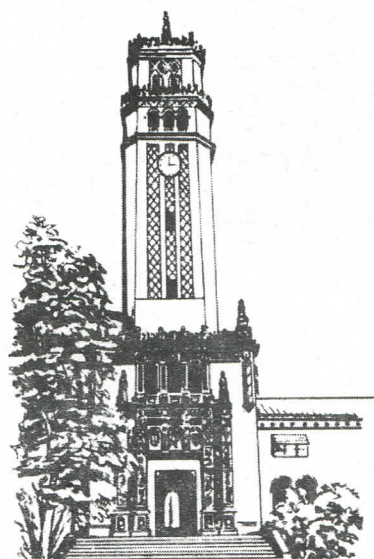
Maribel Rodríguez Rivera
Wilkins Román Samot
Laura Román

El Recinto de Río Piedras de la Universidad de Puerto Rico es un Patrono con Igualdad de Oportunidades en el Empleo. No se discrimina en contra de ningún miembro del personal universitario o en contra de aspirante a empleo, por razón de raza, color, orientación sexual, sexo, nacimiento, edad, impedimento físico o mental, origen o condición social, ni por ideas políticas o religiosas.

Intereso obtener información y/o documentos de solicitud de admisión al Programa Graduado de Economía de la Universidad de Puerto Rico.

- Nueva Admisión:*** para estudiantes que no pertenecen al Sistema de la Universidad de Puerto Rico
- Readmisión:*** para estudiantes que pertenecen al Sistema de la Universidad de Puerto Rico, pero no son estudiantes activos
- Cambio de Clasificación:*** para estudiantes activos del Sistema de la Universidad de Puerto Rico
- Información General del Programa Graduado***

Firma



**Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Puerto Rico
Apartado 23345
San Juan, Puerto Rico 00931-3345**

**Teléfonos: (1-787) 764-000 ext. 2455, 2459 ó 4167
E-mail: economia@upracd.upr.clu.edu
<http://rrpac.upr.clu.edu:9090/~economia>
Fax: (1-787) 763-5599**

Nombre _____

Urbanización _____

Calle _____

Número _____

Apartado Postal _____

Ciudad _____

País _____

Código _____

coloque
sello aquí

**Programa Graduado de Economía
Departamento de Economía
Facultad de Ciencias Sociales
Universidad de Puerto Rico
Apartado Postal 23345
San Juan, Puerto Rico 00931-3345**