

**ECONOMIA
Y
POLITICA**

2

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
UNIVERSIDAD DE CUENCA

6053-B
330.5 330.5
Si1174



ECONOMIA Y POLITICA

REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

EDITOR: Fco. Gonzalo Larrea Alvarado
SECRETARIA: Fco. Hugo Salgado-Hernandez
VOCALIA:

Fco. Humberto Macdonaldo Ojeda
Ing. Gen. Alberto Salgado
Sr. Hugo Salgado
Sr. Hugo Salgado

39922

1.00 2016-01-27
Donación

mpu: 136868 (r.c.)

Para publicaciones y canje dirigirse a:

Facultad de Ciencias Económicas de la
Universidad de Cuenca.

Casilla Nro. 168

Telf: 829200

Extensión 149

CUENCA - ECUADOR



14/11/22

ESCUELA DE CIENCIAS ECONOMICAS Y POLITICAS

REVISTA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

Para publicaciones y correos dirigirse a:

Facultad de Ciencias Económicas de la

Universidad de Cuenca.

Casilla No. 148 Teléfono: 823200

Extensión 149

SECRETARÍA - ADMINISTRACIÓN

PRESENTACION

La Facultad de Ciencias Económicas y Políticas de la Universidad Nacional, para tanto en los aspectos económico, social y político, así como la que los miembros de esta Facultad para profesores, investigadores, etc., como un pequeño aporte a la cultura de este país, se guía nuestro

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS

CONSEJO DIRECTIVO

DECANO: Eco. Oswaldo Larriva Alvarado

SUBDECANO: Eco. Hugo Gallegos Hermida

VOCALES:

Eco. Humberto Moscoso Ochoa

Ing. Com. Alberto Tassara S.

Sr. Hugo Pesántez

Sr. Hernán Astudillo

DIRECTOR DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACION:

Eco. Humberto Moscoso Ochoa

DIRECTOR DE LA ESCUELA DE SOCIOLOGIA:

Dr. Dulfredo Rúa B.

PRESIDENTE DE LA ASOCIACION ESCUELA DE

ECONOMIA: Sr. Mauro Vintimilla

PRESIDENTE DE LA ESCUELA DE ADMINISTRA

CION: Sr. Edgar Moscoso.

PRESIDENTE DE LA ASOCIACION ESCUELA DE

SOCIOLOGIA: Sr. Alejandro Alvarez.

REPRESENTANTE ESTUDIANTIL AL H. CONSEJO

UNIVERSITARIO: Sr. Jorge Carpio.

2-86

La Facultad de Ciencias Económicas, consciente de su responsabilidad frente a los problemas generales de la realidad nacional, sobre todo en los aspectos económico, social y político, así como de aquellos tópicos de interés para profesores, estudiantes, profesionales, etc., como un pequeño aporte científico, hace la entrega de este segundo número.

La investigación, debidamente realizada, posibilitará la elaboración del conocimiento científico de nuestra realidad, para con la acción deliberada del hombre en el proceso social, lograr la transformación estructural encarando el desarrollo económico, bajo la perspectiva de un auténtico cambio que posibilite la realización plena del ser social y consecuentemente el logro de la dignidad humana en base de una sociedad donde quede definitivamente eliminada la "explotación del hombre por el hombre", investigación que debe ser divulgada a todos los niveles o sectores, para de esta forma lograr la crítica constructiva que ayude a cimentar lo planteado, revisar lo expuesto, reformular hipótesis y principios que permitan llegar a la verdad, no como mera abstracción teórica, sino como la verdad científica, es decir la objetividad de la realidad expuesta bajo las leyes que la condicionan.

No se pretende tampoco, afirmar que con este aporte, se está presentando trabajos de profunda investigación, sino que realizando la tarea de divulgación de un conjunto sistemático de conocimientos, incentivar para lograr un proceso de auténtico contenido científico que nos permita conocer toda la problemática del mundo por el cual atraviesa la sociedad en general y particularmente el pueblo ecuatoriano.

La Facultad de Ciencias Económicas aspira a que esta revista se convierta en tribuna del pensamiento creador, analí-

UNIVERSIDAD DE CUIBAMA
CONSEJO DIRECTIVO
PRESIDENTE: Sr. Gerardo Latorre Alvarado
VICEPRESIDENTE: Sr. Hugo Gallegos Latorre
SECRETARIO: Sr. Alberto Tassara P.
TESORERO: Sr. Hugo Pasantes
ASISTENTE: Sr. Hernán Astudillo
DIRECTOR DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACION:
Sr. Alberto Moscoso Oñoro
DIRECTOR DE LA ESCUELA DE SOCIOLOGIA:
Sr. Alfredo J. J.
PRESIDENTE DE LA ASOCIACION ESCUELA DE ECONOMIA: Sr. Mauro Vialumbria
PRESIDENTE DE LA ESCUELA DE ADMINISTRACION:
Sr. Edgar Moscoso
PRESIDENTE DE LA ASOCIACION ESCUELA DE SOCIOLOGIA: Sr. Alejandro Alvarez
REPRESENTANTE ESTUDIANTIL AL H. CONSEJO UNIVERSITARIO: Sr. Jorge Cordero

tico y crítico, de forma que la verdad científica no se constituya en un patrimonio oculto o cerrado, propiedad exclusiva muchas veces de círculos o élites que desvirtúan o encubren la auténtica realidad que vive la sociedad.

Es menester entonces, que bajo estos principios, todos los que formamos la Facultad de Ciencias Económicas tratemos de colaborar con aportes nacidos a través de la investigación, observación, experimentación u otra índole de conocimientos, para que esta revista tenga el carácter de permanente.

INDICE

La situación actual de la Industria Ecuatoriana 1
 Ing. Com. Alberto Tassara Sancho.

Métodos y concepciones en la Economía Política 60
 Eco. Adrián Carrasco Vintimilla.

Notas sobre la inflación en países centrales 74
 José Valenzuela.

Desarrollo Industrial en la' región 98
 Eco. Leonardo Mejía.

Nuevas Leyes del funcionamiento en el Capitalismo Central 123
 Ing. Com. Alberto Tassara Sancho.
 Ing. Com. Jorge Fernández Labra.

Principios de Programación de Inventarios 166
 Eco. Humberto Moscoso Ochoa.

no se pretenda tampoco, afirmar que con este aporte, se está presentando trabajos de profunda investigación, sino que realizando la tarea de divulgación de un conjunto de temáticas de conocimientos, incentivar para lograr un proceso de autocrítica científica que nos permita conocer toda la problemática del mundo por el cual atraviesa la sociedad en general y particularmente el pueblo ecuatoriano.

La Facultad de Ciencias Económicas aspira a que esta revista se convierta en tribuna del pensamiento creador, así

La situación actual de la Ind. Ecuatoriana.

Ing. Com. Alberto Tassara Sancho

CAPITULO I

INTRODUCCION

1.- BREVE DESCRIPCION DEL DESARROLLO LATINO-AMERICANO.-

Las economías latinoamericanas se incorporan a la economía mundial en el siglo XIX, bajo la forma conocida como el "Modelo Primario Exportador". Es decir, estas economías se integraron al mercado internacional a través de un sector exportador de productos primarios que se convierte en el sector dinámico de la economía. El resto de la economía - permanece con niveles bajísimos de productividad y con organizaciones de la producción fundamentalmente artesanales.

Las economías latinoamericanas exportan entonces bienes primarios (alimentos y materias primas) e importan de las economías más desarrolladas los bienes manufacturados que necesitan.

La característica principal de esta forma de división internacional del trabajo es la diferencial de productividad entre las actividades primarias de los países latinoamericanos y las actividades industriales de los países desarrollados -- (Europa y EE.UU.).

Esta forma de división internacional del trabajo se mantiene en mayor o menor grado en todos los países latinoamericanos hasta la década de los 30. Con la crisis de estos años y el posterior conflicto mundial, se cortan los abastecimientos de manufacturas a los países latinoamericanos, lo que genera un impulso a la industrialización en la región. Es decir, se empieza a producir internamente lo que antes se importaba. Esto es lo que se conoce como el proceso de sustitución de importaciones - que con mayor o menor impulso y en distintas etapas entre 1930 y 1950 se da prácticamente en todos los países latinoamericanos.

2.- EL PROCESO DE INDUSTRIALIZACIÓN.

El proceso de industrialización antes descrito tropieza sin embargo a poco andar con serias dificultades.

Por una parte la sustitución de importaciones se da en las ramas de consumo final de tecnología difundida (textiles, alimentos, bebidas, etc.) para continuar después en algunos países con línea blanca e incluso algunos bienes de capital (Argentina, Brasil, México). Esta sustitución de importaciones significó un cambio en la composición de las importaciones. En efecto, se dejaron de importar los bienes de consumo final que empezaron a producirse internamente y se empiezan a importar las materias primas, los productos intermedios y los bienes de capital necesarios para el funcionamiento de estas nuevas industrias.

Este cambio en la composición de las importaciones resultó en que las economías latinoamericanas quedaron en una situación de mayor vulnerabilidad ante las fluctuaciones de los mercados internacionales. En efecto, ante una crisis del mercado internacional del producto primario que seguía --

siendo el principal generador de divisas para la importación y la consecuente baja de la capacidad para importar se veía afectado el nivel de actividad interna de la economía, ya que disminuían los abastecimientos necesarios para el funcionamiento de la industria interna, con la consecuente baja de la producción y el empleo.

Por otra parte, la tecnología con que se instalaron estas industrias fue directamente importada de los países más desarrollados. Dicha tecnología estaba adecuada a las condiciones de los mercados de esos países lo que se traduciría en que la escala óptima de producción, era mucho mayor que la demanda generada por los mercados relativamente estrechos de los países latinoamericanos, lo que genera una tendencia a que estas industrias trabajen con altos márgenes de capacidad ociosa, aumentando así los costos unitarios de producción y los precios a los cuales deben ser vendidos estos productos para obtener un margen de utilidad razonable.

Por otro lado, dado el tamaño del mercado y el tamaño mínimo de las plantas que viene dado por la tecnología importada de los países de capitalismo más desarrollado, la industria en América Latina nace con un alto grado de monopolización, lo que genera otra presión alcista de los precios, además de acentuar la regresiva distribución del ingreso, característica de las economías latinoamericanas. Dicha distribución del ingreso obstaculiza una de las formas posibles de aumentar el tamaño del mercado, que sería una política de redistribución del ingreso que precisamente tiende a estancar el desarrollo industrial.

Finalmente, este proceso de industrialización no significó en absoluto un cambio de las características básicas de la división internacional del trabajo. Tan es así que, las nuevas actividades industriales instaladas eran aquellas de menor productividad relativa en los países desarrollados, es decir aquellas ramas que tenían incorporado menor pro

greso técnico. Por tanto, permanece e incluso acentuada la diferencia tecnológica entre los países desarrollados que impulsan la producción de artículos electrónicos, industria química, derivados del petróleo, etc. y los países latinoamericanos que ahora producen bienes de relativa baja productividad (textiles, alimentos, etc.).

3.- NECESIDAD DE LA INDUSTRIALIZACIÓN Y POSIBLES FORMAS DE DESARROLLO.

Si se entiende un proceso de industrialización como la incorporación de progreso técnico en la economía que se traduzca en un crecimiento de la productividad media, es indudable que la industrialización es la única alternativa de desarrollo para las economías latinoamericanas.

Conviene recalcar, que en el presente trabajo se entiende al proceso de industrialización como la incorporación de las técnicas más avanzadas en el proceso productivo y no como se plantea usualmente en los textos, en el sentido de producción de manufacturas. Así, la producción, por ejemplo de un bien primario (materias primas, alimentos, etc.) con una tecnología avanzada se entenderá aquí como una actividad industrial. En definitiva, el énfasis se coloca en el "como se produce" y no en el "qué se produce". Esto se deriva directamente del hecho de centrar la problemática de los países sub-desarrollados, en la diferencial tecnológica con los países desarrollados.

En cuanto al planteamiento de posibles estrategias de desarrollo industrial, caben evidentemente dos alternativas:

a) El analizar un proceso de desarrollo industrial que tenga como eje o condición fundamental el cambio de las relaciones sociales de producción básicas del sistema.

Dicho en otras palabras, el estudio de las posibilidades que podría brindar una formación socio-económica distinta para el surgimiento y avance de una estructura industrial.

b) La segunda alternativa, es considerar explícitamente a la formación social actual como un dato, y estudiar dentro de esta restricción las vías para un crecimiento industrial.

En el presente trabajo, se analiza sólo la segunda alternativa. Las razones para ello son fundamentalmente:

b.1.- Desde el punto de vista lógico del razonamiento, el análisis de la primera alternativa requiere por una parte, demostrar que el desarrollo de las fuerzas productivas (el proceso de industrialización en este caso) se ve seriamente afectado dadas las características de la formación social (las relaciones sociales de producción básicas del sistema). En este sentido, la primera alternativa es el resultado, desde el punto de vista lógico-formal, de haber agotado el estudio de la segunda alternativa.

b.2.- El presente trabajo, es la primera parte de un estudio más amplio, que trata de ligar la problemática de la industrialización a la formación del Mercado Sub-Regional Andino. En este sentido, el horizonte temporal, que abarca el estudio, es mucho más breve que el requerido para el análisis de la primera alternativa que está envuelta dentro del estudio de todo el proceso de acumulación del Ecuador, en una perspectiva que abarque un análisis histórico más prolongado.

Recalcando el presente estudio, sería lo que en términos de la Teoría Económica abarca un horizonte temporal de "mediano plazo".

Desde este punto de vista, las dos variantes de industrialización basado en la sustitución de impor-

taciones, es decir la instalación de plantas cuya producción está destinada al mercado interno, sustituyendo con esta producción anteriores importaciones. La otra variante es la que en el actual trabajo se denomina "sustitución de exportaciones"; o sea la instalación de plantas que además de cubrir el mercado interno, estén destinadas fundamentalmente a los mercados exteriores. Es en esta segunda variante donde cobra importancia la creación del Mercado Sub-Regional Andino.

4.- CONCLUSIONES

De lo anterior se puede concluir lo siguiente:

a) La industrialización es la forma obligada del desarrollo de los países latinoamericanos. En efecto, la industria es la única rama donde el progreso técnico penetra aceleradamente y por lo tanto es la única forma de disminuir la diferencial tecnológica con los países desarrollados.

b) Sin embargo, la industrialización espontánea dejada al libre juego de las fuerzas del mercado, como se dió en los países latinoamericanos entre 1930 y mediados de la década de los 50, tiende a reproducir esta diferencial tecnológica, a agudizar la vulnerabilidad de las economías latinoamericanas del exterior y de generar un funcionamiento ineficiente de la industria. Por lo tanto, la industrialización en América Latina debe darse necesariamente programada o planificada, de forma de evitar los anteriores problemas.

c) De lo anterior se deduce que las características básicas de un programa de desarrollo industrial deberían ser las siguientes:

i.- Incentivar la instalación de ramas industriales de alta productividad, con una tecnología que permita colocar estos productos en los mercados internacionales. Para instalar estas ramas deben

analizarse cuales son las actividades donde el país tenga ventajas internacionales adquiridas o naturales. Esto solucionaría el problema de la diferencial tecnológica como también permitiría el funcionamiento eficiente de estas industrias ya que no estarían limitadas a producir para el mercado interno sino que también producirían para los mercados internacionales, pudiendo así trabajar a una escala óptima de producción.

ii.- La instalación de estas ramas se debería efectuar sustituyendo no sólo el producto final, sino todos los pasos intermedios del proceso productivo, es decir la producción de las materias primas, los productos intermedios y los bienes de capital que sean posibles. Esto tendería a atenuar la vulnerabilidad de la economía de los mercados internacionales de los productos primarios.

iii.- La implementación de una estrategia como la anteriormente descrita, requiere de fuertes recursos financieros. Lo más probable es que el país no pueda generar internamente todos estos recursos y sea necesario recurrir al endeudamiento externo. Sin embargo, el elevado monto de excedentes que dejarían estas actividades permitiría pagar los servicios de la deuda y aún dejar excedentes netos para la inversión.

d) Lo anterior define el marco teórico en que se analizará el proceso de industrialización en el Ecuador con el fin de realizar un diagnóstico de la situación actual de la industria ecuatoriana.

CAPITULO II

SITUACION ACTUAL DE LA INDUSTRIA ECUATORIANA

1.- Participación de la Industria en la producción del país.

La participación de la industria manufacturera en el Producto Interno Bruto total fue en 1973 (última cifra disponible) de 17.4 %. Dicha participación se ha mantenido sin mayores variaciones desde 1965, como se puede apreciar en el Cuadro No. 1. Por otra parte, si se considera el análisis desde 1950, donde la participación fue de 10.0 %, se puede apreciar -- que en las décadas del 50 y del 60, si bien se ha -- producido un proceso de industrialización de relativa importancia, toda vez que se denota un crecimiento persistente de la producción industrial en términos absolutos, este proceso no ha llegado al punto en que la industria se convierta en el sector dinámico o sector "de punta" de la economía nacional. Más bien, se podría afirmar que el sector industrial ha tenido un crecimiento que se podría calificar de dependiente, en el sentido que su evolución (su ritmo y formas de desarrollo) ha sido una consecuencia de la evolución del resto de la economía, especialmente de aquellas ramas productoras de bienes primarios -- destinados a la exportación (bananos, café y posteriormente desde 1972, petróleo crudo). Así, cuando estas ramas tienen un auge debido a las mejores condiciones de los mercados externos, el incremento de ingresos que esto significa, permite el aumento de la producción industrial interna, básicamente sustituyendo a la artesanía. De la misma forma, cuando el sector productivo destinado a la exportación de bienes primarios sufre períodos de crisis, esto repercute inmediatamente sobre la actividad industrial, frenando el proceso de industrialización.

Más aún, se puede plantear que el proceso de industrialización en las zonas sub-desarrolladas se ha

gestado, no en función de las necesidades directas de estas zonas, sino de acuerdo a las necesidades del proceso de acumulación en las zonas desarrolladas.

La característica básica del proceso de acumulación de capital es la incorporación continua de progreso técnico, impulsado por la competencia (bajo cualquier forma que asuma ésta, el paso de una estructura competitiva a una monopólica, sólo afecta al ritmo de incorporación del progreso técnico, pero no al proceso como un todo). La manifestación inmediata, es la continua aparición de tecnologías que conllevan una más alta composición orgánica -- del capital (en rigor una más alta relación

Masa de medios de producción ; o en términos de la Fuerza de trabajo

Teoría Económica, una más alta relación Capital/Tra

bajo). Las ramas que incorporan estas tecnologías se constituyen precisamente en las ramas dinámicas de la estructura económica. La generación continua de de estas ramas, tiene como contrapartida, el hecho natural que otras ramas van quedando rezagadas, y se constituyen en una traba para el proceso de acumulación, al restar recursos para las ramas "de -- avanzada".

A nivel de la economía mundial, se produce entonces una Traslación de las ramas productivas que van quedando "rezagadas" en las zonas desarrolladas.

El proceso paralelo desarrollo - sub-desarrollo se caracteriza fundamentalmente por esta diferencial tecnológica. El problema central de las economías subdesarrolladas, no es tanto el "que" -- producen, sino el "como" producen. La diferencial tecnológica antes planteada, se traduce así en una

diferencial de productividad de la mano de obra y vía la relación de precios en una diferencial de los niveles de ingreso en ambas zonas de la economía capitalista mundial.

De lo planteado anteriormente se puede deducir que el proceso de industrialización es dependiente en dos sentidos:

a) Es dependiente internamente, ya que sus periodos de auge y decrecimiento dependen del comportamiento de otros sectores de la economía básicamente, del sector exportador.

b) Es dependiente del proceso de acumulación a nivel mundial. La forma que asume el proceso de industrialización, está de acuerdo a las necesidades del crecimiento y acumulación en las zonas desarrolladas y no en base a las necesidades propias de desarrollo de las zonas sub-desarrolladas.

En este sentido se podría afirmar que el Ecuador (como gran parte de las economías latinoamericanas) no ha logrado generar un proceso de industrialización autónoma, en el sentido de convertir a la industria en el sector dinámico que determine el crecimiento y forma de evolución de la economía. Alcanzando este objetivo, se permitiría elevar la productividad general de la economía, dada la mayor capacidad de incorporar progreso técnico que tiene el sector industrial. A su vez el crecimiento que tiene la productividad promedio es la condición básica para alcanzar mayores niveles de consumo para la población.

2.- Participación de los productos manufacturados en el Comercio Exterior.

La participación de los productos manufacturados en el Comercio Exterior tiene una preponderante importancia para analizar el grado de desarrollo de la industrialización en el país, así co

mo las formas que ésta se ha ido dando.

En este punto se tratará de demostrar que la industrialización en América Latina en general y en Ecuador en particular, ha tenido como destino fundamental de sus ventas, el mercado interno de los países individualmente considerados. La estructura industrial que se ha generado a través de la traslación de ciertas actividades de las zonas -- desarrolladas hacia las sub-desarrolladas, tiene como una de sus características fundamentales el de las llamadas "indivisibilidades tecnológicas", es decir la tecnología lleva implícito un cierto volumen mínimo de producción, bajo el cual se empieza a operar con altos márgenes de capacidad ociosa, que inciden fuertemente sobre los costos unitarios fijos.

La industria latinoamericana opera así con alta ineficacia, desde el punto de vista tecnológico.

La llamada "indivisibilidad tecnológica" se genera en el hecho de que el volumen "óptimo" de producción, está diseñado para un cierto tamaño de mercado que es el correspondiente al de los países desarrollados. Este volumen "óptimo" de producción no puede disminuirse a voluntad. Los bienes de capital en que está incorporada esta tecnología no puede diseñarse para cualquier volumen de producción. Dado el tamaño de los mercados latinoamericanos el "traslado" de ciertas actividades industriales desde los países desarrollados significa que las nuevas plantas industriales necesariamente operan con niveles relativamente altos de capacidad ociosa, con la consecuencia en los costos antes mencionados.

En términos de política de industrialización, se podrían plantear dos alternativas extremas (no excluyentes) para solucionar el problema antes mencionado.

a) La creación de una tecnología propia, adecuada a las características de estructura de los mercados latinoamericanos.

b) La ampliación de los mercados, de forma de "adecuar éstos a la tecnología".

En términos del largo plazo y de una estrategia de desarrollo industrial autónomo, la primera variante ofrece más posibilidades, sin embargo es un proceso que exige la definición cuidadosa y la implantación de toda una estrategia de desarrollo científico y tecnológico. Dada la actual situación en este aspecto de prácticamente todos los países latinoamericanos (calificación de mano de obra, -- fondos para estos proyectos, etc.) no puede esperarse que en el corto plazo, se obtengan resultados muy eficaces.

La segunda variante, en cambio, ofrece posibilidades de más corto plazo, a través de políticas de redistribución del ingreso y de formación de mercados sub-regionales (proceso de integración).

Parece ser, que una política industrial de -- más fácil y rápida implementación sería aquella -- que colocase el énfasis en procesos de ampliación de mercados sin descuidar, pero sí dejando en un segundo nivel los intentos de creación de tecnología propia a través de una política científica y tecnológica. (1)

En este sentido, el presente punto está destinado a analizar la posibilidad de generar un -- proceso de industrialización autónoma, planteando como objetivo central la creación de una estructura industrial que además de abastecer el mercado interno, individual de cada país, esté destinada

a la exportación. Implícitamente se plantea, que el punto central de dicha estrategia de industrialización es la ampliación de mercados a través de procesos de integración.

Para estudiar, entonces, el comercio exterior de los productos manufacturados, se analizará por -- separado la evolución de las exportaciones y de las importaciones en el período 1965-1972 para el cual existe información.

2.1.- Exportaciones

En el cuadro No. 2 y 3 se puede observar que -- en el período 1965-1972 es posible diferenciar dos sub-períodos.

2.1.1.- 1965-1970. -- En este período, la participación de las exportaciones de manufacturas en el total de exportaciones se mantiene en alrededor del 10%. El crecimiento de la participación en 1969 se debe fundamentalmente a la baja de las exportaciones totales para ese mismo año en un 21.8%. Es de -- notar que el total de las exportaciones de manufactura tiene un crecimiento a un ritmo creciente durante todo el período.

2.1.2.- 1971-1972. -- En este período la participación de las exportaciones de manufacturas en el -- total de exportaciones crece a un promedio de aproximadamente un 12%. Además las exportaciones de manufacturas en monto absoluto crecen vertiginosamente en 54.3% en 1971 y en 20.9% en 1972, junto con -- un crecimiento del total de exportaciones de 4.8% -- en 1971, y de un 63.9% en 1972, cifra alcanzada gracias al inicio de las exportaciones petroleras en -- agosto de 1972. El incremento de las exportaciones -- de manufacturas se debe fundamentalmente a las ventajas que van abriéndose para el país dentro del -- mercado ampliado del Pacto Subregional Andino y un incremento general de las ventas a los países de la ALALC.

(1) Este punto se retomará con más detalle cuando se explique las características de la estructura industrial.

Es conveniente anotar, que observando el Cuadro No. 2, la mayor parte de las exportaciones de manufacturas corresponden a "Alimentos y otras mercancías" (aproximadamente 90%), frente a la escasa participación de productos "Químicos y Farmacéuticos". Esta última rama tiene grandes posibilidades de desarrollo en el Ecuador, ya que son usados como materia prima en esta industria, diversas especies de hierbas, colorantes, etc., lo que permite que la inversión tenga una alta rentabilidad. Por otra parte, esta rama es en la actualidad una de las más dinámicas a nivel internacional, donde el progreso técnico penetra aceleradamente y se están obteniendo niveles de precio altamente satisfactorios. En este sentido se puede afirmar que el Ecuador está desaprovechando una importante ventaja natural en una rama donde es posible instalar industrias con alto valor agregado y a bajos costos, comparativamente a nivel internacional, con lo cual se podría exportar y obtener utilidades apreciables y posibles de utilizar en el desarrollo nacional.

Es necesario, anotar que no se está proponiendo la instalación de industrias farmacéuticas en el país (por lo menos en el mediano plazo), ya que dichas industrias están altamente monopolizadas en los mercados mundiales y tal vez sean las de tecnología más sofisticadas. En estas condiciones la inversión en estas ramas tendría un alto costo en términos de pago de tecnología importada y probablemente acentuaría la dependencia con el exterior. De lo que se trata es de incentivar la producción de materias primas, con una mayor tecnología, para exportar a la industria farmacéutica internacional.

El desarrollo de estas ramas industriales requiere de la identificación de los productos donde se tienen las principales ventajas a nivel internacional y posteriormente un exhaustivo estudio de los mercados internacionales de dichos productos.

El incentivo de la rama de productos "Químicos y Farmacéuticos", permitirá crear una estructura industrial de relativo alto nivel técnico, destinada básicamente a la exportación. Esto tendería a disminuir la diferencial tecnológica, de la cual se hablaba en el punto 1. En términos más concretos, el primer paso sería aprovechar las ventajas que brinda el Pacto Andino, para el inicio de esta actividad industrial. Posteriormente, dadas las ventajas naturales antes planteadas del Ecuador, en esta industria, puede plantearse la penetración de otros mercados internacionales no protegidos como es el caso de mercados europeos, de países socialistas, etc. Esta rama de productos -- "Químicos y Farmacéuticos" es un ejemplo concreto de una posibilidad de instalar industrias que aparte de funcionar con grados satisfactorios de eficiencia, dejarían excedentes potencialmente utilizables en el desarrollo nacional.

Desde el punto de vista del Cuadro No. 2, se trata no sólo de aumentar la participación de las exportaciones de manufacturas en el total de exportaciones sino que dentro de las exportaciones de manufacturas, aumentar la producción (y participación) de los productos "Químicos y Farmacéuticos".

2.1.3.- Conclusiones.-

Se puede afirmar que las exportaciones de manufacturas han tenido un desarrollo relativamente favorable en el período analizado, si se las compara con períodos anteriores -- como son los años 1959 - 1961, en que su participación en el total de exportaciones fue sólo del 6 %, frente al 10% del período 1965 - 1972. Además, es necesario precisar que a partir de 1972 hay un crecimiento generalizado de las exportaciones totales por el inicio de las exportaciones de petróleo, lo que demostraría que en los años 1971 y 1972 las exportaciones de manufacturas han crecido más rápidamente que las exportaciones totales.

A pesar de este resultado relativamente halagador, es necesario destacar que el Ecuador sigue siendo un país con una estructura productiva básicamente centrada en productos primarios para la exportación, abasteciéndose como se demostrará más adelante de gran parte de los artículos manufacturados a través de la importación. Más aún, la industrialización del país ha sido relativamente lenta para las necesidades del desarrollo, dados los obstáculos estructurales y la forma de funcionamiento de las economías latinoamericanas, que se explicaba en la primera parte. A raíz de esto, es que numerosas entidades nacionales como internacionales, que se han preocupado de los problemas de industrialización de los países subdesarrollados, han llegado a la conclusión que la única posibilidad de llevar adelante un proceso de industrialización en estos países, es lograr una estructura industrial que genere productos para la exportación. Es por esto que se da tanta importancia a las exportaciones de manufacturas. Así mismo se puede concluir que no se han aprovechado todas las potencialidades que el Ecuador tiene para generar una estructura industrial de este tipo. Aparte de las ventajas naturales se puede mencionar que no se han utilizado en su totalidad los mecanismos de los mercados de integración, especialmente la Zona Sub-regional Andina que en una de sus cláusulas considera al Ecuador como nación de "menor grado de desarrollo relativo". El aprovechamiento cabal y conciente de las ventajas que puede brindar el Pacto Andino sería el primer paso para crear una estructura industrial que posteriormente pueda competir en los mercados internacionales fuera del Pacto Andino.

La implementación de una estrategia de industrialización de este tipo exige la identificación concreta de proyectos industriales para la exportación; efectuar los estudios de factibilidad correspondiente, para finalmente seleccionar los proyectos más rentables.

2.2.- Importaciones.- El análisis de las importaciones se realizará a dos niveles. En primer lugar se analizará la evolución de las importaciones para el sector industrial, lo que permite tener una idea del grado en que el proceso de industrialización ha significado o no una efectiva sustitución de importaciones en el sentido de ahorro neto de divisas, - por otra parte permite analizar en qué medida el proceso de industrialización ha significado una disminución de la dependencia comercial con las economías industrializadas, o si por el contrario ha significado un aumento de dicha dependencia comercial, y si así fuera, cuál debería ser la modalidad en que se debería dar la industrialización para al menos atenuar la dependencia comercial. En segundo lugar, se tratará de estimar la evolución de las importaciones totales de manufactura, lo que permitiría apreciar hasta qué punto el país ha desarrollado la industrialización, es decir que porcentaje del consumo total de productos manufacturados es producido por la industria nacional y que porcentaje sigue abasteciéndose mediante importaciones. (*)

2.2.1.- Importaciones para el sector industrial.

Las importaciones para el Sector Industrial se clasifican según los permisos de importación otorgados por el Banco Central en dos categorías:

- a.- Materias primas y Productos intermedios para la industria.
- b.- Bienes de capital para la industria.

(*) Las cifras de importaciones están a nivel del año 1974, son cifras provisionales que pueden haber variado, pero que no afectan las conclusiones del análisis.

Dentro de la evolución de las importaciones para el sector industrial se destacan de la misma forma que en las exportaciones dos sub-períodos: como se puede apreciar en los Cuadros 4 y 5.

2.2.1.1.- 1965-1970.- En este período con ciertas fluctuaciones se mantiene relativamente constante la participación en el total de importaciones en aproximadamente un 51%. Se puede deducir que el proceso de industrialización crece moderadamente, ya que al crecer las importaciones totales crecen también las importaciones para la industria en monto absoluto.

2.2.1.1.2.- 1971-1972.- Sub-período en el cual aumenta a 58% la participación de las importaciones para la industria en el total de importaciones. Lo anterior permitiría concluir que en estos dos años se da un impulso al proceso de industrialización. - Esto se puede deber a dos causas fundamentales:

a) La apertura de los mercados de la Sub-región Andina haya incentivado la ampliación de la producción industrial y la instalación de nuevas plantas.

b) El inicio de las exportaciones petroleras y los mayores excedentes que esto significó para el país. El incremento del ingreso que esto significó, debe haber incentivado el traspaso de alguna proporción de los excedentes petroleros a la actividad industrial, lo que se ha manifestado en un incremento de la participación de la importación para la industria en el total de importaciones. Las cifras disponibles sin embargo, no permiten tener una estimación de la proporción de los excedentes petroleros que se han trasladado a la industria.

Por otra parte, si se comparan las cifras de exportación de manufacturas con importaciones para la industria en el Cuadro No. 6 se puede apreciar que las importaciones superan en gran medida a las exportaciones. Más aún, durante todo el período la diferencia es creciente. Se tienen por lo tanto dos

hechos fundamentales:

a) Las importaciones para la industria crecen durante todo el período, lo que denota un proceso de industrialización creciente.

b) Las exportaciones de manufactura también han crecido pero, a ritmo menor que las importaciones para la industria.

De estos dos factores es posible concluir que las industrias que se han instalado en el período tienen como objetivo básico la producción para el mercado interno

Por otro lado, se puede notar en el Cuadro No. 4 que en las importaciones para la industria los productos manufacturados (productos mineros, productos químicos y farmacéuticos y bienes de capital) significan en promedio aproximadamente el 71% del valor de las importaciones para la industria. De esto se puede ya concluir (y se demostrará más adelante) que el proceso de industrialización ha abarcado básicamente las ramas de consumo final que generan productos de tecnología difundida (alimentos, bebidas, tabaco, textiles, etc.). Es decir, se han sustituido por producción de la industria nacional, las importaciones y la producción artesanal de bienes de consumo relativamente esencial para los cuales el mercado es suficientemente grande (sobre todo en los períodos de expansión del ingreso por auge del sector primario exportador) y donde la tecnología es relativamente simple y no exige mano de obra altamente calificada, que aparte de no existir en el país significaría un mayor costo por sueldos y salarios. De otro lado los bienes de consumo final de tecnología más sofisticada, siguen obteniéndose mediante importaciones (artículos eléctricos, electrónicos, etc.).

Las nuevas plantas industriales instaladas han presionado sobre la balanza de pagos en términos de

obtener las materias primas, los productos intermedios y los bienes de capital necesarios para su normal funcionamiento y que por su tecnología también sofisticada no se producen al interior de la economía. Lo anterior permite deducir que el proceso de industrialización no ha significado un ahorro neto de divisas, sino más bien un cambio en la composición de las importaciones.

Anteriormente se importaban bienes de consumo final, ahora se importan materias primas, productos intermedios y bienes de capital para la industria interna que produce ahora parte de los bienes de consumo final y además se siguen importando parte sustancial de los bienes de consumo final (aquellos de tecnología más sofisticada).

Además que no ha significado un ahorro neto de divisas, el proceso de industrialización en la forma en que se ha dado, ha significado un aumento de la dependencia con el exterior. En efecto, en la nueva situación, una crisis del sector primario exportador que signifique una disminución en la disponibilidad de divisas, no solo se traduciría en una disminución del nivel de consumo final, sino que -- ahora al afectar las importaciones necesarias para el sector industrial, repercutirá significativamente sobre el monto del producto interno bruto y por ende sobre el nivel de ocupación de la mano de obra con efectos multiplicadores sobre el resto de la economía.

En definitiva, un proceso de industrialización con las características antes mencionadas significa una mayor dependencia de la economía del nivel de actividad del sector primario exportador.

Lo anterior, no significa argumentar en contra de la industrialización. Ya en el capítulo I, se dieron suficientes razones de por qué la industrialización es la única forma posible de desarrollo para la economía latinoamericanas. Los planteamientos

anteriores tratan de demostrar que las formas concretas que ha asumido el proceso de industrialización en el Ecuador, no han permitido que dicho proceso entregue todas sus potencialidades para superar los principales problemas del subdesarrollo.

Los requisitos básicos para que un proceso de industrialización por sustitución de importaciones tuviese éxito serían:

a) Sustituir importaciones en el sentido más simple del término. Es decir, empezar a producir internamente artículos que antes se importaban.

b) Además, debe lograrse que este proceso de sustitución de importaciones signifique efectivamente un ahorro neto de divisas. Esto requiere que al decidir la instalación de una rama industrial al interior de la economía, con el objetivo de sustituir importaciones, debe programarse cada proyecto de forma que no sólo se sustituya el bien de consumo (o de inversión) final, sino que debiera tenderse a instalar al interior de la economía todo el proceso productivo integrado verticalmente, es decir desde la producción de materias primas, productos intermedios y en lo posible bienes de capital hasta el producto final.

Con el fin de aclarar la idea, tómesese el siguiente ejemplo hipotético: si se desea empezar a producir internamente artículos de la llamada "línea blanca" (refiriéndose a refrigeradores, cocinas, etc.) y sólo se instalan plantas industriales que produzcan el producto final, en términos de importaciones lo que se habrá logrado es un cambio en la composición de las importaciones. Ahora, no se importan cocinas ni refrigeradoras, sino los productos intermedios y los bienes de capital necesarios y las materias primas necesarias para producir cocinas, refrigeradoras, etc. La economía nacional, si bien ha generado nuevas fuentes de empleos,

sigue dependiendo en su ritmo de crecimiento de las divisas que entregue el sector primario exportador, el cual a su vez depende de las fluctuaciones de -- los mercados internacionales. Es decir, si por una mala coyuntura, en los mercados internacionales disminuye la capacidad de importar de la economía, en la nueva situación no sólo disminuirá el consumo de refrigeradoras y cocinas que antes se importaban, sino que disminuirá la capacidad para importar materias primas, productos intermedios y bienes de capital de la industria nacional de cocinas y refrigeradoras, con lo que disminuirá la producción nacional y por ende el consumo y además se verá afectado el nivel de empleo en dichas industrias. Para que una industria nacional de línea blanca funcione sin problemas sería necesario no sólo instalar la industrias productoras de los bienes finales sino, también las industrias intermedias del proceso.

Por otra parte, dada la tecnología con que deben ser producidos estos artículos, el destinarlos exclusivamente al mercado nacional, significaría producir a una escala altamente ineficiente, es decir con elevados costos unitarios que generarán presiones inflacionarias. Para evitar estos problemas, las industrias a instalarse, además de abastecer el mercado nacional, deben tener como objetivo la exportación.

2.2.1.2.- En cuanto al crecimiento de las importaciones para el sector industrial en términos absolutos, se nota al observar el Cuadro No. 5, un crecimiento persistente durante todo el período 1965-1972, con la excepción del año 1970 en que el ritmo de crecimiento disminuye notablemente, fundamentalmente -- por las medidas de política restrictiva tomada para el campo de las importaciones en general. Esto, confirmaría la hipótesis que durante todo el período se da un crecimiento moderado pero persistente de la industrialización. Se puede observar además, que en -- los años 1971 y 1972 el crecimiento de las importa-

ciones para la industria tiene un marcado repunte (35,1% y 6,8%) lo que demostraría una vez más que en estos años se da un impulso especial a la industrialización, aunque siempre sustituyendo sólo productos finales. En estos años además, dentro de -- las importaciones para la industria, como se puede ver en el Cuadro No. 4, crecieron más fuertemente las importaciones de bienes de capital, lo que indicaría que se inició la producción de nuevas ramas industriales, aparte del aumento de la producción de las ya existentes.

2.2.2.- Importaciones de Manufacturas.

La participación de las importaciones de manufacturas en el total de importaciones permanece -- prácticamente constante en todo el período en un nivel de aproximadamente el 90%, como se puede observar en el Cuadro No. 7.

Es necesario aclarar que esta cifra anterior puede estar sub-valorada, ya que en la clasificación de los permisos de importación, para estimar las importaciones de manufactura sólo se consideraron -- aquellos que evidentemente eran de manufacturas, y por ejemplo algunas en que cabían dudas, como el caso de la partida "Otros bienes de consumo no duradero" o "Productos Alimenticios", fueron eliminados de la estimación de las importaciones de manufactura.

Este porcentaje del 90%, se mantiene durante todo el período de análisis y aún desde la década de los años 50. Esto demuestra por una parte la alta dependencia de la economía ecuatoriana de las importaciones de manufactura y comprueba la característica básica de la estructura productiva ecuatoriana, cuyos sectores más dinámicos son los sectores de bienes primarios dedicados básicamente a las exportaciones. Estos sectores son los que determinan -- la evolución, el ritmo de crecimiento de toda la -- economía.

Por otra parte, a pesar que el porcentaje total de importaciones de manufacturas permanece constante, se nota un moderado aumento de la participación de materias primas, productos intermedios y bienes de capital para la industria y la agricultura, lo que nuevamente confirma para el período un moderado proceso de industrialización.

Las importaciones de bienes manufacturados están ligados estrechamente a la capacidad para importar del país, así en el Cuadro No. 7 se nota el fuerte crecimiento de las importaciones totales en el año 1972 producto del aumento de la capacidad para importar debido al inicio de las exportaciones de petróleo y a la inversión que significó el período de prospección e instalación de pozos.

En el Cuadro No. 8 se ve la evolución de la capacidad para importar en el período 1971-1973. Puede parecer paradójico la disminución absoluta de este indicador en 1972 con respecto a 1971. Esto se debe a que disminuyen las inversiones del petróleo y se inicia el período de explotación de dicho producto. Lo importante para el presente análisis es el crecimiento de la Capacidad Total para Importar en el período 1971-1973.

2.3.- Conclusiones

Del análisis anterior de la participación de la manufactura en el Comercio Exterior, se pueden extraer las siguientes conclusiones.

a) En el período analizado se ha dado efectivamente un proceso moderado de industrialización en el país.

b) Este proceso de industrialización se caracteriza por la sustitución de producción artesanal y de importaciones. Esta sustitución se da básicamente en productos de consumo final de tecnología difundida.

c) El destino de la producción de las plantas industriales es casi exclusivamente el mercado nacional. Las exportaciones de manufacturas y particularmente de productos industriales tiene muy poca importancia.

d) En este sentido la estructura industrial que se ha generado no ha significado un ahorro neto de divisas ni una disminución de la dependencia comercial con los países más industrializados.

e) De lo anterior, se deduce que la industrialización debe cumplir con condiciones básicas, que son dos. Por una parte al empezar a producir algún artículo debe tratarse de que se sustituya no sólo el producto final sino que todo el proceso productivo integro verticalmente. Por otra parte, el destino de la producción no debe ser solamente el mercado nacional, sino estar destinado además a la exportación.

f) En las actuales condiciones de la realidad ecuatoriana no puede esperarse en forma realista el generar una tecnología propia que permita competir en los mercados internacionales en el mediano plazo, por lo menos. Por lo tanto, para competir en los mercados internacionales es necesario producir con una tecnología de más alto nivel posible, que permita producir a precios competitivos. Sin embargo, esta tecnología significa un alto monto de inversión, y por lo tanto la necesidad de recursos financieros en una cantidad apreciable. Una de las características de los países latinoamericanos es precisamente la escasez de capitales, lo que significa que el proceso de industrialización no se podrá efectuar en todas las ramas a la vez.

g) Una posible estrategia de industrialización que cumpliera con los requisitos antes planteados y a la vez tomara en cuenta las limitaciones expuestas podría definirse brevemente como sigue:

En primer lugar, sería necesario identificar las ramas en la cual el país tiene las mayores ventajas relativas a nivel internacional (industria del pescado, de frutas tropicales, maderas de la región oriental, petro-químicas, etc.). Realizar un listado hasta ubicar la rama donde es más rentable iniciar la producción industrial.

En segundo lugar, destinar todos los recursos financieros posibles que se puedan conseguir tanto a nivel nacional como internacional, a instalar dicha rama industrial, con la tecnología más alta posible y disponible de forma de poder competir en los mercados internacionales. Además, es necesario que no sólo se produzca el bien final, sino también todos los productos intermedios posibles.

De esta forma, en un primer período se destinan todos los recursos de forma de dejar a dicha rama en el más alto nivel tecnológico posible.

Dado que la rama escogida será aquella donde el país tenga las mayores ventajas a nivel internacional, los costos de producción serán menores que en otros países y al vender el producto a los precios de los mercados internacionales, se generarán utilidades de una magnitud considerable. Así, esta rama estará abasteciendo las necesidades internas de la economía y exportando al resto del mundo, lo que permitirá trabajar a una escala de producción eficiente.

Las utilidades generadas, permitirán pagar la amortización y los intereses de la deuda externa contratada para la instalación de dicha planta y aún dejar excedentes para la reinversión en otras ramas industriales que también tengan ventajas internacionales (teóricamente sería la segunda rama en la lista de mayores a menores ventajas internacionales).

Con esta segunda rama se repetiría el mismo proceso que en la segunda.

En definitiva, se trata de programar el desarrollo industrial, de forma de aprovechar las ventajas comparativas del país, e ir instalando sucesivamente ramas industriales con un alto nivel tecnológico que permita la exportación. Dicho de otra forma, se trata de destinar todos los recursos disponibles, primero a una rama hasta dejarla a un alto nivel tecnológico. Una vez que se ha logrado esto y que esta rama está dejando excedentes netos reinvertibles, es necesario continuar con otra rama y así sucesivamente.

La estructura productiva que se logrará al final del período, estaría caracterizada por un sector industrial altamente tecnificado que estará produciendo tanto para el mercado nacional como para el internacional. Además, sería una estructura industrial autónoma, en el sentido que su funcionamiento no dependería de las divisas entregadas por el sector primario exportador para importar los bienes necesarios para su funcionamiento.

Se habría logrado además, que el sector industrial se convirtiera en el sector dinámico de la economía, el que estaría determinando el ritmo de crecimiento de la economía. Además, la estructura productiva dejaría de estar caracterizada por un sector primario exportador, sino que estaría caracterizado por un sector industrial de alta tecnología, que sería el principal generador de divisas para las necesidades de importación. La capacidad para importar sería mucho más estable que en la situación en que la principal cantidad de divisas la entregan uno o dos productos primarios de exportación.

El anterior esquema de un programa de desarrollo industrial, debe ir acompañado indudablemente de medidas concretas de política económica que tienen a dirigir los recursos y a incentivar las inversiones en aquellas ramas que interesa impulsar.

Otro aspecto de gran importancia, es que una política de industrialización como la planteada, dado el nivel tecnológico relativamente alto de las nuevas plantas, generará una absorción de mano de obra relativamente pequeña. Por lo tanto, es necesario que dicha política de industrialización vaya acompañada de una política de empleo que atenúe el problema antes señalado. La solución puede estar en la canalización de parte de los mayores excedentes obtenidos por la instalación de las plantas industriales al necesario proceso de calificación de la mano de obra requerida para los sucesivos proyectos industriales a ponerse en marcha y la generación de la infraestructura requerida para estas instalaciones.

A manera de ejemplo, supóngase que el Programa de Desarrollo Industrial plantea para 1990 el inicio de las operaciones de un complejo industrial Procesador de madera en alguna provincia del Oriente. Esto significa que para dicho año será necesario contar con la mano de obra calificada para iniciar la producción, y además con toda una infraestructura (carreteras, hospitales, escuelas, colegios, etc.) que permitan el funcionamiento de dicho complejo industrial. La financiación de estas actividades puede realizarse canalizando parte de los excedentes de las industrias que ya han iniciado su actividad. Este mecanismo, además de ser necesario al Programa de Desarrollo Industrial antes planteado, permitiría solucionar el problema de la mano de obra que no puede ser empleada directamente en las nuevas industrias.

3.- Estructura de la Producción Industrial.-

En el Cuadro No. 9 se muestra la estructura porcentual de la producción industrial por ramas de actividad para 1972 y 1973. Se puede observar que dicha estructura sigue estando marcada por la preponderancia que tienen en el total de ramas industriales, aquellas productoras de bienes de consumo final y de consumo relativamente masivo.

En efecto para 1973 las ramas ligadas a la fabricación de alimentos, bebidas, tabacos, textiles, y calzado representan el 57,5% de la producción total.

Es notable recalcar que la estructura industrial ecuatoriana no ha demostrado una variación sustancial en la década del 60. Efectivamente para 1961, las ramas anteriormente mencionadas representaban un 60,5% de la producción total.

Las cifras anteriores reafirman nuevamente que el Ecuador se encuentra en lo que se denomina la primera fase de los procesos de industrialización vividos por la mayoría de los países latinoamericanos. Por "primera fase" se entiende aquella en que sustituyen las ramas industriales productoras de bienes de consumo final de tecnología difundida, y cuyo mercado principal lo constituyen los estratos de ingresos medios.

Al respecto, se puede plantear lo siguiente, re tomando el razonamiento del punto anterior. Los países latinoamericanos se caracterizan por una distribución del ingreso extremadamente desigual, con lo cual las capas de ingresos medios no significan un mercado lo suficientemente grande dado el tamaño mínimo de las plantas industriales que pueden instalar se con la tecnología existente. En definitiva, la tecnología no es adecuada al mercado existente. Como lo plantea Celso Furtado en su obra "Desarrollo y Sub-desarrollo": "un estado de desequilibrio entre los factores que se refleja en una falta de ajuste entre la disponibilidad de factores y la tecnología con que se los utiliza, de manera tal que resulta imposible alcanzar una plena utilización simultánea del capital y del trabajo".

En el punto anterior se demostró que el gran porcentaje de la producción industrial ecuatoriana se destina al mercado nacional. De esta forma, ante la estrechez del mercado las industrias funcionan --

con un gran porcentaje de capacidad ociosa, lo que eleva notablemente los costos fijos por unidad de producto, y al tratar de conservar un cierto margen de utilidad, elevar los precios generando presiones inflacionarias de naturaleza estructural.

Como se planteó en el punto anterior, ante esta situación, un programa de desarrollo industrial debería tender básicamente a adecuar la tecnología con el tamaño del mercado. En el punto anterior, se trató de las dos alternativas básicas (no excluyentes) para lograr dicho objetivo. Aquí retomaremos este análisis en forma más ampliada.

Las dos variantes planteadas son:

a) La creación de tecnología adecuada a la disponibilidad de factores y al tamaño y estructura del mercado existente en el país.

b) La ampliación de mercados que a su vez puede lograrse por dos vías fundamentales: una política de redistribución del ingreso favorable a los ingresos medios, medios bajos y bajos; o una política de ampliar los mercados exteriores para la exportación de productos industriales.

Respecto a la primera alternativa (la creación de tecnología propia), si bien existen experiencias concretas como el caso de Japón, quien como plantea Fernando Fainzilber en su artículo "La empresa internacional en la industrialización de América Latina") "... se ha caracterizado por hacer uso intenso de las innovaciones tecnológicas surgidas en el exterior". Esta tecnología surgida en el exterior es "procesada", adaptada a las condiciones de la economía japonesa. Sin embargo, este proceso de adaptación de tecnología extranjera fue posible en la economía japonesa gracias a la experiencia anterior del Japón en procesos de industrialización donde se había creado una mano de obra de alto grado

de calificación, que fue el factor decisivo que permitió adoptar la tecnología extranjera. Si se observa la realidad de los países de América Latina, se comprueba la casi total carencia de mano de obra calificada en la región. Esto se ve fácilmente cuando en procesos tecnológicos complejos como la operación del Canal de Panamá, la extracción y procesamiento de yacimientos minerales, la mano de obra en su mayor parte, es de origen extranjero, principalmente norteamericano. En estas condiciones, las posibilidades de crear una tecnología propia adecuada a las condiciones latinoamericanas, se ve muy remota cuando menos en el corto y mediano plazo.

Por lo tanto, para solucionar el problema antes planteado de adecuación de la tecnología a las condiciones del mercado de los países latinoamericanos, sólo parece quedar la alternativa de incorporar la tecnología extranjera ampliando el mercado ya sea por una política redistributiva del ingreso y/o por una ampliación de los mercados internacionales. Estas dos posibilidades de ampliación del mercado no son excluyentes, pero si es necesario plantear en cual de las dos alternativas debería poner énfasis, un programa de desarrollo industrial.

La alternativa de redistribuir el ingreso, efectivamente puede ampliar el mercado, sin embargo tendría dos trabas fundamentales:

a) Por una parte el problema de las economías latinoamericanas, no es sólo de deficiente distribución del ingreso, sino que también del tamaño absoluto del ingreso de cada país. Por lo tanto, una política que pusiera el énfasis exclusivamente en redistribución del ingreso para ampliar el tamaño del mercado, se encontraría a poco andar con el tope del tamaño absoluto del mercado interno que puede generar cada país.

b) Por otra parte la ampliación del mercado centrada en una política de redistribución del ingreso

tenderá a incentivar aún más la instalación de industrias destinadas a la producción de bienes de consumo masivo, que como se decía tienen incorporada una tecnología relativamente rezagada a nivel internacional. De esta forma la diferencial tecnológica con los países más desarrollados tenderá a permanecer y aún a reforzarse. Se mantendrá una división internacional del trabajo, donde por una parte existirían los países desarrollados con una estructura productiva, de tecnología altamente desarrollada y por otra parte los países sub-desarrollados -- que si bien no tendrían una estructura productiva primaria, si una estructura productiva de mucho menor nivel tecnológico.

c) Finalmente, la traba más importante es que una redistribución del ingreso que genere realmente demanda efectiva, para la industria, implicaría (dadas las experiencias de distintos países latinoamericanos) un cambio en las relaciones sociales de producción básicas del sistema. El análisis de una estrategia de desarrollo que tenga como condición este cambio, de acuerdo a lo planteado en la Introducción, está fuera de las hipótesis del presente estudio.

De lo anterior se deduce que un programa de desarrollo industrial debe centrar su énfasis en aumentar el mercado mediante la ampliación de los mercados internacionales.

A través del análisis de la estructura porcentual de la producción industrial se llega pues a la misma conclusión que en el punto anterior, es decir la necesidad de instalar una estructura industrial para la exportación. Esto no significa desechar una política de redistribución del ingreso sino que sólo colocar énfasis en los mercados internacionales, lo cual puede ir perfectamente acompañado de una política redistributiva.

Esta política redistributiva, tiene evidente -

mente un límite dentro del presente esquema, no puede ir más allá del punto en que para continuarla -- sea necesario cambiar las características básicas de la actual formación social.

En el Cuadro No. 9 se puede apreciar asimismo que las ramas que producen materias primas y productos intermedios para la misma industria, como para otros sectores tienen una participación muy reducida en el total de la industria manufacturera. Así para 1973, las ramas de productos químicos, productos de caucho, maquinaria y equipo y material de transporte, participaban sólo en un 9,2% del total de la producción industrial.

Esto ratifica lo planteado en el punto anterior es decir, que las formas en que se ha dado el proceso de industrialización ecuatoriano, ha significado una fuerte presión para la importación de materias primas y productos intermedios, lo que ha tendido a provocar un saldo deficitario en la balanza comercial y por ende una presión para aumentar el endeudamiento externo.

De la misma forma, los productos de consumo final de tecnología más sofisticada, como artículos eléctricos y electrónicos, aparte de la línea blanca equipo científico y profesional, etc., siguen importándose en gran porcentaje con las divisas generadas por el sector primario exportador.

Nuevamente se llega a la conclusión que los problemas de la industrialización en América Latina en general y en Ecuador en particular, deben ser enfrentados a través de un programa de desarrollo industrial, que incorpore como objetivos básicos el incentivar la instalación de industrias de tecnología más adelantada que permita elevar la productividad, el valor agregado, el ingreso y por ende el consumo per cápita de la población. A su vez, dada la tecnología con que deben instalarse estas industrias, necesariamente deben estar destinadas además del abastecimien

to interno, a los mercados internacionales.

Un resumen de la situación de la industria manufacturera por ramas de actividad para el año 1973 se da en el Cuadro No. 8.

4.- Localización Geográfica de la Industria.-

Este punto ha cobrado una importancia creciente en los últimos estudios sobre desarrollo industrial. En efecto, se ha constatado que paralelo al escaso desarrollo industrial, que caracteriza a la mayoría de las economías latinoamericanas, se da un proceso de extrema desigualdad entre el crecimiento industrial de las distintas regiones de un país. Dicho en otras palabras, el escaso desarrollo industrial, se distribuye además muy desigualmente, desde el punto de vista espacial, en las economías de América Latina.

A raíz de lo anterior, es que se puede explicar, el énfasis puesto en los últimos años en incorporar elementos de Planificación Regional en los Programas de desarrollo Industrial. En el presente estudio, no se profundizará en los aspectos de los lineamientos requeridos para una Planificación Regional del Desarrollo Industrial, sino que sólo se intentará demostrar la concentración espacial de la industria ecuatoriana.

La escasa integración del país y los obstáculos de índole estructural han determinado una concentración marcada de la actividad industrial. Una distribución desigual de la actividad industrial, significa grandes diferencias en cuanto al impulso para el desarrollo que las distintas regiones reciben del sector industrial.

La industria fabril se concentra especialmente en dos provincias: Guayas y Pichincha como se puede apreciar en el Cuadro No. 10. Estas provincias representaron en 1973 el 76,5% de la ocupación y el 61,3% del Valor Total de la Producción. Esta última cifra está seguramente sub-estimada, ya que la encuesta del

INE, de dónde fue obtenida incluye la producción minera, que en Guayas es de relativa importancia por la producción de petróleo crudo y de gas natural. Si se excluyera esta producción, indudablemente la participación de Guayas y Pichincha en el Valor Total de la Producción aumentaría.

El resto del país ha quedado notablemente marginado del proceso de industrialización, lo que crea notables diferencias de nivel de desarrollo entre las distintas regiones del país. El problema del sub-desarrollo no es sólo de diferencias con los países desarrollados, sino también de diferencias de desarrollo entre regiones de un mismo país.

Al estar la estructura industrial ecuatoriana altamente concentrada en Guayas y Pichincha, los beneficios de la industrialización, además de ser escasos en monto absoluto, se distribuyen muy desigualmente entre las de más regiones del país, generándose polos de desarrollo industrial y regiones altamente deprimidas, lo que trae dificultades en la asignación óptima de recursos a nivel nacional.

Por lo tanto, es necesario, aparte de programar el desarrollo industrial a nivel nacional, tomar medidas que tiendan a solucionar las disparidades regionales e intraregionales.

5.- La Ocupación Industrial y su Productividad.

La mano de obra ocupada en el sector de la industria manufacturera es de 60.184 personas que constituyen el 3,32% (1) de la población económicamente activa.

La división de la ocupación en el sector manufacturero entre sus dos sectores básicos, industria fabril y artesanado y manufactura casera se muestra en el Cuadro No. 11.

Alf se puede apreciar que la ocupación industrial es el 23% de la ocupación total de la manufactura, mien

tras que la ocupación en la artesanía y manufactura ca-
sera es el 77% del total de mano de obra ocupada en el
sector manufacturero para el año 1972. Se nota un des-
plazamiento de mano de obra del Artesanado a la Indus-
tria Fabril, en las décadas del 50 y 60. En efecto, pa-
ra 1961 el 89% de la mano de obra ocupada en la manu-
factura correspondía al Artesanado, lo que en montos -
absolutos significaba 227.400 personas, y en 1950 era
del 92,1 % correspondiente a 214.800 personas.

De las cifras anteriores se puede deducir a nivel
de hipótesis que el proceso de industrialización en el
Ecuador se inicia con un proceso de sustitución de pro-
ducción artesanal por la industria y que sólo posterior-
mente, éste se convierte en un proceso de sustitución
de importaciones.- Esto se podría demostrar, ya que --
desde el año 1961 la participación de la mano de obra
artesanal en el total de manufactura disminuye a un --
ritmo tal que para 1972 incluso ha disminuído el monto
absoluto de la mano de obra ocupada en la artesanía.

Conviene aclarar un punto y es que la industria -
en general comparándola con otros sectores como la agri-
cultura por ejemplo, tiene menos capacidad de absorber
mano de obra, dado que el progreso técnico, salvo situa-
ciones muy particulares es ahorrador de mano de obra y
la industria es el sector donde más rápidamente penetra
el progreso técnico.

Es necesario precisar, que la afirmación anterior
no es un argumento en contra de la industrialización. A
riesgo de ser repetitivo, es necesario decir que el des-
arrollo industrial es la única forma de elevar la pro-
ductividad de la mano de obra y por ende conseguir nive-
les de consumo per cápita más altos. Sin embargo, de lo
anteriormente expuesto se concluye la necesidad que un
programa de desarrollo industrial vaya acompañado de --
una política de empleo que permita solucionar los posi-
bles problemas que en este campo puedan suscitarse.

La productividad en la manufactura muestra grandes
diferencias entre sus dos estratos principales como se

puede apreciar en el Cuadro No. 12.

Para 1961, la productividad era 10 veces mayor en
la Industria Fabril. Para 1972 la productividad es 8-
veces mayor, lo que significa un incremento en la pro-
ductividad de la Artesanía, lograda fundamentalmente -
por la política de incentivo a este sector.

Industria Fabril - Artesanía

Años	Total	Artesanía	Industria Fabril
1950	214.800	214.800	0
1961	227.400	202.300	25.100
1972	227.400	100.000	127.400

CUADRO No. 1

P.I.P. a costo de facturas
en millones de sucres de 1970

Años	Total	Industrias Manufactureras	Participación Porcentual
1965	25.827	4.107	16.3
1966	26.505	4.285	16.2
1967	27.907	4.527	16.2
1968	29.451	4.864	16.5
1969	31.061	5.292	17.0
1970	33.239	5.693	17.1
1971	34.399	6.076	17.7
1972	36.966	6.617	17.9
1973	41.347	7.187	17.4

Fuente: Boletín de Banco Central del Ecuador
Año 1974: No. XC VIII - 560
Septiembre - Diciembre

CUADRO No. 2

EXPORTACIONES PRODUCTOS MANUFACTURADOS

	1965		1966		1967		1968		1969		1970	
	Kilos Net.	FOB	Kilos Net	FOB	Kilos Net	FOB	Kilos Net.	FOB	Kilos Net	FOB	Kilos Net.	FOB
Total	133.191	14.925	119.241	15.267	95.618	15.826	118.785	12.797	135.569	18.609	95.289	14.826
Químicos y Farmaceut.	307	1.723	446	2.470	329	1.493						
Alimentos y otras merc.	132.794	13.202	118.785	12.797	95.289	14.826	118.785	12.797	135.569	18.609	95.289	14.826
Total	100.668	16.660	115.236	20.077	135.569	18.609	115.236	20.077	135.569	18.609	95.289	14.826
Químicos y Farmaceut.	940	1.684	437	2.001	318	1.457						
Aliment. y ot. merc.	99.728	14.976	114.849	18.076	135.251	17.152	114.849	18.076	135.251	17.152	95.289	14.826

EXPORTACIONES PRODUCTOS MANUFACTURADOS (continuación)

	1971	1972
	Kilos Net. FOB.	Kilos Net. FOB.
Total	220.466	191.599
Químicos y Farmacéut.	355	382
Alimentos y ot. mercan.	220.111	191.215
	26.827	32.565
		34.711
	28.708	2.146

FUENTE: BOLETIN DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Año 1974

No. XLVIII - 560

Septiembre - Diciembre

CUADRO No. 3

EXPORTACIONES PRODUCTOS MANUFACTURADOS

Años	Export. Totales	Miles FOB. Manufact.	Particip.	Crecim. Exp. Tot.	Crecim. Exp. Ma
1965	131.975	14.925	11.3	---	---
1966	139.727	15.267	10.9	5.9	2.3
1967	158.033	15.826	10.0	13.1	3.7
1968	195.167	16.600	8.5	23.5	5.3
1969	152.527	20.077	13.2	21.8	20.5
1970	189.929	18.609	9.8	24.5	7.3
1971	199.075	28.708	14.4	4.8	54.3
1972	326.292	34.711	10.6	63.9	20.9

FUENTE: BOLETIN DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
 Año 1974
 No. XLVIII - 560
 Septiembre - Diciembre

CUADRO No. 4

PERMISOS DE IMPORTACIONES CONCEDIDAS PARA LA INDUSTRIA

	1965	1966	
	Kil. Net.	\$ FOB	\$ CIF
Mat. Prim.			
Prod. interm. para la ind.	102.810	50.408	57.783
Produ. aliment.	66.037	7.061	8.188
Prod. agrop. no aliment.	49.568	18.269	20.777
Product. mine-ros	50.181	14.547	16.747
Product. quim. y farmaceút.	26.433	10.531	12.071
Bienes de capit. para la indust.	11.627	26.244	29.666
		Kilos Net.	\$ FOB
		191.970	51.370
		60.311	6.351
		52.889	18.568
		52.194	14.640
		26.336	11.811
		15.087	28.617
			\$ CIF
			59.057
			7.397
			21.080
			16.980
			13.582
			32.079

PERMISOS DE IMPORTACION CONCEDIDOS PARA LA INDUSTRIA (continuación)

	1967	1968	
	Kilos Net \$ FOB	\$ CIF	\$ FOB
Mat. prim. y Prod. interm. para la ind.	252.757	65.771	75.678
Produ. aliment.	84.686	9.352	11.067
Prod. agrop. no alimentic.	61.340	21.357	24.348
Product. mineros	70.305	20.370	23.328
Prod. quimicos y farmaceút.	36.426	14.692	16.035
Bienes de capit. para la indust.	16.195	34.349	38.084
		Kilos Net.	\$ FOB
		270.789	72.117
		81.961	9.042
		61.836	19.600
		83.989	25.973
		43.004	17.434
		16.030	37.709
			\$ CIF
			82.781
			10.508
			22.558
			29.612
			20.103
			42.224

PERMISOS DE IMPORTACION CONCEDIDOS PARA LA INDUSTRIA (continuación)

	1969	1970	1971
	Kilos Net \$ FOB	\$ CIF	Kilos Net. \$ FOB
Mat. prim. y prod. interm. para la ind.	277.229	87.058	71.652
Producción Alim.	76.909	10.340	8.792
Producción agropec. no alimentic.	63.600	24.735	17.272
Producción mineros	83.275	28.846	33.830
Producción químicos y farmacéuticos	50.647	23.137	53.114
Bienes de capit. para la ind.	17.370	44.190	15.702
			\$ CIF
			82.248
			10.319
			19.669
			28.009
			24.251
			49.034

PERMISOS DE IMPORTACION CONCEDIDOS PARA LA INDUSTRIA (continuación)

	1971	1972
	Kilos Net. \$ FOB	Kilos Net. \$ FOB
Mat. prim. y prod. interm. para la ind.	372.671	391.872
Producción Alim.	121.372	146.133
Producción agropec. no alimentic.	64.444	56.573
Producción mineros	109.017	109.942
Producción químicos y farmacéuticos	78.138	79.224
Bienes de capit. para la ind.	24.879	18.536
		\$ CIF
		118.638
		17.893
		25.648
		39.913
		35.184
		70.698

FUENTE: BOLETIN DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

Año 1974

No. XLVIII - 560

Septiembre - Diciembre

IMPORTACIONES PARA EL SECTOR INDUSTRIAL

Importaciones Míles de sures CIF.

(1)	(2) Mat. prima y Prod. Interna para la indust.	(3) Bienes de capital para la industria	(4) Total importacions para la ind.	(4) Total importacions para la ind.	(1)	(2)	(3)
TOTALES					Porcent crecim.	Porcent crecim.	Porcel crecim
					(1)	(2)	(3)
1965	168.904	57.783	29.666	87.449	51.8	---	---
1966	171.934	59.057	32.079	91.136	53.0	1.8	4.2
1967	202.685	75.678	38.084	113.762	56.1	17.9	24.8
1968	244.451	82.781	42.224	125.005	51.1	20.6	9.9
1969	261.885	87.058	44.190	131.248	50.1	7.1	5.0
1970	247.678	82.248	49.034	131.282	53.0	5.4	0.03
1971	303.920	112.458	64.847	117.305	58.3	22.7	35.1
1972	328.840	118.638	70.698	189.336	57.6	8.2	6.8

FUENTE: Boletín del Banco Central del Ecuador

Año 1974

No. XLVIII - 560

Septiembre - Diciembre

Cuadro No. 6EXPORTACIONES DE MANUFACTURA E IMPORTACIONES PARA LAINDUSTRIA

	Export. de Manufact. Mil S/ FOB.	Import. para la Ind. Mil S/ CIF.	Diferencia Export - Importac.	Variación de la Diferencia
1965	14.925	87.449	- 72.524	---
1966	15.267	91.136	- 75.869	4.6
1967	15.826	113.762	- 97.936	29.1
1968	16.660	125.006	- 108.346	10.6
1969	20.077	131.248	- 111.171	2.6
1970	18.609	131.282	- 112.673	1.4
1971	28.708	177.305	- 148.597	31.9
1972	34.711	189.336	- 154.625	4.1

FUENTE: Boletín del Banco Central del Ecuador
Año 1974
No. XLVIII - 560
Septiembre - Diciembre.

Cuadro No. 7

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES DE BIENES MANUFACTURADOS

	Importac. en miles S/ CIF.		Particip. percent.	Exportac. en miles S/ FOB.		Particip. Percent.
	TOTALES	Productos Manufacturados		TOTALES	Productos Manufacturados	
1965	168.904	150.377	89.0	131.975	14.925	11.3
1966	171.934	155.204	90.3	139.727	15.267	10.9
1967	202.685	184.368	91.0	158.038	15.826	10.0
1968	244.451	225.600	92.3	195.167	16.660	8.5
1969	261.885	241.475	92.2	152.527	20.077	13.2
1970	247.578	229.073	92.5	189.929	18.609	9.8
1971	303.020	274.981	90.5	199.075	28.708	14.4
1972	328.840	296.420	90.1	326.292	34.711	10.6

FUENTE: Boletín del Banco Central del Ecuador

Año 1974

No. XLVIII - 560

Septiembre - Diciembre

Cuadro No. 8

ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL 1972-1973

	1972	Particip. percent.	1973	Particip. percent.
1.- Fabricación de productos alimenticios excepto bebidas	4.082,9	31.8	5.265,4	31.9
2.- Fabricación de Productos diversos	382,4	3.0	454,1	2.7
3.- Industrias de bebidas	1.070,9	8.3	1.230,2	7.4
4.- Industrias de tabaco	161,6	1.2	197,8	1.2
5.- Fabricación de textiles	1.515,1	11.8	2.093,3	12.7
6.- Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	78,1	0.6	91,9	0.6
7.- Industria del cuero y prod. de cuero sucedáneos de cuero y pieles, excepto el calzado y otras prendas de vestir	77,0	0.6	110,3	0.7
8.- Fabricación de calzado, excepto el de cuero vulcanizado, moldeado o de plástico	14,9	0.1	19,7	0.1
9.- Industria de la madera y productos de madera y corcho, excepto muebles	226,7	1.8	290,0	1.8

Cuadro No. 8 (continuac.)

10.- Fabricación de muebles y accesorios, excepto los que son principalmente metálicos	83,9	0.7	116,4	0.7
11.- Fabricación de papel y productos de papel	825,5	6.4	1.095,9	6.6
12.- Imprentas, editoriales e industrias conexas	389,8	3.0	410,9	2.5
13.- Fabricación de sustancias químicas industriales	187,0	1.5	304,5	1.8
14.- Fabricación de otros prod. químic.	668,4	5.2	854,7	5.1
15.- Refinerías de petróleo	726,9	5,7	774,9	4.7
16.- Fabricación de productos derivados de petróleo y de carb.	5,5	0.04	0.8	0.005
17.- Fabricación de productos de caucho	220,4	1.7	263,1	1.6
18.- Fabricación de productos plásticos m.c.p.	324,3	2.5	496,6	3.0
19.- Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana	17,2	0.1	295,0	0.1
20.- Fabricación de vidrio y productos de vidrio	695,0	0.5	66,3	0.4

Cuadro No. 8 (continuac.)

21.- Fabricación de otros productos minerales no metálic.	474,2	3.7	551,5	3,3
22.- Industrias básicas de hierro y acero	218,4	1.7	411,8	2.5
23.- Fabricación de productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo.	588,5	4,6	611,8	3.7
24.- Construcción de maquinaria exceptuando la eléctrica	7,3	0.05	8,9	0.05
25.- Construcción de maquinaria, aparatos accesorios y suministros eléctricos.	279,8	2.2	552,9	3.3
26.- Construcción de material de transporte	66,3	0.5	113,2	0.7
27.- Fabricación de equipo profesional y científico, instrumentos de medida y de control n.c.p. y aparatos fotográficos e instrumentos de óptica	10,7	0.08	23,7	0.1
28.- Otras industrias manufactureras	68,1	0.5	94,7	0.6
Total nacional Manufactura	12.832,3	100.0	16.525,9	100.0

FUENTE: INE Serie Estadística 1967 - 1972

RESUMEN ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA INDUSTRIA

Actividad	No. de Establecimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Valor total de la Prod.	Valor agregado.
1. Fabricación de productos alimenticios excepto bebidas	259	14.526	395'648.030	5.265'409.531	1.555'321.198
2. Fabricación de productos alimenticios diversos	41	1.078	38'181.765	454'144.234	161'255.561
3. Industria de bebidas	60	3.118	115'652.648	1.230'169.089	557'654.345
4. Industria de tabaco	3	334	12'758.992	197'842.756	72'419.623
5. Fabricación de textiles	139	12.355	291'835.531	2.039'346.997	937'879.599
6. Fabricación de prendas de vestir, excepto calzado	46	1.075	17'315.941	91'917.104	40'836.339

Cuadro No. 9 (continuac.)

Actividad	No. de Establecimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Valor total de la Prod.	Valor agregado.
7. Industria del cuero y prod. de cuero y pieles, excepto el calzado y otras prendas de vestir	23	765	14'688.486	110'287.183	40'693.475
8. Fabricación de calzado, excepto de caucho vulcanizado o de plástico	9	172	2'885.352	19'744.526	5'077.114
9. Industria de la madera y productos de madera de corcho, excepto muebles.	62	2.924	74'773.619	289'952.403	148'624.340
10. Fabricación de muebles y accesorios, excepto los que son principalmente metálicos.	30	1.271	23'634.123	116'396.457	72'681.586

Cuadro No. 9 (continuac.)

Actividad	No. de Establecimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Valor total de la Prod.	Valor agregado.
11. Fabricación de papel y productos de papel	17	2.060	74'574.067	1.095'891.416	277'608.688
12. Imprentas, editoriales e industriales	103	2.595	81'905.551	410.898.397	228'740.947
13. Fabricación de sustancias químicas industriales	14	462	19'559.132	340'514.533	72'122.071
14. Fabricación de otros productos químicos	75	3.082	111'112.409	854'668.059	396'334.571
15. Refinerías de petróleo.	4	828	58'066.992	774'909.258	200'743.307
16. Fabricación de productos diversos derivados del petróleo y del carbón	1	10	248.386	824.639	343.873

Cuadro No. 9 (continuac.)

Actividad	No. de Establecimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Valor total de la Prod.	Valor agregado.
17. Fabricación de productos de caucho.	20	744	33'951.516	263'079.105	134'674.547
18. Fabricación de productos plásticos, n.c.p.	48	1.726	48'567.735	496'563.823	214'421.441
19. Fabricación de objetos de barro, loza y porcelana.	2	267	6'122.706	20'475.876	14'934.218
20. Fabricación de vidrios o productos de vidrio.	6	387	10'134.935	66'288.753	44'626.097
21. Fabricación de otros productos minerales no metálicos	40	2.517	82'251.578	551'530.611	283'533.895
22. Industrias básicas de hierro y acero	6	378	16'603.354	404'449.117	115'699.200

Cuadro No. 9 (continuac.)

Actividad	No. de Establecimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Valor total de la Prod.	Valor agregado.
23. Industrias básicas de metales no ferrosos	1	4	122.175	7'390.663	366.391
24. Construcción de productos metálicos, exceptuando maquinaria y equipo.	72	2.807	73'059.882	611'790.063	275'112.720
25. Construcción de maquinaria, exceptuando la eléctrica.	5	162	2'643.274	8'978.462	5'156.010
26. Construcción de maquinaria, aparatos accesorios y suministros eléctricos	29	1.767	52'189.699	552'935.140	249'663.538
27. Construcción de transporte	15	555	11'806.340	113'173.845	34'754.938

Cuadro No. 9 (continuac.)

Actividad	No. de Establecimientos	Personal ocupado	Sueldos y salarios	Valor total de la Prod.	Valor agregado.
28. Fabricación de equipo profesional y científico, instrumentos de medida y control n.c.p. y aparatos gráficos e instrum. de óptica	10	149	2'843.546	23'662.705	10'787.773
29. Otras industrias manufactureras	34	828	14'751.753	94'728.021	49'997.873

FUENTE: Encuesta de Manufactura y minería.- 1973.

Cuadro No. 10

LOCALIZACION PROVINCIAL DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA EN 1973

PROVINCIAS	OCUPACION		VALORI TOTAL DE LA PRODUCCION	
	Número	Por ciento	Valor en miles de sucres	Por ciento
Guayas	23.514	39,0	8.874.597	40,2
Pichincha	22.539	37,5	4.666.567	21,1
Las demás	14.131	23,5	8.535.662	38,7
TOTAL	60.184	100,0	22.076.826	100,0

FUENTE: Plan Integral de Transformación y Desarrollo 1973 - 1977.

Cuadro No. 11

OCUPACION EN MANUFACTURA EN 1972

(miles de personas)

	Número	Estructura porcentual
Manufactura	<u>260,7</u>	<u>100,0</u>
Industria fabril	60,2	23,0
Artesanfa	200,5	77,0

Cuadro No. 12

PRODUCTIVIDAD EN LA MANUFACTURA EN 1972

(en sucres)

Manufactura	25.715
Industria fabril	82.193
Artesanfa	10.793

FUENTE: Plan Integral de transformación y Desarrollo 1973 - 77

Métodos y concepciones en la Economía

Política

Econ. Adrián Carrasco Vintimilla

Este artículo constituye una parte del capítulo II de mi tesis de graduación como economista en la Universidad de Cuenca. El título general de la tesis es "Métodos y concepciones en la economía política y en las teorías del desarrollo económico" y su publicación fue recomendada por el tribunal examinador en Abril de 1970. La clausura que sufriera nuestra Universidad (Junio de 1970) por la dictadura velasquista, impidió su publicación. Juzgo actualmente que esta parte del capítulo II puede ser útil a los alumnos de la Facultad de Ciencias Económicas, en particular para una visión crítica de la microeconomía. En efecto, aquí se analiza fundamentalmente el pensamiento denominado neoclásico, que es esencialmente "microeconómico". Las labores docentes que he desarrollado con posterioridad a mi graduación me han llevado a una ampliación de la crítica a la concepción subjetivista de la economía, tanto en la macroeconomía como en la teoría del crecimiento, crítica que se traducirá en posteriores publicaciones.

A. C. V.

"LA CONCEPCION SUBJETIVISTA DE LA ECONOMIA"

Oscar Lange, (1) distingue dos interpretaciones del concepto de utilidad en la concepción subjetivista de la economía. La interpretación hedonista, que concibe la utilidad en el sentido psicológico del "placer", "satisfacción", "bienestar", etc., se encuentra en Jevons, Menger, Bohm-Bawerk y Marshall. Y luego - la interpretación que denomina "praxeológica", que concibe la utilidad como el grado de realización del fin de la actividad económica, independiente del carácter de éste fin. Trátese del placer en el sentido psicológico del ingreso en dinero, del poder político o de cierto fin moral-social, esta corriente subjetivista, se desentiende de la naturaleza de este fin, sino que considera a la actividad económica como movida por un fin determinado, que es susceptible de realizarse en distintos grados. (2)

(Lange define a la praxeología como la ciencia o la lógica de la actividad racional. La praxeología enuncia los conceptos generales que surgen con ocasión de la actividad racional, tales como: el fin y los medios, el método, la acción, el plan, la eficiencia, la economicidad, etc. conceptos a los que Lange llama categorías praxeológicas).

Hicks anota que Marshall parte de la noción de llevar la utilidad total al máximo, pasa por la ley de la utilidad marginal decreciente, para llegar a

(1) Oscar Lange "Economía Política". Tomo I. Fondo de Cultura Económica.- México 1966.

(2) Oscar Lange.- op. cit. pg. 212.

la conclusión de que las utilidades marginales de las mercancías han de ser proporcionales a sus precios. Y le reprocha el que no aclare que es esa "Utilidad" que el consumidor lleva al máximo, ni cual es la base exacta de la ley de la utilidad marginal decreciente (3).

Evidentemente Hicks se refiere, por lo que sigue del capítulo I de su obra, a la dificultad que entraña el poder cuantificar, el poder medir la utilidad, que había sido ya reprochada a los primeros teóricos de la utilidad marginal. Es decir, para que sea válido el argumento de Hicks, tenemos que aceptar, con Lange, que Marshall daba una interpretación hedonista al concepto de utilidad.

Para Hicks, el gran paso hacia la solución de esta dificultad planteada por la teoría de la utilidad marginal se da con Pareto. En un principio, éste parte de la misma teoría de la utilidad que Marshall, pues en lugar de fijarse en la demanda de una sola mercancía, vuelve su atención al problema de las mercancías relacionadas -complementarias y competidoras-. Para esto adopta el artificio geométrico de las curvas de indiferencia de Edgeworth. Marshall, al trabajar con una sola mercancía, traza una curva de utilidad total que mide sobre un eje cantidades de esa mercancía, y que sobre otro eje mide cantidades totales de utilidad que se derivan de las diversas cantidades de mercancía. Al tratarse de dos mercancías, se puede trazar una superficie de utilidad; sobre dos ejes horizontales se miden cantidades de las mercancías X o Y, obteniéndose un diagrama en el que cualquier punto P, representa una serie de cantidades dadas de las dos mercancías. De cada punto se levanta una ordenada en tercera dimensión, cuya longitud representa la cantidad de utilidad derivada de esa serie particular de cantidades de mercancías. Uniendo los extremos de estas ordenadas se obtiene la superficie de utilidad. Por la dificultad de operar que presentan los diagrama-

(3) J.R. Hicks "Valor y capital". Fondo de Cultura Económica; tercera edición.- México 1968.

mas en tercera dimensión, se pueden utilizar diagramas en dos dimensiones, con mapas de curvas de indiferencia de distinto nivel. Se conserva sobre los dos ejes las cantidades de las dos mercancías, y en el diagrama horizontal se marcan los contornos de la superficie de utilidad. Si sobre este mapa de indiferencia se introduce la curva de precios (suponiendo que los precios de las dos mercancías estén determinados por el mercado) que representa en cada punto de esta línea un par de cantidades de mercancías que el consumidor puede comprar con su ingreso. La tangencia de la línea de precios y una curva de indiferencia expresa, en términos de curvas de indiferencia, la proporción que existe entre utilidades marginales y precios (4).

Para Hicks esta traducción de la teoría de la utilidad marginal en términos de curvas de indiferencia, tiene un significado mayor que la de simple traducción. "La teoría de Marshall supone que para establecer las cantidades de mercancías que comprará un individuo a determinados precios, debemos conocer su superficie de utilidad, la teoría de Pareto sólo supone que debemos conocer su mapa de indiferencia; y esto último nos proporciona menos datos que la superficie; sólo nos dice que el individuo prefiere una determinada colección de mercancías a otra; no nos dice, como pretende decir la superficie de utilidad, en que medida se prefiere la primera colección a la segunda (5).

Es decir, la hipótesis fundamental ahora consiste en suponer que el consumidor distribuye su ingreso entre las diversas mercancías con arreglo a una escala de preferencias definida de antemano. Ya no significa como en la teoría de Marshall, Jevons, Walras y los austriacos, lo anota Hicks, que "determinadas necesidades" se interpreten en el sentido de una cierta inten-

(4) J.R. Hicks "Valor y capital".- op. cit. Págs. 5 -10

(5) "Valor y Capital".- Págs. 10 - 11.

sidad de deseo de un conjunto cualquiera de mercancías. Metodológicamente esto significa que el concepto cuantitativo de la utilidad no es necesario para explicar fenómenos de mercado. Pero dentro de la concepción subjetivista de la economía política significa algo más; significa el abandono de la filosofía utilitarista por la interpretación praxeológica (en términos de Lange) en donde la "escala de preferencias" que debe ser maximizada, no hace alusión a un fin determinado, así es la utilidad la que debe llevarse al máximo, o cualquier otro fin. Se ha transformado en una lógica de la elección racional tendiente a la maximización de la preferencia, como lo anota Lange.

Y más tarde Hicks, al hablar de las ventajas y -- desventajas del método geométrico por él utilizado en "Valor y Capital", afirma que "la teoría de la demanda que está basada en la hipótesis de preferencia, viene a ser nada más que una aplicación económica de la teoría de ordenamiento lógico; si comenzamos por la lógica del ordenamiento mismo en vez de partir de su aplicación geométrica, empezaremos enriqueciendo nuestro criterio con un número de discernimientos que nos serán de mucha utilidad y que nos salvarán más tarde de caer en algunas faltas notorias (6). Y en otra parte de esta misma obra, refieren al volumen de producción estudiadas por Leontief, dice que: "Necesitamos regla que nos digan algo acerca de la conducta, no del equipo material, sino de los seres humanos" "La teoría -- ecorométrica de la demanda estudia a los seres humanos, pero sólo como entidades que tienen ciertos modelos de conducta de mercado; no pretende ni reclama -- ser capaz de mirar dentro de sus cerebros".

Leonel Robbins, en uno de los libros más controvertidos de la economía política "Ensayos sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica", define a la economía como la "ciencia que estudia la -- conducta humana como una relación entre fines y medios escasos, susceptibles de usos alternativos" (7) En es

- (6) J.R. Hicks "Revisión de la teoría de la demanda".
(7) Claudio Napoleoni: "El pensamiento económico en el siglo XX"

ta definición, que Napoleoni califica como sistematización de un conjunto de ideas que han sido patrimonio -- común de los economistas, se distingue el concepto de escasez, ya formulado explícitamente por Walras, como -- necesaria para que una acción humana sea calificada como económica, es decir, si volvemos a la teoría del valor, la sistematización se ha producido en torno al concepto de escasez como determinante del valor de los bienes o medios. Pero no sólo es esto; los bienes deben -- ser susceptibles de usos alternativos, y ya aquí, cae -- mos en la consideración de la economía política como -- una teoría pura de la elección racional, que se refuerza más aún, al pasar a la consideración de los fines, -- porque éstos, evidentemente, deben ser jerarquizados ya que si los fines son de igual importancia no se tendría ninguna posibilidad de elección racional ni se podría -- hablar, por lo tanto, de actividad económica.

Como primer y principal criterio de elección tenemos el de la maximización en el logro de los fines, con la minimización en el uso de los medios. El cálculo marginal se aplica ya no a una magnitud psicológica, sino -- como método para facilitar una elección racional; como una de las principales consecuencias que ha tenido la -- definición de Robbins para la investigación científica, Napoleoni, señala la de la neutralidad de la economía con respecto a los fines. El problema económico surge -- únicamente de la intuición de una relación entre medios y fines. Pero ni los medios como tales, ni los fines, -- tienen interés para la economía, en tanto no entren en una relación recíproca. La economía no puede emitir un juicio respecto a los fines, la economía sería una ciencia libre de juicios de valor. Esto no es más que reconocer la interpretación praxeológica de la economía política, tal como lo señala Oscar Lange "como el grado -- de realización del fin de la actividad económica independientemente del carácter de este fin".

EL METODO EN LA CONCEPCION SUBJETIVISTA

Otra consecuencia derivada de la definición de Robbins, que anota Napoleoni, es el de su formulación co-

mo ciencia esencialmente deductiva. Pero para estudiar el problema del método en la concepción subjetivista - de la economía política, que volveremos a tomar como punto de partida donde nos habíamos quedado en este enfoque, es decir en los clásicos.

Marshall en su obra "Metodología de la ciencia económica" (8), expresa que los clásicos idearon en su construcción deductiva y abstracta de la economía política, el "homo economicus", como la calificaron los historicistas, a aquel hombre imaginario, dotado de todos los reflejos que les parecieron fundamentales en la naturaleza humana. Se ha manifestado ya las reservas que se deben tener en cuenta respecto al método deductivo de los clásicos, específicamente, en Adam Smith, y aún cuando en menor grado en David Ricardo. Si bien el concepto de homo economicus es fácil encontrarlo en las formulaciones abstractas de Smith y Ricardo, creemos que en estos autores no se presenta con las características tan marcadas como aparece en la primera corriente subjetivista o neoclásica, como es más común denominarla entre los economistas; y, esto se debe no tanto, a cuestiones metodológicas, sino más bien a principios de concepción de la economía política. Creemos que no era fundamental la hipótesis del hombre económico para el objeto de los estudios de Adam Smith, el trabajo social y su división como fuente de riqueza, o para el estudio de la distribución de la renta, objeto de la economía política para Ricardo. Si en sus teorías surge esta hipótesis, es en relación a casos muy particulares de las mismas, y no como el fundamento metodológico básico para elaborar sus abstracciones. Pero si lo es para la corriente subjetivista; -- pues, en la forma más general, ¿qué es el homo economicus? Es "aquel que en todas las relaciones vitales antepone el valor de utilidad". En su comportamiento el hombre económico, sea que trate de maximizar su utilidad, en la concepción de la primera corriente subjetivista, o cualquier otro fin determinado, ya no utilitarista, se comporta de modo puramente racional.

(8) André Marshall: "Metodología de la ciencia económica" Editorial. El Ateneo.- B. Aires 1957.

Se dijo anteriormente que en la teoría de la utilidad marginal las necesidades constituyen el punto de apoyo para la determinación de los fines del sujeto -- económico. Pero como lo anota Kaufman, el principio de utilidad marginal no requiere de referencia alguna al concepto de necesidad, ya que este principio es el resultado del análisis lógico del concepto "elección racional con arreglo a fines entre bienes" y no contiene, por lo tanto, ninguna posición sometida a comprobación (9). Esta es la sistematización epistemológica que se logra en la definición de Robbins, que los teóricos de la utilidad marginal, como Jevons, Walras, Marshall y los austriacos, no lo reconocían con precisión, pues - en ellos es más bien dominante la concepción de que la teoría de la utilidad marginal se apoya en fundamentos síquicos y no en leyes lógicas.

En la corriente subjetivista utilitarista, los fines últimos de los hombres se concebían como el logro del placer o como la eliminación de la pena; fines que se cumplen a través de la satisfacción de necesidades. Kaufman afirma, concretamente, que si la proposición de que las necesidades determinan el orden jerárquico de los fines, se quiere considerar como una afirmación de la realidad, se debe determinar que necesidad es la menos importante en una situación dada; este supuesto es un principio sometido a comprobación empírica y que -- por lo tanto, puede ser refutado. Pero si se apela al comportamiento económico, es decir a la hipótesis del homo economicus, como criterio para decidir que necesidad es la menos importante, entonces el principio es irrefutable, ya que no afirma nada; se presenta como una definición del concepto de necesidad menos importante, es el producto de la infalibilidad del hombre en la actividad económica. Kaufman continúa, que la falla mental que de aquí surge es que el método opera, por una parte, con "órdenes de importancia" de las necesidades, órdenes de importancia determinados empíricamente, mientras que por otra parte, se considera como irrefutable el principio según el cual se determina

(9) Félix Kaufman "Metodología de las Ciencias Sociales" Fondo de Cultura Económica 1946.

la magnitud del valor, que viene dada por el orden jerárquico económico de la unidad de bienes en cuestión, por la necesidad menos importante. Esta falla resulta de la confusión del concepto material de necesidad con el concepto formal, de tal suerte que conocimientos -- introspectivos que se pueden adquirir preferentemente por referencia a ciertos deseos condicionados fisiológicamente se extienden precipitadamente a la totalidad de motivos decisivos de la forma que adopta la demanda de bienes (10).

LA ESCUELA MATEMÁTICA

Y ahora debemos examinar uno de los problemas más discutidos de la metodología económica, el de la aplicación de las matemáticas a la economía política. Es frecuente distinguir entre los teóricos de la utilidad marginal dos escuelas metodológicas, la austriaca, que utiliza los procedimientos corrientes de la lógica y la escuela matemática, que sigue los de la lógica matemática. Y esta sería la única diferencia de importancia entre las dos escuelas; porque en lo que concierne a la teoría de la utilidad marginal, y a los fundamentos de su método deductivo, es válido para las dos escuelas, -- gran parte de la argumentación hecha anteriormente. Y es en forma general, los métodos matemáticos constituyen una rama de la lógica formal, ampliada únicamente con la noción de infinito (11).

Hoy ya casi nadie discute la importancia de las matemáticas como procedimiento auxiliar de la investigación económica en la parte deductiva de la economía política, cuando es necesario formalizar la investigación económica que se realiza. El método matemático, como procedimiento de formalización de las categorías económicas, es uno de los principales auxiliares de la ciencia económica. La claridad, la precisión y la sencillez, en el sentido que anotaba Marshall, de poder

(10) Kaufman, obra citada, pág. 350.

(11) R.D. Allen "Análisis Matemático para economistas". Editorial Aguilar.

expresar con pocas palabras lo que en forma literaria se hace complicado, no puede lograrse, sino únicamente con el método matemático en cualquier investigación científica.

Pero como Allen lo señala, el estudio de la técnica matemática es esencialmente abstracto y debe ser -- desarrollado separadamente de sus aplicaciones. El método matemático mostrará la congruencia lógica de las leyes o de las hipótesis económicas de investigación, pero nada más que eso. No asegura que una ley demuestre matemáticamente sea verdadera, o de validez general. Para esto es necesario que la ley o la hipótesis haya tenido un proceso previo de elaboración, que es, en -- cualquier caso no deductivo sino más bien empírico, de observación de la realidad, eliminación de factores -- casuales accidentales, o en todo caso innecesarios, para llegar al proceso de axiomatización y de deducción; que en este caso se haya tenido en cuenta factores sociales, históricos, psicológicos, etc.

Es decir, que se reconoce hoy en el valor de las conclusiones que se logren por el razonamiento, depende estrictamente del valor de las premisas.

¿ Y cuáles son estas premisas en los principales representantes de la escuela matemática? Schumpeter -- afirma que "para Walras el conjunto de la economía -- teórica se apoya sobre dos únicas condiciones: por una parte, que toda unidad económica tiende a maximizar su utilidad y, por otra, que la demanda de cada bien debe igualar su oferta" (12). Sobre el principio racional de maximizar la utilidad, sólo se agregará que se limita en la realidad, casi exclusivamente, a la actividad de la empresa, y de la empresa capitalista, más concretamente, como maximización del beneficio. Pero no cabe -- extenderle a la totalidad de la actividad económica so

(12) "10 grandes economistas de Marx a Keynes" Alianza Editorial.- Madrid 1967.

cial. La aplicación matemática del cálculo marginal tendrá pues importancia para la actividad empresarial en la teoría de la producción para averiguar, por ejemplo, la utilización óptima de los medios. Pero la escuela de Lausana, de la cual Walras es fundador, y los neoclásicos parten de la concepción de maximización de la utilidad en el consumidor, es decir, en la economía doméstica. El fin de la empresa, repetimos, es la obtención del máximo beneficio, un fin único y cuantificable. Al individuo, o en forma más general a la economía doméstica, no se le puede atribuir un fin único ni homogéneo, como debería ser, para calificarlo de utilidad. Se reconocen más bien de diversos fines particulares en la actividad humana, considerada como economía doméstica y que obedecen a diversos motivos, es decir, que el conjunto de la economía doméstica, como lo concibió Jevons y lo aceptó Walras, como una suma de utilidades individuales en su aspecto esencialmente psicológico, no es posible determinarlo, ya que no se puede hablar de ese fin homogéneo que determine la utilidad individual, la utilidad de cada economía doméstica. La premisa en la que se basa la teoría de la utilidad marginal, no tiene pues una base sólida, demostrada empíricamente.

Para Pareto, lo anota Marshall, "hay una sola realidad, el individuo; por eso cualquier organización, aún una organización colectivista no puede fundarse sino sobre la psicología individualista" (13). Pero si en la psicología individualista es difícil, si no imposible, determinar cual es la utilidad, para Pareto la solución es no concebir la utilidad como una magnitud cardinal, de más o de menos, sino

(13) A. Marshall "Metodología de la ciencia económica". op. cit. Pág. 87.

concebirla dentro de un campo de preferencias ordinales. Hicks, quien ha utilizado, se puede decir hasta sus últimas consecuencias esta innovación metodológica de Pareto, admite que para poder determinar una escala de preferencia en un grupo de consumidores, este grupo debe ser homogéneo, sea respecto a sus necesidades, como en sus ingresos. Y respecto a esto dice "supongo que raramente deseamos asumir tal homogeneidad. Pero si no la asumimos la prueba de la congruencia no es una verificación infalible. Por lo cual me veo obligado a concluir, de lo que precede, que no hay en la práctica ninguna prueba directa de la hipótesis de preferencia" (14).

Es más correcto admitir que la economía doméstica, realice una actividad económica regida más por motivaciones de carácter consuetudinario y tradicional, que por fines racionalistas.

Con Pareto y Hicks, hemos vuelto a la interpretación praxeológica de la economía política. Se debe tomarla en donde se la dejó: se dijo que Napoleoni concede a la formulación de Robbins de la economía política un carácter de ciencia esencialmente deductiva, ciencia que deduce sus proposiciones de algunos postulados inicialmente admitidos. "De tal modo la economía asume caracteres análogos a la mecánica racional. Como ésta deriva sus proposiciones de algunas propiedades elementales de los cuerpos, así la economía, no es otra cosa que el desarrollo de todas las deducciones que es posible obtener de las circunstancias inicialmente admitidas que los objetivos múltiples y de distinta importancia pueden ser conseguidos con medios escasos susceptibles de usos alternativos. Este concepto de la economía precedía, le

(14) J. P. Hicks: "Teoría de la demanda" op. cit. -- pg. 74.

hecho, desde hacia mucho tiempo, la investigación -- científica; pero la precisión rigurosa con que Robbins habló de ella contribuyó en gran manera a limpiar el campo científico de incertidumbres con respecto a la naturaleza de las proposiciones económicas elaboradas por la ciencia moderna y favoreció en forma notable - su ulterior progreso (15).

Ciencia de caracteres análogos a los de la mecánica racional, que deriva sus proposiciones de la relación entre objetivos y medios, no puede ya considerarse como una ciencia social y por lo tanto puede -- proclamarse con "orgullo" ciencia formal, ciencia deductiva, que requiere nada más que partir de una premisa de la actitud del hombre respecto a las cosas es - casas, para obtener sus proposiciones, sus leyes, y - no complicarse con las relaciones sociales que surgen en el proceso de la producción y distribución que nacen de una actividad eminentemente social. "El estudio de las leyes económicas que actúan en la realidad objetiva se reemplaza aquí por el enunciado de reglas - praxeológicas del comportamiento" (16)

El mismo Lange pone de relieve el hecho de que - este cambio en el objeto de la economía política, de relaciones sociales entre los hombres, a la relación entre el hombre y las cosas, permite ese fácil y muy utilizado recurso de comenzar toda exposición de la teoría económica con alusión a la economía de Robinson Crusoe, en donde intervienen solo las relaciones entre el hombre y las cosas, sin ser alteradas por la molesta intervención de otros hombres. De aquí se deduce también que las leyes económicas tienen un carácter universal, que no tienen un carácter histórico de terminado, y que por lo tanto sus generalizaciones -- son tan aplicables a un individuo como al estado, a - un sistema económico capitalista, como a un socialista o comunista.

(15) C. Napoleoni "El pensamiento económico en el siglo XX". Pág. 35

(16) O. Lange "Economía Política". op. cit. pg. 216.

Con Robbins se hacen explícitos tales supuestos, lo que no es característico en la mayoría de autores subjetivistas, pero en esencia son los mismos. Así se puede construir, con gran exactitud, lógico matemática una abultada teoría económica, que si bien tiene - su valor, este es parcial; vale más como una lógica - de elección, como un análisis de leyes y reglas de -- comportamiento, pero concepción y como método de y para una ciencia social, como es la economía política, su valor es limitado y parcial. En rigor, la concepción praxeológica, y la praxeología misma es una ciencia auxiliar de la investigación en la economía política, como lo son las matemáticas, la econometría, la estadística, la historia; su carácter limitado y parcial se refleja en su preocupación en procurar una de tallada explicación de la formación de los precios, - por ejemplo, antes que tratar el problema mismo del - valor. En este campo la teoría de la utilidad marginal como una explicación del mecanismo de funcionamiento de los mercados, está siendo ya utilizada aún por la economía socialista que tiene una concepción - objetiva de la economía política.

Notas sobre la inflación en países centrales

José Valenzuela

Reproducido de "Revista de Comercio Exterior (Banco Nacional de Comercio Exterior, S.A. - Vol. 26, Núm. 2.- México, febrero de 1976)"

1.- Las economías subdesarrolladas son economías heterogéneas y dependientes. De este segundo rasgo se deriva una exigencia: la comprensión de la dinámica del polo capitalista desarrollado resulta imprescindible para entender la dinámica del polo subdesarrollado.

Hoy, las economías capitalistas desarrolladas se enfrentan a muy agudos problemas. Uno de ellos es el de la inflación. En este caso, la inflación incluso va acompañada por una caída en la producción y por desocupación creciente de las fuerzas productivas (fuerza de trabajo y medios de producción). Por lo mismo, la explicación no puede buscarse en un exceso de demanda global, por lo menos en la forma usual.

Las presentes notas no pretenden ni con mucho un análisis completo del proceso inflacionario. En lo fundamental buscan estimular la discusión sobre un enfoque que no es muy usual entre los académicos del centro y se reducen a llamar la atención sobre algunos mecanismos que se derivan del carácter oligopolístico del capitalismo desarrollado. Se postula que al oligopolio le es inherente cierta propensión inflacionaria.

No está de más insistir en que la inflación que nos preocupa es la de los países centrales. (1)

El trabajo lo dividimos en dos partes. En la primera procedemos a recordar de un modo muy sinóptico algunos rasgos de la estructura económica de los países centrales. En la segunda parte se describe la propensión inflacionaria que se deriva de los datos estructurales mencionados.

ALGUNOS DATOS DE LA ESTRUCTURA

2.- En una economía capitalista que funcione en forma que se aproxime a los cánones de la competencia libre, la regla es que las variaciones en la productividad se reflejen de modo bastante proporcional en las variaciones de los precios. Si la tasa de ganancia (media y ramal) permanece constante, el nivel general de los precios deberá descender en forma estrictamente proporcional a la inversa del crecimiento de la productividad media. A la vez, la evolución de los precios relativos corresponderá a la evolución de las productividades relativas. En el caso de una economía oligopolística, la situación es muy distinta. En ella no hay correspondencia entre la evolución de los precios y la evolución de las productividades. Las nuevas tecnologías, capaces de reducir los costos medios unitarios en forma significativa, sólo están al alcance de las grandes empresas. Bajo estas circunstancias, la mayor productividad se expresará en mayores ganancias y no en menores precios. Según escribe Sylos Labini, "las reducciones de los costos que dependan de la introducción de métodos que, a causa de la discontinuidad tecnológica, no sean accesibles a todas las empresas, dan lugar no a reducciones en los precios, sino a aumentos en los benefi

(1) Sin embargo, algunos de los mecanismos que han de describirse pueden también operar, con las modificaciones del caso, en las regiones periféricas. Esto en virtud del rasgo de "heterogeneidad".

cios"(2) En suma, y para lo que aquí nos interesa, dos rasgos deben retenerse como típicos de una economía oligopolística: a) los precios se tornan inflexibles a la baja; b) como las productividades varían en forma desigual, las tasas de ganancia diferirán entre las distintas empresas que integran una rama y entre las diferentes ramas que constituyen la economía.

3.- La diferencia en las tasas de ganancia que caracteriza a una economía dominada por los monopolios exige algunas condiciones que es necesario recordar.

En el interior de una rama -y suponiendo precio igual- las diversas empresas que la integran no se manejan con la misma tasa de plusvalía y por ende -en igualdad de otras condiciones-, obtienen tasas de ganancia diferentes.

La tasa de plusvalía extraordinaria (positiva o negativa) que da lugar a la diferencia de ganancias, se explica por las discrepancias entre el tiempo de trabajo individual de la empresa y el tiempo de trabajo socialmente necesario a nivel de la rama. Esta situación se da también en un esquema competitivo pero como fenómeno temporal (para una empresa dada). En el monopolio, la empresa dada pasa a obtener la plusvalía extraordinaria de modo permanente.

Lo anterior se puede y debe explicar sin alterar los precios de equilibrio competitivos. Pero esto, que equivale a sostener igualdad en las tasas de ganancia de las diferentes ramas, sólo es válido como resorte analítico. En la fase monopolística del capitalismo, la tendencia a la igualdad se rompe. A su vez, esto implica que los precios "se liberan" de la evolución de los costos. Para decirlo brevemente, es la falta de correspondencia entre la evolución de los precios y la evolución de las productividades la que provoca la diferencia de tasas de ganancia entre las diferentes ramas.

(2) Oligopolio y progreso técnico, Oikos, Barcelona, 1966, pp. 125-6.

Por debajo de lo anterior está el desarrollo desigual entre empresas y ramas. O sea, el monopolio presupone cierto modo de coexistencia (por tanto de existencia) entre: a) empresas avanzadas y atrasadas en el interior de una rama, y b) ramas avanzadas y ramas menos avanzadas en el interior del conjunto de la economía capitalista. Asimismo, genera determinados modos de transferencia (o redistribución) de la plusvalía, con el resultado de que los frutos del progreso técnico se concentran en mayor grado que en el capitalismo competitivo.

4.- En las empresas y ramas monopolísticas la regla es que los salarios sean también más altos. En principio, y de modo fundamental, esto revela la mayor calificación de la fuerza de trabajo allí empleada. Sin embargo, en ciertos casos algunos trabajadores pueden allí llegar a percibir salarios por encima del valor de su fuerza de trabajo. Vale decir, participarían, aunque en grado mínimo, de la plusvalía apropiada por la empresa respectiva. En el sentido económico más estricto, serían "aristocracia obrera". Estos grupos tienden a concentrarse en las empresas y ramas más progresivas, es decir oligopolísticas.

Si para la fuerza de trabajo más calificada se presentan rigideces de oferta más o menos duraderas, su precio superará al valor. Esto significa que parte de la plusvalía se filtra de las ganancias a los salarios. Para los oligopolios, principales contratantes de tal fuerza de trabajo, aquello no representa mayores problemas en cuanto tal "sustracción" se ve más que compensada por la masa de plusvalía apropiada y no producida que captan regularmente. Para los sectores no monopolísticos, obviamente no es éste el caso.

El sobresalario también puede derivarse de razones estrictamente políticas: buscar la "paz" o "integración" de una fuerza de trabajo escasa y clave para el proceso de producción. La concentración de ganancias les da a los monopolios mayores posibilidades tam

hién en este aspecto.

Finalmente adrequeamos que, en un proceso de acumulación acelerada, los monopolios resultan más flexibles respecto a los aumentos salariales. Asimismo, v en virtud del " efecto aglomeración ", cabe esperar allí mayor poder sindical.

5.- Del estilo de desarrollo capitalista se ha escrito que "sólo sabe desarrollar la técnica y la combinación del proceso social de producción socavando al mismo tiempo las dos fuentes originales de toda riqueza: la tierra y el hombre". (3)

El capitalismo desarrollado se caracteriza por el despilfarro de los recursos naturales no renovables. Esto, pese al progreso técnico que ha llevado a reducir el peso de las materias primas en el producto final, la tendencia de largo plazo - hoy muy evidentes al desequilibrio del balance energético y de recursos naturales. Incluso un país tan ricamente dotado como Estados Unidos afronta hoy una aguda crisis en su balance energético. Consecuentemente, la dependencia del polo desarrollado respecto al subdesarrollado en el frente de las materias primas se ha tornado cada vez mayor.

Lo anterior no representa problemas muy serios en la medida en que: a) las condiciones políticas del Tercer Mundo aseguran un abastecimiento seguro y regular; y b) los precios mundiales dan lugar a un intercambio desigual que abarata considerablemente los costos de tal abastecimiento.

La pasividad del Tercer Mundo, implícita en el punto a), es algo que hoy brilla, pero por su ausencia.

(3) Karl Marx, El Capital, t.1, Fondo de Cultura Económica, México, 1973, p. 124.

6.- En el capitalismo contemporáneo se dan algunos rasgos que es útil destacar. En el plano técnico-económico, la composición técnica del capital sigue aumentando. Sin embargo, este proceso se une ahora a un crecimiento más que proporcional de la productividad del trabajo pasado (o relación producto-capital) manifiesta una tendencia al alza. Esta situación, desde el ángulo que nos interesa, significa que ahora la satisfacción de una cantidad adicional dada de demanda solvente requiere menos inversión que en períodos anteriores.

Por otro lado, existe una marcada tendencia al aumento de la concentración monopolística. Y con ello, la correspondiente tendencia a la concentración del capital-dinero. Asimismo, la tasa de plusvalía (a nivel del sector productivo) mantiene su tendencia al alza, con lo cual la distribución del ingreso (en el sector productivo) se deteriora desfavoreciendo la demanda solvente de bienes de consumo personal. También debemos recordar que una estructura oligopolística -- respecto a una competitiva -- tiende a relajar las presiones por una acumulación productiva acelerada.

De lo expuesto se desprende una clara contradicción entre la base tecnológica (fuerzas productivas) y la estructura económica (relaciones de producción). Per se, o sea caeteris paribus todo lo demás, esto de he provocar una tendencia al estancamiento.

La contradicción anotada se intenta resolver (o desplazar) mediante nuevas modalidades de la empresa capitalista (conglomerados transnacionales) y, especialmente, por la vía de la creciente intervención del Estado en la vida económica. Es decir, se asciende a y se consolida una fase superior: la del capitalismo monopolista de Estado.

7.- La intervención creciente del Estado pretende evitar el estancamiento. Por un lado, estimula el progreso técnico y científico (financiando el grueso de los gastos en investigación y desarrollo experimen

tal) con el objeto de estimular la acumulación ante las perspectivas de plusvalía extraordinaria que ofrece toda innovación. Por otro, el Estado pretende mantener -a través del gasto público- niveles de demanda efectiva compatibles con un funcionamiento relativamente "normal" del sistema.

En ambos planos la actividad estatal se traduce básicamente en el crecimiento (absoluto y relativo) - de los gastos militares, típicamente improductivos.

En este sentido, el creciente gasto estatal no es sino parte de un fenómeno más amplio: el creciente peso de los gastos improductivos en el gasto total.

LA PROPENSIÓN INFLACIONARIA DE LA ESTRUCTURA

8.- En las ramas más oligopolizadas, la tasa de ganancia diferencial supone precios por encima de los precios de equilibrio que se darían en un esquema -- competitivo (precios de producción). Esto no implica necesariamente una elevación en el nivel general de precios.

Veamos primeramente el caso más obvio y, a primera vista, más general. Recordemos que una tasa de ganancia ramal superior a la media supone otras tasas de ganancias ramales inferiores a la media. Por ende, precios por debajo de los precios de producción que compensan a los oligopolísticos dejando inalterado el nivel general.

Supongamos ahora un segundo caso en que las ramas oligopolísticas mantienen precios constantes y - lo mismo sucede en las competitivas. La diferencia - de las tasas de ganancia, en este caso, sólo puede explicarse por diferentes ritmos de variación en la productividad del trabajo. O sea, la aparición de monopolios per se no implica necesariamente mayores -- precios. Por lo menos si el precio se considera en el sentido usual. Aunque es claro que en este caso, en que hay costos reales decrecientes, el "precio --

constante" es una mera apariencia que esconde precios crecientes. Vale decir, nos encontramos con una dinámica de los precios que se independiza de la dinámica del valor. Por lo mismo, esto da lugar a intercambio no equivalente interramal, que es la condición para cuotas de ganancia ramales desiguales. En este caso, de productividad creciente y nivel de precios estable, nos encontraríamos con una inflación de tipo especial, si se quiere "oculta".

En los dos casos mencionados, el nivel general -- de precios no se altera. En el primer caso -al cual le podemos suponer productividades constantes- la diferencia de tasas de ganancia se logra con precios al alza (en algunas ramas) y la baja (en otras) que en conjunto se anulan. En el segundo caso, ningún precio se altera y es el movimiento dispar de las productividades el que entra a jugar.

Obviamente, en la conformación de las cuotas desiguales de ganancia, ambos mecanismos son los que participan. ¿Podemos, entonces, concluir que el monopolio, per se, no afecta el nivel de precios?.

Consideremos con mayor detenimiento el primer caso, en el que postulamos constancia de las respectivas productividades ramales. Para provocar el desnivel ramal en las cuotas de ganancia, el sistema de precios relativos debe alterarse. Suponer que bajo estas condiciones el nivel de precios no se altera, significa suponer que la dinámica de la suma de los precios no se independiza de la dinámica de la suma de los valores.. Sin embargo, hemos visto que en el segundo caso sí tiene lugar tal desconexión o independencia. ¿Por qué, entonces, no podría ocurrir lo mismo en el primer caso? O visto el problema de un modo concreto: ¿cómo se le puede imponer a las ramas menos oligopolísticas, o más competitivas, una reducción en los niveles absolutos - de sus precios de venta capaz de compensar el alza de los precios de los sectores oligopolísticos?

A primera vista quizá si podría pensarse en que el mecanismo sería semejante al que provoca la inuación de las tasas de ganancia en el esquema competitivo, según lo describe Marx. O sea, desplazamiento de la oferta a la derecha, reduciría los precios. Obviamente, sin embargo, aquí falla el móvil principal: la ganancia superior. Por el contrario, en este caso nos encontramos con una tasa inferior, que debería incluso provocar migración de los capitales. En suma, necesitamos una sobreoferta pero nos falta el móvil. En el sector oligopolístico el móvil existe, pero como hay barreras a la entrada, resulta ineficaz. Con ello, los capitales líquidos de tamaño insuficiente se ven condenados a permanecer en el sector competitivo. O sea, los capitales se quedan o aparecen en este sector no por estímulos especiales sino exclusivamente por la imposibilidad de colocarse en las ramas más rentables. El bajo nivel tecnológico (baja composición orgánica) posibilita la entrada y asegura -en un principio- la libre competencia. De este modo, la aglomeración de pequeños capitales (niéndose en el comercio minorista, por ejemplo) emprendría la sobreoferta necesaria para la caída de los precios. Vale decir, el mecanismo de reducción de precios tendría como base la existencia de ramas con baja composición orgánica. Sin embargo, no hay ramas indemnes a la tecnificación-maquinización, las empresas monopolísticas tienden a diversificarse y existe el oligopolio diferenciado hasta en las bebidas gaseosas. Todo esto tiende a hacer inflexibles (a la baja) los precios nominales y por ende, a no dejar indemne el nivel general de precios. Lo ocurrido en los últimos decenios apunta justamente a mostrar que ya no hay ramas en que desciendan los precios de modo absoluto. O sea, la diferencia en las cuotas de ganancia, cuando tiene lugar sobre la base de movimientos en los precios, tiende a operar en términos de variaciones positivas (o al menos no negativas) en el precio de las distintas mercancías. Al respecto, la experiencia norteamericana parece ser bastante clara: en la posguerra, los precios de las industrias menos concentradas, en el largo plazo tien

den a permanecer relativamente estables o bien a crecer. Y como el precio de las industrias de alta concentración es marcadamente ascendente, el resultado global es obvio. (4) En otras palabras, en la medida en que la concentración se difunde (lo que no significa eliminar el desarrollo desigual) se va tornando más y más difícil mantener estable el nivel general de precios. Asimismo, como esto significa una creciente y cada vez más difundida capacidad de traspasar a los precios los costos mayores, la tendencia será a un proceso más o menos continuo de alzas. (5)

A lo anotado debe agregarse otra consideración. En los países del centro, las clases dominantes por razones políticas, tales como salvaguardar en algún grado sus bases sociales de apoyo, han puesto en práctica programas especiales de preservación de precios e ingresos (programa agrario del gobierno de Estados Unidos). Como esto se aplica a las ramas menos oligopolizadas, obviamente no favorece la estabilidad. Por último, anotemos que los países centrales vienen trasladando buena parte de la producción menos intensiva en capital hacia la periferia. Este tipo de industrias, en igualdad de otras condiciones, debería ser de las menos concentradas, de funcionar en el ámbito metropolitano. Con su desplazamiento geográfico, las bases materiales de la concentración y, por ende, del oligopolio, aumentan en el centro.

9.- La estructura ocupacional de los grandes monopolios difiere de la estructura global en el sentido de que privilegia el peso de los trabajos más calificados. La acumulación, al incorporar progreso técnico, desplaza y absorbe mano de obra. En general, se sostiene que una acumulación suficientemente acelerada elimina los problemas ocupacionales derivados del progreso técnico. Sin embargo, el planteamiento general oculta un problema: la composición de la nueva demanda de fuerza de trabajo difiere de la composición de la nueva oferta que genera el progreso técnico. Es decir, se liberan trabajadores poco calificados y se demanda mano de obra altamente calificada.

A primera vista quizá sí podría pensarse en que el mecanismo sería semejante al que provoca la inu-
lación de las tasas de las tasas de ganancia en el -
esquema competitivo, según lo describe Marx. O sea, -
el desplazamiento de la oferta a la derecha, reduci-
ría los precios. Obviamente, sin embargo, aquí falla
el móvil principal: la ganancia superior. Por el con-
trario, en este caso nos encontramos con una tasa in-
ferior, que debería incluso provocar migración de --
los capitales. En suma, necesitamos una sobreoferta
pero nos falta el móvil. En el sector oligopolístico
el móvil existe, pero como hay barreras a la entrada
resulta ineficaz. Con ello, los capitales líquidos -
de tamaño insuficiente se ven condenados a permane-
cer en el sector competitivo. O sea, los capitales
se quedan o aparecen en este sector no por estímulos
especiales sino exclusivamente por la imposibilidad
de colocarse en las ramas más rentables. El bajo ni-
vel tecnológico (baja composición orgánica) posibili-
ta la entrada y asegura -en un principio- la libre
competencia. De este modo, la aglomeración de pequeños
capitales (piénsese en el comercio minorista, por ej.)
engendraría la sobreoferta necesaria para la caída -
de los precios. Vale decir, el mecanismo de reducción
de precios tendría como base la existencia de ramas
con baja composición orgánica. Sin embargo, no hay
ramas indemnes a la tecnificación-maquinización, las
empresas monopolísticas tienden a diversificarse y
existe el oligopolio diferenciado hasta en las bebidas
gaseosas. Todo esto tiende a hacer inflexibles (a la
baja) los precios nominales y, por ende, a no dejar
indemne el nivel general de precios. Lo ocurrido en
los últimos decenios apunta justamente a mostrar que
ya no hay ramas en que desciendan los precios de mo-
do absoluto. O sea, la diferencia en las cuotas de -
ganancia, cuando tiene lugar sobre la base de movi-
mientos en los precios, tiende a operar en términos
de variaciones positivas (o al menos no negativas) -
en el precio de las distintas mercancías. Al respec-
to, la experiencia norteamericana parece ser bastan-
te clara: en la posguerra, los precios de las indus-
trias menos concentradas, en el largo plazo tienden

a permanecer relativamente estables o bien a crecer.
Y como el precio de las industrias de alta concentra-
ción es marcadamente ascendente, el resultado global
es obvio. (4). En otras palabras, en la medida en que
la concentración se difunde (lo que no significa eli-
minar el desarrollo desigual) se va tornando más y
más difícil mantener estable el nivel general de pre-
cios. Asimismo, como esto significa una creciente y
cada vez más difundida capacidad de traspasar a los
precios los costos mayores, la tendencia será a un -
proceso más o menos continuo de alzas. (5).

A lo anotado debe agregarse otra consideración.
En los países del centro, las clases, dominantes, --
por razones políticas, tales como salvaguardar en al-
gún grado sus bases sociales de apoyo, han puesto en
práctica programas especiales de preservación de pre-
cios e ingresos (programa agrario del gobierno de ES-
tados Unidos). Como esto se aplica a las ramas menos
oligopolizadas, obviamente no favorece la estabilidad.
Por último, anotemos que los países centrales vienen
trasladando buena parte de la producción menos inten-
siva en capital hacia la periferia. Este tipo de in-
dustrias, en igualdad de otras condiciones, debería
ser de las menos concentradas, de funcionar en el ám-
bito metropolitano. Con su desplazamiento geográfico,
las bases materiales de la concentración y, por ende,
del oligopolio, aumentan en el centro.

(4). Véase J. Clair, *Economic Concentration, Structure, Behavior and Public Policy*, Harcourt, Nueva York, 1972.

(5). Es lo que Harberler olvida cuando sostiene que el efecto del monopolio en los precios se da una sola vez.

2.- la estructura ocupacional de los grandes monopolios difiere de la estructura global en el sentido de que privilegia el peso de los trabajos más calificados. La acumulación, al incorporar progreso técnico, desplaza y absorbe mano de obra. En general, se sostiene que una acumulación suficientemente acelerada elimina los problemas ocupacionales derivados del progreso técnico. Sin embargo, el planteamiento general oculta de fuerza de trabajo difiere de la composición de la nueva oferta que genera el progreso técnico. Es decir, se liberan trabajadores poco calificados y se demanda mano de obra altamente calificada. A menos que exista un muy eficiente sistema de redistribución de la mano de obra (lo que depende del sistema educacional), nos encontraremos con serios desequilibrios estructurales en el mercado de la fuerza de trabajo. Las ramas y empresas más dinámicas encontrarán una oferta escasa del tipo de trabajo que requieren. Por ende, es muy probable que un proceso de aceleración de la inversión en estos sectores se traduzca en mayores salarios. A su vez, éstos se trasladan a los precios y así puede generarse el primer paso de una espiral inflacionaria.

Por otro lado, la dinámica de la acumulación industrial, en los tiempos actuales, por sí misma no es capaz de satisfacer las necesidades globales de ocupación. En ausencia de otros resortes, esto implicaría un crecimiento acelerado del ejército de reserva industrial (véase el punto 11). Si no se da este fenómeno es por el desplazamiento de la mano de obra a los sectores terciarios y a las ramas improductivas (ejército, circulación, etcétera).

En estos últimos sectores -que cumplen la función de "bolsones" o receptáculos- se concentra la mano de obra expulsada de tareas productivas industriales. Históricamente, los niveles de productividad aquí son bajos. Y los incentivos al progreso técnico se amortiguan bastante por la devaluación de la fuerza de trabajo que fluye a estos sectores.

En Estados Unidos la ocupación en la industria de elaboración, en el comercio y en los servicios, sube entre 1948 y 1969 en 28.7, 39.3 y 74.6 por ciento, respectivamente. El producto por hombre ocupado, a su vez, se eleva en 82.3 % (industria), 65.6% (comercio) y 20.4 % (servicios). (6) En Italia, en el período 1952-1961, la productividad del trabajo sube 6.6% anual en la industria y 2.4 % en el comercio. En el período 1961-70, las tasas respectivas son 6.5 y 3.1 por ciento (7). En otros países desarrollados el fenómeno se repite.

En las ramas y sectores receptáculos, el alza en los salarios nominales es, como regla, inferior al que se da en las ramas industriales. Sin embargo, esta diferencia no alcanza a compensar la diferencia con que se expanden las productividades. Con ello, sube el costo unitario del trabajo y como no impera aquí la libre competencia (más bien nos encontramos con estructuras del tipo oligopolio diferenciado), los precios finales recibirán el impacto. Puede aquí surgir una duda: ¿si en estos sectores, por los menos parte de los mayores costos se trasladan a los precios, dónde están localizados los sectores competitivos?

La respuesta es doble. Primero, no hay sectores estrictamente competitivos en el capitalismo contemporáneo. La diferencia viene más bien por el lado de la capacidad distinta de fijar precios. Segundo, lo que es la consideración básica: si recordamos a Ricardo y especialmente a Marx (8) podremos ver que, en un esquema competitivo, un alza en los salarios no deja indemne el sistema de precios. Caeteris paribus

(6) Cálculos a partir de J.W. Kendrick, Postwar Productivity Trends in the United States, 1948-1969, Nueva York, 1973.

(7) Cf. P. Sylos Labini, Sindacati, inflazione e produttività, Bari, 1972

(8) Cf. Karl Marx, El Capital, t.3, cap. 11.

todo lo demás, y bajo condiciones competitivas, los precios de producción se mueven así: bajan en las ramas con la composición orgánica superior a la media, permanecen constantes en las ramas de composición media y suben en las ramas cuya composición orgánica es inferior a la media. Los sectores holsones se concentran fundamentalmente en estas últimas ramas. Y los monopolísticos en los primeros, con lo cual neutralizan la caída del precio de producción. Si ningún precio cae y algunos suben, la conclusión es obvia.

Agreguemos otra consideración. La espontaneidad anárquica propia del crecimiento capitalista ha provocado concentraciones urbanas elefanteásicas. Hoy por hoy, la gran ciudad comienza a tener rendimientos decrecientes y se ve amenazada por todo tipo de deseconomías externas. En este proceso, la renta del suelo urbano se expande, afectando los costos de operación del comercio, los servicios (especialmente personales) y de la vivienda. Todo ello repercute en el alza del costo de la vida por encima del nivel de variación de los precios al por mayor. (9) Por ejemplo en Italia, en el período 1952-1961, los precios al por mayor se redujeron mientras que el índice de precios al consumidor subió a 2.8 % anual. La situación descrita es la base de una de las más importantes presiones estructurales en favor de la inflación que hoy sufre el capitalismo desarrollado. (10).

(9) La elevación de los impuestos indirectos, método de financiamiento fiscal que no es precisamente favorable a los asalariados, es otro factor que ha de considerarse.

(10) La hipótesis es desarrollada por Sylos Labini, op. cit.

10.- En el punto 4 hemos anotado algunas relaciones entre salarios y monopolios. Hemos dicho que el "efecto aglomeración" incide positivamente en la organización y el poder sindical.

Pues bien, es evidente que la acción sindical está correlacionada positivamente con los salarios (11). Además, los propios monopolios parecen aceptar tarifas salariales mayores. De esto no se infiere que los incrementos salariales constituyan una explicación satisfactoria de la inflación ni mucho menos (12) Pero sí se desprende un efecto colateral más decisivo (13). Con precios inflexibles a la baja los frutos del progreso técnico no se difunden sino que se circunscriben a la empresa. Además, el progreso técnico es desigual entre empresas, ramas y sectores. En las empresas más dinámicas los asalariados pueden obtener mayores salarios sin que éstos se trasladen al precio. Pero estos mayores salarios provocan un verdadero efecto de demostración y son reclamados por trabajadores de otras negociaciones. No habiendo en éstas un progreso técnico similar, los mayores costos unitarios se desplazan a los precios. El proceso, puede verse, es similar al señalado en el punto anterior, aunque está referido al sector industrial oligopolístico. En este caso, el poder sindical torna eficaz el efecto demostración y sirve como mecanismo de propagación.

11.- En el ámbito mundial, la reproducción ampliada capitalista -aunque de modo muy precario- no deja de asegurarse ciertas proporcionalidades mínimas. De este modo, la dependencia del polo subdesarrollado a nivel industrial y muy especialmente a nivel del subsector medios de trabajo del De-

(11) Para Italia ver Sylos Labini, Sindacati, inflazione e produttività, ed.cit. Para el Reino Unido, A.G. Hines, "Trade Unions and wage inflation in the United Kingdom, 1893-1961", en Review of Economic Studies. Para este autor, entre 1921 y

partamento I, encuentra en algún grado su contrapartida en la dependencia del polo desarrollado respecto a las materias primas del polo subdesarrollado.

Asimismo, resulta obvio que si el equilibrio de la reproducción tiende a ser establecido a escala mundial, en el ámbito nacional la regla será el desequilibrio estructural. Se superará vía comercio exterior. El equilibrio interno depende así -en mayor o menor grado-, de condiciones externas. Según vimos en el punto 5, a nivel de materias primas y energéticos, la dependencia del polo desarrollado se agrava.

La ley del valor dista de operar en forma espontánea en el mercado mundial. Los factores políticos lo modifican de modo apreciable. Ergo, un cambio en la correlación de fuerzas políticas favorable al Tercer Mundo, debe alterar los precios relativos. Con recursos internos débiles, agotados y sustitutos escasos, el polo desarrollado sufre un alza en sus costos de producción, que en alto grado se transfieren a los precios. Si los asalariados reaccionan ac-

1961, un 1% de mayor sindicalización se asocia a aproximadamente un 1.5% de alza en los salarios.

- (12) La elasticidad con que los salarios responden a los precios es bastante inferior a la unidad. Cf. Dicks-Mireuz, "The interrelation between cost and price changes 1946-1959", en Oxford Economic Papers, 1961. También R. Lipsey, "The relation between the rate of change of money wage rates and the level of employment in the U.K., 1962-1967: a further analysis", en *Económica*, febrero de 1969.
- (13) P. Streeten, "Wages, prices and productivity", en Kiklos, vol. 15, 1968.

tivamente, las condiciones para una espiral están dadas (14).

En suma, el creciente desequilibrio energético y de recursos naturales del polo desarrollado, en combinación con la creciente "rebeldía" tercermundista, debe generar una propensión inflacionaria difícil de escabullir en un contexto de precios administrados.

12.- El desarrollo capitalista asume una forma cíclica. La crisis es una parte o fase del ciclo. Esta fase siempre va unida a una caída en la tasa de ganancia. Tradicionalmente, el resorte de la recuperación económica -esto es, la recuperación de los márgenes de rentabilidad- se ligaba a una caída en los salarios reales vía ampliación del ejército de reserva industrial. Desde la segunda guerra mundial el incremento de los desocupados se torna un mecanismo de ajuste políticamente peligroso (la existencia de un campo "socialista", indirectamente, fortalece la capacidad política del movimiento obrero en el capitalismo desarrollado) y el objetivo del "pleno empleo" (su definición es bastante vaga) es oficialmente asumido por el aparato estatal.

En el modelo viejo, la desocupación no es un objetivo per se. Lo que se persigue es disciplinar los salarios. Si en virtud de la acción estatal, la acumulación global se torna menos volátil, la ocupación fluctuará menos y por ende disminuirá considerablemente la eficacia del antiguo mecanismo devaluador de los salarios. En suma, problemas que surgen en la esfera política condicionan la intervención económica estatal, la que a su vez altera, en cierto grado, el funcionamiento usual de la economía. Sin embargo, en la misma medida en que las fluctuaciones del ejér-

-
- (14) Si los costos primos materiales (materias primas, combustibles, etc.) aumentan y el mark up no se altera, el resultado será una variación en la distribución del ingreso contraria a los salarios.

cito de reserva industrial se suavizan, se agudiza la necesidad de encontrar un mecanismo que lo reemplace en su función de domesticar los salarios. La inflación rentante (creeping inflation), por serlo, no alcanza a quebrar el velo monetario. Por lo mismo, resulta útil para devaluar los salarios reales. En la posguerra, este mecanismo parece haber remplazado (aunque de ningún modo suprimiéndolo) el papel que en el viejo modelo desempeñaba de modo absoluto el ejército de reserva industrial. Para ser más precisos, habría que hablar de "responsabilidades compartidas" entre inflación y desocupación, la "curva de Phillips" en algún grado es un reflejo teórico-descriptivo de esta nueva situación. Y su desplazamiento desfavorable no sería sino reflejo de una real agudización de las crisis en el capitalismo contemporáneo.

Si lo anterior es correcto, tendríamos que no existiría un ciclo más suave en la posguerra. Las crisis persistirían y no se aminorarían. Sólo habrían cambiado su forma de expresión.

Además, como las crisis no son sino el método propio con que el capitalismo restablece las proporciones básicas de la reproducción ampliada, podemos inferir que las tendencias espontáneas al desequilibrio estructural se amplían.

13.- Los diferentes desequilibrios estructurales desarrollados en el capitalismo metropolitano deben, a su vez, conjugarse con las políticas de ocupación más o menos plena que aquél ha intentado en la posguerra. Si los precios son inflexibles a la baja, un cambio repentino en la composición de la demanda no dejará indemne el nivel de precios (los sectores de oferta deficitaria aumentarán sus precios y los de oferta excedente no los reducirán). De este modo, aunque la demanda global no exceda a la oferta global, los eventuales desequilibrios parciales (o microeconómicos) se reflejarán positivamente en el nivel general de precios.

Para un ingreso global dado, en cada uno de los mercados de bienes existirá un nivel de demanda. El nivel de precios no se alterará en la medida en que no exista exceso de demanda en ningún mercado parcial. Automáticamente, esto implica que la consecución del equilibrio entre oferta y demanda en el sector o bien más rígido provocará desocupación en los demás sectores. Si el sector de oferta más insuficiente respecto al nivel de ingreso de plena ocupación genera bienes de baja elasticidad ingreso, la estabilidad de precios sólo podrá lograrse con altos márgenes de desocupación (caso bien conocido en América Latina). Correlativamente, un proceso de acercamiento a los niveles del pleno empleo entrañará una tasa de inflación cada vez más alta.

De hecho, en la posguerra y en Estados Unidos, la estabilidad de precios parece haber ido exigiendo niveles cada vez mayores de desocupación. Y como ésta, especialmente por razones políticas, no puede aumentarse indiscriminadamente (sino al contrario), se desprende de lo expuesto una tendencia al aumento de la tasa de inflación.

14.- En la posguerra el Estado ha llevado a cabo una política anticíclica muy activa. Para ello ha ampliado sustancialmente sus niveles de gasto. Los desembolsos estatales han sido primordialmente improductivos, en especial compras de armamento. Como porcentaje del gasto nacional, los gastos improductivos han experimentado un aumento considerable.

Directamente, las erogaciones improductivas nada aportan en términos de producto. Pero indirectamente sí pueden provocar un efecto multiplicador en las ramas productivas, siempre y cuando existan factores productivos desocupados. Supongamos que el gasto improductivo estatal ha llevado a la economía a los umbrales del pleno empleo. En este punto, para efectos de análisis, detengamos el tiempo (esto es, el crecimiento) y hagamos subir el presupuesto de gastos militares (todo lo demás ceteris paribus).

La composición de la oferta deberá alterarse en favor de la "industria" militar y en contra de los restantes sectores. Y una de tres: o caen los salarios reales, o caen los beneficios, o una combinación de ambos. Aquí surgen dos problemas: a) ¿Aceptará el sector capitalista productivo (asalariados y capitalistas) tal reducción de sus ingresos? b) El financiamiento vía tributos provocará una caída en la demanda del sector productivo que debe coincidir en su nivel y composición con el nivel y composición de la caída en la oferta que provoca el traslado de recursos al sector improductivo. Si hay rigideces de oferta e inflexibilidad de los precios a la baja, el punto es decisivo. Si no se cumple, la inflación tendrá lugar. Obviamente, igual sucederá si la respuesta a la primera pregunta es negativa.

El gasto estatal improductivo, al final de cuentas (como fenómeno de plazo largo) siempre es financiado con plusvalía. Si hay ocupación plena, con plusvalía "ex-post", o sea, que habrá de producirse (siempre y cuando el multiplicador funcione para las raras productivas en la magnitud necesaria). En otras palabras, el excedente capitalista (plusvalía) se descompone por definición en ganancias capitalistas y gastos improductivos. Si la productividad del trabajo y el salario real en el sector productivo son un dato, la masa de excedente dependerá del nivel de ocupación. Y éste dependerá del nivel de los gastos improductivos y del gasto capitalista (inversión y consumo). Si éstos aumentan lo suficiente, la tasa de desocupación disminuirá. Si pretenden seguir aumentando y la productividad del trabajo productivo no aumenta al ritmo requerido, los salarios reales deben caer. Pero con niveles bajos de desocupación aumenta la capacidad de regateo obrero y lo más probable es que intervenga la "barrera inflacionaria" (15) como freno a los mayores gastos improductivos y de los capitalistas. Por otro

(15) Cf. Joan Robinson, La acumulación de capital, - Fondo de Cultura Económica, México.

lado, es fácil observar que si los gastos improductivos (y de consumo capitalistas) suben más rápidamente que la inversión productiva, tanto más difícil será aumentar la productividad del trabajo y, por ende, mayor será el peligro inflacionario.

Las contradicciones internas del proceso señala do son fáciles de percibir. Y en alto grado reflejan la experiencia de la economía norteamericana en la posguerra.

15.- La inflación -se dice- es un fenómeno monetario. Y es cierto. Se trata de la devaluación del equivalente general o dinero. Sin embargo, en el último período, el valor de cambio del oro ha subido (habría, por ende, no una inflación sino una deflación). Claro está, el oro ya no funge como moneda -- (totalmente en lo nacional, y con limitaciones en lo internacional). Ahora funciona el papel moneda, emitido por la autoridad monetaria (de hecho, estatal).

Hagamos todas las mercancías distintas del oro iguales a una mercancía compuesta A. Y supongamos que el valor de cambio de A pasó -respecto al oro- de 1 a 0.5. Por otro lado, el precio de A (en términos de la unidad de papel moneda) ha pasado de 1 a 2. O sea, la unidad de papel que antes equivalía a 1 oro, ahora equivale a 1/4 de oro. En otras palabras, es la desconexión entre el oro y el papel moneda la que permite la devaluación del papel respecto del oro y hace que lo que es deflación aparezca como inflación. La culpa, o raíz de la inflación, residiría entonces en el comportamiento de las autoridades monetarias.

Sin duda, la inflación es dañina para el desenvolvimiento de los negocios capitalistas pues altera la unidad de cálculo y eleva la incertidumbre a extremos manejables (16) ¿Por qué, entonces, la autori

(16) Según Friedmann, "... sin un nivel razonablemente estable de los precios, nuestra economía de

dad monetaria actúa de modo tan disolvente? ¿Estupidez, ignorancia, mala fe o algo por el estilo, como insinúa Mr. Friedmann?

¿Cuál es la función del dinero o equivalente -- general en una economía mercantil? ¿Y por qué se ha producido la desconexión mencionada entre el oro y el papel moneda?

Si el oro funciona como equivalente general, -- funciona como riqueza abstracta, como encarnación -- concreta o material del trabajo social abstracto. Al lograrlo, el capital ha realizado el valor y el plus valor que potencialmente poseían los productos-mercancías cuya producción administró. Ahora bien, si la decisión es que la ley del valor (y por ende, el problema de la realización) opere en forma espontánea hasta con el oro o el papel signo ligado a él de modo automático. Sin embargo, puede considerarse que la operación totalmente espontánea de la ley del valor resulta demasiado peligrosa para la misma preservación del sistema. El Estado, por tanto, como "representante colectivo" deberá interferir en el mecanismo espontáneo. Si hay problemas en la demanda -- efectiva, deberá intentar complementarla, vía gastos públicos deficitarios. Y para ello, no tiene más remedio que liberarse de las ataduras del patrón oro (17) e imprimir de modo inorgánico, según se dice (18). En suma, aunque la inflación pueda ser un fenómeno mone-

libre empresa es improbable que pueda sobrevivir. Y sin una economía en que domine la libre empresa, no podremos preservar ni la libertad política ni lograr un saludable crecimiento económico" Cf. "Monetary Theory and Policy", en Inflation, R.J. Ball y P. Doyle (eds.) Penguin, 1972.

- (17) En la práctica, el aspecto jurídico no interesa.
(18) Sostener que la oferta monetaria es un dato o bien una variable exógena es perfectamente ridículo aunque muy explicable en quienes no pueden representarse la sociedad como totalidad.

tario, no puede explicarse en sus propios términos. Y ello, porque no es sino expresión o manifestación de realidades más sustantivas. Y las contradicciones que ella genera no son sino expresión y desarrollo de contradicciones internas del sistema y en proceso de contradicción (19).

-
- (19) La mercancía, forma de la riqueza capitalista, es unidad contradictoria de valor y de valor de uso. Lo cual, a su vez, expresa la contradicción más esencial de un régimen mercantil: entre el carácter privado y a la vez social del trabajo. La inflación, en última instancia, no es sino -- una forma -- muy típica -- de expresión de esta contradicción básica en el capitalismo contemporáneo. Se trata aquí de lograr la identidad entre trabajo privado y social. O, dicho de otro modo, de transformar el valor de uso en valor. O sea, resolver el problema de la realización del producto-mercancía. Recordar esto es imprescindible para no caer en desviaciones empiricistas. Pero quedarse allí, sin desarrollar todas las mediaciones que exige el caso particular, equivale -- al dogmatismo metafísico de primer grado.

Desarrollo Industrial en la Región

Econ. Leonardo Mejía

1.- CARACTERISTICAS HISTORICAS DE LAS COMPAÑIAS DE LA REGION.-

En el período comprendido entre 1929 y 1975, en el marco de la Compañía Anónima, se habfan constituido 125 empresas, 121 de las cuales se localizaron en la provincia del Azuay (1), mientras que las 4 restantes lo hacfan en la provincia del Cañar lo que, en números relativos, significaba la concentración del 96.8 % del total de compañías en el Azuay y tan sólo un 3.2 % en el Cañar.

1.a.- CONSTITUCION DE COMPAÑIAS

Un mejor conocimiento de las inversiones en la Región exige el estudiar la secuencia de la constitución de las distintas compañías; para ello hemos dividido el período en cuatro subperíodos: 1929-1953; 1954-1960; 1961-1971; y 1972-1975, de acuerdo a distintas variables que se explicitarán en el decurso de la exposición.

Los resultados de considerar el año de constitución y los subperíodos indicados, se incluyen en el cuadro de la siguiente página.

(1) Como la localización geográfica se determina en la Superintendencia de Compañías, en función de la localización del domicilio de la empresa y no de la planta de la misma, es posible objetivamente se presenten variaciones.

COMPAÑIAS CONSTITUIDAS POR SUBPERIODOS

AÑOS: 1929 - 1975

Subperíodos	No. de Empresas	%
1929 - 1953	40	32.0
1954 - 1960	20	16.0
1961 - 1971	35	28.0
1972 - 1975	30	24.0
TOTAL	125	100.0

FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACION: Análisis de Coyuntura

Una primera derivación importante, de las cifras incluidas es una inequívoca dinámica que se observa a -- partir de 1954; dinámica que determina la creación del 16.0 % del total de empresas en tan sólo 7 años, a diferencia del 32.0 % conformado en 25 años, es decir -- que se constituye el doble de empresas en un lapso -- 3.6 veces mayor.

Explica el fenómeno anotado la recuperación económica que se observa a partir de 1954 (1), recuperación influida por la prosperidad alcanzada por el comercio exterior ecuatoriano gracias a los altos volúmenes de exportación de banano; igualmente, debe señalarse que a principios de este período se inician, en el país, los esfuerzos en los cuales se hallaba enmarcada la región.

El análisis por subperíodos indica una alta dinámica en el segundo y tercer subperíodo, fenómeno explícito por las siguientes consideraciones:

(1) El PIB que había crecido en 3.3 % en 1953, alcanzó a 8.1 % en 1954.

a.- El inicio de la recuperación económica que se sucede en 1954 y la relativa estabilidad económica y social que se mantiene hasta el año de 1960, inclusive.

b.- La necesidad de crear nuevas empresas, en nuevas actividades (1), que no solamente sustituyan a aquellas que habían sido afectadas por la disminución de las exportaciones de los sombreros de paja toquilla (2), sino que además prevean una nueva situación similar.

c.- La influencia de la actividad hidrocarbúfera, la cual ha provisto de amplios recursos financieros al sector privado para sus inversiones; a la afluencia del capital extranjero en la región; y, al desarrollo de infraestructura, principalmente energética, en la región.

En tercer lugar, en orden de importancia, ubica se el período 1961 - 1971, durante el cual se crearon 35 empresas, número inferior a la de los subperíodos segundo y tercero, si se considera que fueron creadas en un lapso de 11 años. La situación diferida obedece, sin lugar a dudas, a la crisis de la economía nacional que se inicia en 1961 (3) y que se prolongara durante todo el decenio subsiguiente, acompañado de manifestaciones socio-políticas culminantes en 1963, 1965 y 1971. En la Región, la que fuera una de las actividades económicas dinamizantes, la exportación de sombreros de paja toquilla, registra

- (1) Lo anotado se apreciará más claramente cuando se trate de la orientación histórica de las inversiones.
- (2) Las exportaciones de sombreros de paja toquilla que en 1953 habían alcanzado a un valor FOB. de 3.165 miles de dólares corrientes, en 1954 descendieron a 1.608 miles de dólares.
- (3) En este año el PIB crece a tan sólo 2.4% a diferencia del 6.0% registrado en el año inmediato anterior.

niveles críticos nunca antes registrados (1), lo cual necesariamente debe haber influido sobre el monto de excedente generado y, consecuentemente, sobre las inversiones.

En resumen puede afirmarse que el desarrollo de la región, a más de la desigualdad regional anotada, registra los efectos de problemas derivados de la dependencia de una actividad y, necesariamente, de los efectos de la economía nacional.

1.b.- ORIENTACION HISTORICA DE LAS INVERSIONES

Las inversiones, en los distintos subperíodos, se diferencian en su orientación en función a algunos de los criterios ya señalados, la crisis en la exportación de los sombreros de paja toquilla, o de las nuevas orientaciones de pensamiento económico social reflejado en medidas de política concreta a citarse más adelante.

Subperíodo 1929 - 1953

En el primer período destacan tres características fundamentales, el predominio de la actividad comercial, la presencia de empresas que operan en el sector minero y de compañías industriales.

La primera característica obedece a las exigencias del comercio externo fundamentalmente, ya que este período se caracteriza, precisamente, por dinamizarse en función de la exportación de sombreros de paja toquilla, de ahí que se observa la presencia de un

- (1) La exportación de sombreros de paja toquilla registró, en la década; valores del orden de 449 mil dólares en 1961, 466 en 1962, 385 en 1963, 601 en 1964, 396 en 1965, 163 en 1966, 267 en 1967, 593 en 1968, 619 en 1969 y 340 en 1970; mientras que, en la década anterior, tan solo en tres años los valores fueron inferiores al millón de dólares: 791 en 1959, 864 en 1968 y 992 en 1955.

sin número de empresas que explicitan su calidad de exportadoras de ese producto en su razón social (1).

Como se describe en capítulo aparte, la Región - se caracteriza por poseer recursos mineros importantes, y entre ellos el mármol como fuente única nacional. - Esta circunstancia ha determinado que los esfuerzos - por la explotación minera y del mármol en especial dan del primer subperíodo, constituyendo una empresa marmolera, precisamente, la primera empresa anónima - de la Región; y que las restantes que se habían dedicado a la actividad minera sean, igualmente marmoleras en su gran mayoría.

Las empresas industriales constituidas en el primer subperíodo reflejan el tradicional desarrollo que en esta actividad se había sucedido en el país, el -- inicio primero de la industria textil. Acompaña a ésta una actividad que se prestigiará en el futuro, la elaboración de cueros.

Subperíodo 1954-1960

Habíamos señalado que en el año de 1954 se inicia el deterioro de las exportaciones de los sombreros de paja toquilla y que, en consecuencia, volvía-se necesario substituir esta actividad por otras y - prever la posible repetición de igual situación. La orientación de las inversiones confirma nuestra apre-ciación, ya que se presentan varios fenómenos que a ello contribuyen:

a.- Prodúcese una diversificación en las inversiones, constituyéndose compañías en las ramas construcción, en la industria de llantas y cámaras, en - la elaboración de bebidas espirituosas, fabricación de muebles, etc.

(1) Valga citar como ejemplo: La Unión Exportadora de sombreros Cfa. exportadora de sombreros de Cuenca; Ecuadorian Hat export Co., Brandon Hat Company, etc.

b.- Continúa el predominio de las inversiones en el sector comercio, pero revestidas de características completamente opuestas a las del subperíodo anterior, ya que creáanse empresas de importación y no de exportación como anteriormente acontecía.

Contribuirá a la diversificación de las inversiones los incentivos decretados en 1954 para las empresas que se localicen en la Región; sin embargo, los - efectos de estas medidas serán más ampliamente reconocidos en el período siguiente.

Subperíodo 1961-1971

El crecimiento constante de las exportaciones - que se registra desde 1962; la aceptación de que son éstas: "... las que determinan, en último término, la capacidad de compra de bienes necesarios para el crecimiento del aparato productivo" (1) y el impulso dado a la política de substitución de importaciones (2) sobre la cual desconocíase sus efectos negativos, determinan un impulso del sector industrial a nivel nacional, fenómeno al cual no es ajena la región.

Efectivamente, en este subperíodo, en la región creáanse 20 empresas industriales, equivalentes al 57% del total de compañías constituidas en el subperíodo; abarcando un total de 16 subramas de actividad.

El proceso de diversificación continúa observándose la presencia de empresas en subramas completamente nuevas: hotelería, inmobiliaria, aviación.

(1) "La Evolución del Comercio Exterior Ecuatoriano" 1950-.970 JUNAPLA 1975, página 2.

(2) En el año de 1964, en este marco, decretase la - Ley de Fomento Industrial.

Subperíodo 1972-1975

El inicio de la producción petrolera (Agosto de 1972) incidió en un desarrollo acelerado de la economía ecuatoriana, la que presenta tasas de crecimiento de su PIB del orden del 13.1 % en 1973.

A lo señalado se agrega el flujo de capital extranjero ocasionado tanto por la seguridad en la recuperación de lo invertido como por la serie de medidas de política económica que terminaban con cualquier limitación para la inversión extranjera.

La economía de la Región no es ajena a los efectos señalados; de ahí que en un período de tan sólo 4 años, se hayan constituido el 24% de empresas, mientras que en los 44 años anteriores corresponde el 76% restante. En otras palabras en un lapso 11 veces mayor se habían constituido tan sólo 3.2 veces más empresas. La influencia del capital extranjero será posible apreciarla en el punto que se trate sobre la extranjerización del aparato productivo.

El proceso de diversificación de las inversiones, considerado el destino de las mismas, continúa en este subperíodo; presentando un predominio de las inversiones industriales (1).

En resumen el subperíodo en estudio se caracteriza por una gran dinámica en su crecimiento y por el apoyo al proceso de industrialización de la Región.

2.- CARACTERÍSTICAS ACTUALES DE LAS COMPAÑÍAS

El análisis sobre las características actuales de las compañías anónimas de la Región, abarca los -

(1) En este subperíodo creáronse 11 de las 41 empresas industriales constituidas entre 1929 y 1975.

siguientes puntos:

- Número de compañías;
- Distribución de las empresas por ramas de actividad;
- Capital y activos de las empresas de la Región, por ramas de actividad, en el total nacional;
- Extranjerización del aparato productivo; y,
- Concentración financiera en la Región.

2.a.- Número de Compañías.

De acuerdo a la Superintendencia de Compañías, - en el año de 1974, de las 1.820 empresas que enviaron información, 35 empresas correspondieron a la Provincia del Azuay y 2 al Cañar, es decir que tan sólo el 2.03% del total nacional, se habían localizado en la Región.

El reducido número de empresas de la región seguramente obedece a la conocida concentración económica en las Provincias de Guayas y Pichincha; y, a que en el total de empresas señalado no se incluyen las sociedades limitadas (1), forma de asociación característica de las provincias económicamente rezagadas; - al igual que las cuasisociedades.

Capital y Activos

Las 37 empresas que operan en la Región poseían a 1974, un capital de 564 millones de sucres y operaban con activos iguales a 1.221 millones de sucres; - valores equivalentes al 6.5 y 2.3 % del capital y de los activos, respectivamente, de las 1.820 empresas,

(1) La no inclusión de las compañías limitadas, obedeció a que las reformas a la Ley de Compañías, por las cuales las compañías limitadas pasan a ser controladas por la Superintendencia, datan de Enero de 1975.

ya que éstas habfan totalizado un capital de 8.654 millones de sucres y activos por 53.445 millones de sucres.

La importante participación de las empresas de la Región en el capital total, obedece a las exigentes inversiones que demandaron empresas de la magnitud de Guapán S.A., el ingenio Aztra en la Provincia del Cañar o de la compañía Ecuatoriana de Caucho S.A. en la del Azuay. La localización anotada en las tres empresas más importantes de la región ha determinado por otra parte que la gran diferencia del número de empresas localizadas en el Azuay en relación a las de Cañar, no se refleja en los montos de capital, ya que mientras las 35 empresas del Azuay, totalizaban 384 millones de sucres, las dos del Cañar alcanzaban a los 180 millones de sucres.

En el rubro activos el fenómeno anotado no se presenta ya que las dos empresas del Cañar alcanzaron a un activo de 185 millones de sucres, mientras que las correspondientes a las empresas del Azuay fueron del orden de los 1.036 millones de sucres. La gran diferencia señalada, implica un comportamiento diferente de las empresas de estas dos provincias, ya que mientras del Azuay recurren a fuentes de financiamiento de terceros, las del Cañar operan con capitales casi exclusivamente propios y, en consecuencia, podría pensarse en un mayor grado de seguridad en la actividad de las empresas de la provincia del Cañar, debiendo advertirse, simultáneamente, una falta de elasticidad en la gestión si se considera la poca utilización de recursos financieros provistos de terceros.

2.b.- DISTRIBUCION DE LAS EMPRESAS POR RAMAS DE ACTIVIDAD

Las empresas de la muestra y de la provincia del Cañar, a 1974, se habfan orientado a la industria manufacturera exclusivamente, mientras que las del Azuay presentaban una mayor diversificación en sus actividades como se desprende del siguiente cuadro.

EMPRESAS ANONIMAS DE LA PROVINCIA EL AZUAY, CLASIFICADAS POR RAMA DE ACTIVIDAD

AÑO 1974

(Millones de sucres)

Rama de Actividad	Número de Cfas.	%	Capital Social	%	Activos Totales	%
Industria	13	37.1	243	63.3	595	57.4
Electricidad	2	5.7	69	18.0	153	14.8
Comercio	14	40.0	63	16.4	250	24.1
Transporte	1	2.9	5	1.3	23	2.2
Servicios a Empresas	4	11.4	2	0.5	11	1.1
Servicios a Personas	1	2.9	2	0.5	4	0.4
TOTAL	35	100.0	384	100.0	1036	100.0

FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACION: Análisis de Coyuntura

De los valores incluidos se desprende que las principales actividades constituyen la de comercio, industrias manufactureras y financieras, en orden de importancia y de acuerdo al número de empresas localizadas.

Ahora bien, si se estudia el capital o los activos, obsérvase que el número de empresas no determinaba la mayor o menor importancia a asignarse a las distintas ramas de actividad, ya que el orden de importancia señalaba el predominio de industrias manufactureras sobre el comercio al por mayor y menor; e incluso de electricidad, gas y agua si se consideraba el capital de las empresas de la región.

Estudiadas las participaciones porcentuales, en activo total, mántiéndose el predominio de industrias

manufactureras, variando el orden de importancia de comercio ya que se sitúa en segundo lugar, mientras electricidad, gas y agua se localiza en el tercer lugar.

La variación anotada en el orden de importancia obedece a que la actividad comercio trabaja, generalmente, con valores importantes provenientes de fuentes de financiamiento ajenas a la empresa.

Del cuadro incluido en la página anterior se desprende otra característica para la región, la no presencia de empresas en agricultura y minería. El no registro de valor alguno en la actividad agropecuaria es posible obedezca a lo estipulado en el artículo 147 de la Ley de Compañías, para las empresas que operan en este ámbito, o al alto grado de concentración de la propiedad sobre el medio de producción tierra en núcleos familiares en la región, lo que vuelve necesariamente ocioso la organización societaria. Sin embargo, no debería descartarse un posible reducido atractivo que esta actividad pudiese ofrecer, lo que, necesariamente, podría haber incidido negativamente.

El caso de la minería, a diferencia del agropecuario no responde a estipulaciones legales o de menores atractivos, por lo cual, el panorama tornase más crítico si se considera la escasa utilización de los recursos mineros de la región (excepción hecha de parte de los minerales no metálicos, que según informes de organismos nacionales e internacionales (ver capítulo respectivo) es una de las más ricas del país.

2.c.- CAPITAL Y ACTIVOS DE LA REGION, POR RAMAS DE ACTIVIDAD, EN EL TOTAL NACIONAL.-

A más de las características anotadas respecto a la estructura del capital y activos de la región - por ramas de actividad, es necesario analizar su im-

portancia, a nivel de rama, en el contexto nacional, con este objeto se incluye el siguiente cuadro estadístico.

Rama de Actividad	Activo Total Nacional	Act. Total Regional	% Regional	Cap. Nac.	Capit. Regional	% Regional
Agricultura	1.588	---	---	395	---	---
Minas y Canteras	14.595	---	---	133	---	---
Industria	17.900	780	4.4	4.904	423	8.6
Electricidad	3.221	153	4.8	1.243	69	5.6
Construcción	1.829	---	---	143	---	---
Comercio	10.782	250	2.3	1.213	63	5.2
Transporte	764	23	3.0	95	5	5.3
Servicios a Empresas	2.424	11	0.5	409	2	0.5
Servicios Personales	342	4	1.2	119	2	1.7
TOTAL	53.345	1.221	2.3	8.654	564	6.5

FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACION: Análisis de Coyuntura. JUNAPLA.

De las cifras incluidas se desprende que el comercio, actividad de gran importancia en la estructura regional, no posee una correspondiente importancia a nivel nacional, siendo superada clara y nítidamente por los sectores industrias, electricidad y transporte, destacándose fundamentalmente los sectores industrias y electricidad, los cuales registran valores bastante significativos, tanto a nivel de activos como de capital.

2.d.- ORIGEN DE LOS CAPITALES

Por carecer de datos globales y actualizados sobre el origen de las inversiones, de un estudio realizado para el año de 1971 (1), de una muestra a nivel nacional de 1.403 empresas, que representaban el 51.5% del total de compañías anónimas activas de ese año y el 15 % de las casi 7.000 empresas de toda especie -- que operaban en el país, se aprecia que la inversión extranjera poseía una fuerte participación en el total nacional, en efecto, del monto total de capital de las 1.403 empresas 4.312.778.552 sucres -- a aquellas que resultaban extranjeras por la integración del capital les correspondía un 34.1 % equivalente a --- 1.498.335.000 sucres, mientras que las sucursales extranjeras aportaban con 3.7 % (131.789.000 sucres) -- más a la participación extranjera, con lo que ésta totalizaba un 37.8% de participación.

Si se consideran los activos totales, los cuales determinan, efectivamente, el monto de actividad de las distintas compañías (2), lo anotado respecto a la

- (1) Guillermo Navarro: "La concentración de capitales en el Ecuador" Universidad Central 1975.
- (2) Al respecto se ha señalado que: "El manejo de un alto volumen de activos permite una intensa actividad económica que se refleja en crecidas magnitudes de: ventas, adquisición de materias primas, contratación de trabajadores, mantenimiento de --

participación extranjera tornase más crítico, ya que el porcentaje elevase del 37.8 % a un 59.2 % como resultado del control de 14.445.293.523 sucres de activos sobre un total de 24.382.967.922 sucres de la muestra en estudio (1).

Para objeto de una mejor categorización del grado de dependencia de las empresas de la región respecto al capital extranjero, valga señalar la distribución geográfica, tanto del capital nacional como el extranjero, de 1.311 compañías de la muestra, es decir exceptuadas del total -1.403 empresas- las sucursales de compañías extranjeras, que se presenta en el siguiente cuadro:

agentes de ventas y representantes, y, en suma, un gran número de relaciones económicas que otorga una posición dominante a la empresa que demanda esos servicios, y genera una indiscutible fuente de poder económico..." Análisis Económico de la Compañía Anónima en el Ecuador. Visión General. La Inversión foránea". Superintendencia de Compañías. Enero 1974.

- (1) Guillermo Navarro. Obra citada página 36.

LOCALIZACION DEL CAPITAL NACIONAL Y EXTRANJERO

AÑO 1971 (sucres)

Provincia	Capital Nacional A	Capital Extranjero B	Capital Total C = A + B	% = $\frac{B}{C}$
Azuay	153.581.060	112.200.000	265.781.060	42.2
Bolívar	12.712.000		12.712.000	0.0
Cañar	131.983.000		131.983.000	0.0
Carchi	2.837.500	1.520.000	4.357.500	34.9
Cotopaxi	1.000.000	500.000	1.500.000	33.3
Chimborazo	56.650.000		56.650.000	0.0
El Oro	4.941.292		4.941.292	0.0
Esmeraldas	8.600.000	25.000.000	33.600.000	74.4
Guayas	533.210.000	665.784.000	1.253.994.000	53.1
Imbabura	2.988.000	3.250.000	6.238.000	52.1
Loja	62.331.500		62.331.500	0.0
Los Rios	78.930.000		78.930.000	0.0
Manabí	20.850.000	3.200.000	24.050.000	13.3
Oriente	23.764.000	21.140.000	49.904.000	42.4
Pichincha	1.084.892.900	665.741.000	1.750.633.900	38.0
Tungurahua	130.068.000		130.068.000	0.0

FUENTE: Guillermo Navarro "La concentración de capitales en el

Ecuador" Universidad Central
Análisis de Coyuntura. JUN/APLA.

ELABORACION:

Del cual se desprende, en primera instancia, la aparente no presencia del capital extranjero en algunas provincias, apariencia determinada por la estructura del grupo estudiado y no de una falta de presencia del mismo.

Respecto a la región, específicamente, es observable que el grado de dependencia es importante, ya que supera el 42 % en la provincia del Azuay; porcentaje aún mayor para el caso de los activos, ya que alcanza al 50.6 %, lo que, a más de señalar un mayor grado de dependencia, indica que las empresas bajo control del capital extranjero utilizan mayores recursos de terceros que aquellos que son controladas por el nacional. Esta circunstancia necesariamente implica la posibilidad de que sea el aparato financiero nacional el que provea de los recursos necesarios para la actividad de las empresas extranjeras, situación la cual desmentiría rotunda y definitivamente las tesis que abrogan por la penetración del capital extranjero aduciendo un pretendido aporte financiero que según lo señalado parecería no es tal.

Eleva el grado de dependencia de las empresas de la región dos circunstancias que creemos son de importancia:

a.- Que la empresa más importante de la provincia del Azuay, la ahora denominada Compañía Ecuatoriana del Caucho S.A., es parte integrante del capital multinacional ya que constituye parte de la empresa General The and Rubber, empresa que controla, a nivel mundial, la producción de neumáticos por intermedio de sus empresas Good Year International Corporation, Aereojet General, Firestone tire and rubber etc. Este capital necesariamente puede incluso generar otros tipos de vínculos, a más del tecnológico que se deriva de la situación anterior, por ejemplo financiero dada su pertenencia al grupo de Cleveland al igual que el First National City Bank; o su aso-

cio con el grupo Rokefeller por intermedio del Chasse Manhattan Bank.

b.- Las derivaciones tanto ideológicas, sociales como económicas que se derivan de las relaciones del capital extranjero con los grupos económicamente más importantes de la región, como se describirá más adelante en el punto que trata sobre la concentración financiera.

La participación del capital extranjero, como lo ha observado, acertadamente, la Superintendencia de Compañías, produce las siguientes consecuencias tales como:

"La existencia de un volumen elevado de recursos económicos controlados por inversionistas foráneos podrá limitar la capacidad de decisión del país en sectores específicos importantes para su desarrollo, y -menoscabar su capacidad para determinar y llevar a la práctica las prioridades de inversión en sectores o actividades económicas de interés nacional", o que : "... la circunstancia analizada puede dificultar la ejecución de una apropiada política de selección de adecuadas tecnologías para el país, determinación de costos justos a pagarse por el uso de "know how", patentes, marcas y otras manifestaciones de tecnología" (1).

2.e.- EXTRANJERIZACION DEL APARATO PRODUCTIVO

El análisis de la extranjerización del aparato productivo de la región, constituye una parte del proceso general nacional, en consecuencia, se presentará, en primer lugar, algunos datos que hacen referencia a lo global para posteriormente referirnos a la región específicamente.

(1) Superintendencia de Compañías. Obra citada página 18.

Si se considera la información que se refiere a 978, 1017 y 1009 empresas anónimas, correspondientes a 1971, 1972 y 1973, respectivamente, es posible apreciar un proceso gradual de extranjerización de las actividades comprendidas en ese marco, como se desprende del siguiente cuadro estadístico.

CAPITAL Y ACTIVOS, CORRESPONDIENTES A INVERSIONISTAS NACIONALES Y EXTRANJEROS

AÑOS: 1971 - 1973 (Millones de sucres)

Inversionistas	AÑOS											
	1971			1972			1973					
	Capital	%	Activos	%	Capital	%	Activos	%	Capital	%	Activos	%
Nacionales	2.365	59	7.929	36	2.928	64	8.920	34	2.618	56	9.908	33
Extranjeros	1.624	41	13.934	64	1.659	36	16.966	66	2.072	44	19.968	67
TOTAL	3.989	100	21.863	100	4.587	100	25.886	100	4.690	100	29.876	100

FUENTE: Superintendencia de Compañías

ELABORACION: Guillermo Navarro. Trabajo Inédito

Ya que, si bien la participación en el capital es mayor la nacional, obsérvese el fenómeno inverso en los montos de activos, lo cual, como ya se anotó determina la mayor o menor posibilidad de actividad de una empresa.

Por otra parte, si se considera el rubro capital, bajo una perspectiva dinámica, es posible concluir que el ritmo de crecimiento del capital extranjero es mayor que el nacional, lo que implica, necesariamente, que incluso la estructura proporcional variará en beneficio del capital extranjero. Tan es así lo afirmado que la tasa de crecimiento del capital extranjero, para el período considerado, alcanza a 13.0 % mientras que el capital nacional crecía a tan sólo 5.2, es decir a un ritmo menor en más de dos veces.

En el rubro de los activos obsérvese un fenómeno similar al anotado en el párrafo inmediato anterior, ya que los activos controlados por el capital extranjero mantienen un ritmo de crecimiento casi dos veces mayor, ya que alcanzaron una tasa de crecimiento de 19.7 % mientras que los activos controlados por el capital nacional lograron crecer a tan sólo 11.8%. Pudiendo concluirse, en este caso, que el "gap" en la participación porcentual se ahondaría en lugar de disminuir como sería lo adecuado a los intereses nacionales.

El proceso de extranjerización señalado, si bien refiérese a una parte del aparato productivo y no productivo nacional es significativo si se considera, por ejemplo, que las empresas de mayor envergadura que operan en el país, se organizan jurídicamente como compañías anónimas.

En relación a la región, específicamente, debe indicarse que, a más de la compañía ecuatoriana del Caucho S.A., se han creado varias empresas que responden mayoritariamente al capital extranjero, tal es el caso de "Inversiones Ecuatorianas S.A.", "Ce-

rámica Andina", "Relojería Andina Suiza", etc.

La creación de tan sólo cuatro empresas, no parece ser importante, sin embargo recuérdese que se trata de una muestra de tan sólo 35 empresas y que la Compañía Ecuatoriana del Caucho S.A. es la principal de la región. Finalmente, y en el mismo plano de reflexión debe indicarse que la empresa "Relojería Andina Suiza S.A." adquirirá gran dinamia, ya que su demanda radicará en el mercado subregional. Al respecto, como anotación colateral, valga señalar que esta empresa se inscribe en el marco de comportamiento de las empresas multinacionales ante los procesos de integración, instalarse en uno de los países integrados para volver suyas las ventajas que se pretendía favorecer a los países y a los inversionistas de la región.

3.- CONCENTRACION FINANCIERA DE LA REGION

Si se estudia la composición del accionariado, de 33 empresas del Azuay y de 2 del Cañar, a 1971, es posible determinar las características y el grado de concentración financiera de la región.

Debe advertirse que la concentración financiera a presentarse no tiene que corresponder a la real imperante en el momento actual, dada la continuidad del fenómeno lo que debe haber profundizado el grado de concentración (1).

3.a.- NUMERO DE ACCIONISTAS

En las 35 empresas de la región participaban - 1.146 accionistas, número que determinaría un promedio de, aproximadamente, 33 accionistas por empresa, lo que superaría ampliamente el promedio nacional -

(1) La razón para utilizar la información de 35 empresas y a 1971, no es otra que la limitación que se impone para proporcionar este tipo de información.

estudiado para el mismo año (aproximadamente 14 accionistas por empresa) (1).

El elevado promedio, aparentemente, señalaría un menor grado de concentración financiera en la región, menor grado que no es tal, dadas las siguientes consideraciones:

- 1.- El alto promedio se halla determinado por 4 empresas, como se desprende del cuadro siguiente

NUMERO DE EMPRESAS POR ESCALA DE ACCIONISTAS
AÑO : 1971

Escala de Accionistas	Número de Empresas	%	Total de Accionist.	%
1 - 5	9	25.7	41	3.6
6 -10	9	25.7	63	5.5
11 -20	4	11.5	67	5.8
21 -30	5	14.3	124	10.8
31 -50	2	5.7	76	6.6
51-100	2	5.7	105	9.2
101-200	2	5.7	255	22.3
201-300	2	5.7	415	36.2
TOTAL	35	100.0	1.146	100.0

FUENTE: Superintendencia de Compañías
ELABORACION: Análisis de Coyuntura. JUNAPLA.

(1) Guillermo Navarro. Obra citada página 22.

2.- Del mismo cuadro se desprende que el 62.9 % de las empresas alcanzan a tan sólo el 14.9% del total de accionistas, lo que demuestra un alto grado de concentración.

3.- El 51.4% de las empresas se localizan en -- las escalas 1-5 y 6-10, con un total de 104 accionistas. En otras palabras 104 accionistas poseían más de la mitad de las empresas estudiadas.

En resumen puede afirmarse que la sola consideración del número de accionistas determina, en una primera aproximación, un alto grado de concentración.

3.b.- TIPO DE INVERSION

Si se considera el tipo de inversión predominante en la región, es posible concluir señalando que, al igual que en el resto de la economía ecuatoriana, existe un predominio de formas familiares de inversión, acompañadas por elementos que indican la formación de "grupos de interés", como se verá más adelante.

Las inversiones familiares, no solamente que -- determinan el tipo de inversión, sino que permiten -- obtener un conocimiento mucho más adecuado que el de -- terminado por el número de accionistas, por las siguientes razones:

1.- La inversión familiar, que abarca el 45.7 % del total de empresas del país, señalaba que todas -- estas empresas respondían a un interés único, a diferencia de lo que ocurre en el caso de los grupos de interés.

2.- El excedente que van generando los grupos -- familiares, es trasladado a otras empresas. De ahí -- que sea posible la participación múltiple de estos -- grupos en varias empresas, como lo demuestra el siguiente cuadro:

GRUPOS FAMILIARES PRINCIPALES, POR UN NUMERO DE PARTICIPACIONES

Número de Empresas	Grupo Familiar
10	Vázquez - Astudillo
11	Malo - Moscoso
12	Cordero - Crespo
4	Ramírez - Jerves

FUENTE: Guillermo Navarro. "La Concentración de Capitales en el Ecuador".

ELABORACION: Análisis de Coyuntura. JUNAPLA

Del cuadro se deriva igualmente, una elevación del grado de concentración, ya que estas múltiples Participaciones señalan, precisamente, la concentración de un número importante de empresas (37) en -- cuatro grupos familiares (1).

3.- Finalmente debe indicarse que las participaciones múltiples, cuando se alcanzan al 100 % del capital, implican necesariamente la posibilidad de la imbricación con otros grupos familiares; el capital extranjero; o, con inversionistas independientes. La imbricación anotada conduce, en el caso de los grupos familiares, a un robustecimiento de su poder económico por todas las relaciones que generan estas mutuas participaciones, en otras palabras van volviéndose comunes una serie de intereses que incluso podrían haber generado contradicciones, en -- otras circunstancias, de ahí que a este fenómeno -- se lo ha calificado como "grupo de interés".

(1) Se presentan casos importantes, sin pretender haber abarcado al total del poder familiar.

En el caso de la imbricación con el capital extranjero, a más de la comunidad de intereses económicos, es obvio el pensar en que viene acompañado - de un proceso de ideologización, que genera, en última instancia, un incremento del poder del capital extranjero. Proceso de ideologización que puede acelerarse por el papel que se adjudica a los accionistas nacionales, al de simples copartícipes minoritarios. Recuérdese por ejemplo que en la compañía ecuatoriana del caucho S.A., a la The General Tire and Rubber pertenece el 35,8%, porcentaje al que debe sumarse el 9.1% que correspondía al First National City Bank, dada las relaciones existentes entre el Grupo/Rökefeller y el de Cleveland.

En resumen puede señalarse que el grado de concentración de la región se ve incrementado por el predominio de grupos familiares con alto número de participaciones, que bien determinan la existencia de empresas familiares o la de empresas en que se vienen formando "grupos de interés".

3.a.- ORIENTACION REGIONAL DE LAS INVERSIONES

No puede dejar de señalarse que el poder concentrado en la región, ha venido generando un excedente importante el cual no se ha orientado a incrementar las posibilidades de desarrollo de la región, sino que se ha orientado a apoyar el desarrollo de otras provincias. De ahí que sea posible el encontrar inversiones de los grupos familiares más importantes en provincias como Guayas, Pichincha, Loja - Los Ríos, etc. Por lo anotado sería adecuado pensar en mecanismos de retención de excedentes generados en la región.

Nuevas Leyes del funcionamiento en el

Capitalismo Monopólico

Ing. Com. Alberto Tassara Sancho

Ing. Com. Jorge Fernández Labra

INTRODUCCION

Una estructura mercantil capitalista, es por excelencia dinámica. A través del desarrollo histórico de dicha estructura se ha generado un creciente proceso de concentración de la misma. En forma - un tanto esquemática pueden identificarse dos fases o momentos en el desarrollo del modo de producción capitalista; la fase competitiva y la capitalista.

El paso de una fase a otra conlleva un cambio en la forma de manifestarse las leyes de funcionamiento de la estructura como un todo.

El objetivo del presente ensayo es analizar - estas nuevas formas de manifestación. El estudio - llega a la conclusión de que en una estructura monopolizada existe una tendencia persistente al estancamiento.

El ensayo consta fundamentalmente de dos partes.

En la primera se expone un modelo teórico mediante el cual se intenta demostrar la tendencia - al estancamiento y las posibles formas en que el - sistema puede contrarrestar esta tendencia.

En la segunda parte se realiza un intento de aplicar el modelo al caso real de la Economía de Estados Unidos, en el período de post-guerra. Se ha elegido este caso concreto, debido a que por ser la economía capitalista más desarrollada, deben darse en su forma más pura las tendencias antes anotadas.

A.- MODELO TEORICO.-

El desarrollo histórico del capitalismo ha generado una creciente concentración de la estructura productiva.

Para los fines de este trabajo, interesa en primer lugar, diferenciar las características de una estructura concentrada o monopolística contrastándola con las características de una estructura competitiva.

- 1.- Tamaño heterogéneo de las empresas. Pequeño grupo de grandes empresas rodeado de pequeñas y medianas.
- 2.- Posibilidad de que estas grandes empresas fijen el precio del producto. Este deja de ser un "dato" en esta fase de la estructura mercantil capitalista. Además las grandes empresas manejan también la cantidad producida.
- 3.- La competencia como tal no deja de existir, sino que cambia de forma. Es una competencia entre grandes empresas o empresas monopolísticas.
- 4.- Lo que permite el dominio de las mayores empresas en el mercado es la diferencia tecnológica con respecto a las pequeñas.

Como primera conclusión, el precio en esta estructura mercantil monopolizada es superior al que se fijaría en una estructura competitiva. La posibilidad de fijar mayores precios, permite una concen-

tración creciente, lo que a su vez facilita el proceso de fijación de los mismos.

La creciente concentración y la elevación de los precios determinan finalmente un cambio en la distribución del valor agregado (ingreso) favorable a las ganancias con respecto a los salarios.

Se tratará de demostrar que una estructura capitalista monopolizada genera una tendencia constante al estancamiento.

1.- Como primera aproximación supóngase una economía cerrada y privada.

Esta estructura puede dividirse en tres sectores productivos:

- a.- Sector I.- Productor de medios de producción.
- b.- Sector II.- Productos de bienes de consumo capitalista (bienes de lujo).
- c.- Sector III.- Productor de bienes de consumo para los asalariados (bienes salario).

Se supone integración vertical en cada uno de los sectores, es decir cada uno produce las materias primas y auxiliares para sí mismo. Lo anterior implica que el sector I sólo produce instrumentos de trabajo.

En síntesis, lo que se plantea es un modelo de insumo producto muy simplificado.

En estos modelos debe cumplirse:

Oferta global = Demanda final = Ingreso Nacional.

En este esquema, el ingreso se divide sólo en dos categorías: salarios y ganancias brutas (inclu-

ye depreciación).

Luego la igualdad anterior se expresaría del modo siguiente:

Oferta global = Demanda Final = Salarios + Ganancias Brutas.

El sector III ofrece bienes de consumo para los asalariados, por tanto:

Oferta Sector III = Salarios I + Salarios II + Salarios III.

Se tiene entonces que la demanda de bienes salarios es igual a la oferta del Sector III productor - de estos. Lo que resta de la oferta total es la del Sector I (instrumentos de trabajo) y del sector II - (medios de consumo capitalista). De la demanda final, está cubierta la demanda de los trabajadores, resta la demanda de los capitalistas o sea, las ganancias brutas. Por lo tanto, debe cumplirse que:

Ganancias Totales = Oferta Sector I + Oferta Sector II

Resumiendo se tiene:

Demanda final = Salarios totales + Ganancias totales.

Oferta total = Oferta Sector I + Of. Sec. II + Of. Sec. III

1.- Salarios totales = Ofertas Sector III.

2.- Ganancias totales = ofertas sector I + Oferta Sec. II

En un esquema de insumo producto, estas, aparecen como simples igualdades contables. Lo que interesa es analizar si esta igualdad lleva implícita una relación funcional, si existe una relación de causalidad.

Con respecto a la primera igualdad el factor de causalidad es evidente. Los asalariados consumen lo que ganan. O sea la producción (Oferta Sector III) - dependen del monto de los salarios y por ende de la demanda solvente que enfrenta este sector.

Sin embargo, en la segunda ecuación la relación de causalidad no es clara, los capitalistas consumen de acuerdo a lo que ganan o por el contrario la ganancia depende de lo que consumen o dicho de otra forma, de lo que gastan.

Aún en una estructura monopólica, los capitalistas no pueden decidir cuanto van a ganar, sólo pueden tener expectativas de ganancias. Pero deciden cuanto van a gastar en instrumentos de trabajo (inversión - bruta) y en consumo. De esto se derivaría que para un período "t" cualquiera las ganancias dependen de las decisiones de gastos en instrumentos de trabajo y consumo capitalista, los cuales en general han sido tomados en períodos anteriores.

$$P_t = F(I_{bt}, C_{kt})$$

Se puede ahora entrar a analizar de que depende el ingreso nacional.

Si llamamos:

- I_b : Producción del sector I
- C_m : Producción del sector II
- C_w : Producción del sector III
- W : Salarios
- P : Ganancias brutas

Se puede tener el siguiente indicador de distribución del ingreso:

$$\frac{W_i}{\text{Producción } i} = \text{Distribución del ingreso en el sector } i.$$

Se tiene:

$$\frac{W_I}{I_b} = \bar{w}_1$$

$$\frac{W_{II}}{C_k} = \bar{w}_2$$

$$\frac{W_{III}}{C_w} = \bar{w}_3$$

$$C_w = P_{III} + W_{III}$$

$$C_w = W_I + W_{II} + W_{III}$$

$$P_{III} = W_I + W_{II}$$

$$C_w = W_{III} + P_{III}$$

$$W_{III} + C_w \cdot \bar{w}_3$$

$$C_w = (1 - \bar{w}_3) = P_{III}$$

$$C_w = (1 - \bar{w}_3) = W_I + W_{II}$$

$$Y = I_b + C_k + C_w$$

$$Y = I_b + C_k + \frac{W_I + W_{II}}{(1 - \bar{w}_3)}$$

$$W_I = I_b \cdot \bar{w}_1$$

$$W_{II} = C_k \cdot \bar{w}_2$$

$$Y = I_b + C_k + \frac{(I_b \cdot \bar{w}_1 + C_k \cdot \bar{w}_2)}{(1 - \bar{w}_3)}$$

El ingreso nacional depende del gasto total de los capitalistas y de la distribución del ingreso en cada sector.

De la ecuación anterior se desprende que el nivel del ingreso depende directamente de las decisiones de gasto de los capitalistas y en cierta forma indirectamente del gasto de los asalariados ya que se supone que estos no tienen decisiones independientes de gasto, sino que consumen todo lo que ganan, por ende influyen en el nivel de ingreso a través de la distribución de éste, entre salarios y ganancias. (4).

A partir de la descripción de este modelo simple de economía capitalista cerrada y privada, se tratará de demostrar que el comportamiento dinámico de dicha estructura, conlleva una tendencia persistente al estancamiento.

Como primer paso, tómesese el indicador de distribución del ingreso antes señalado para cada sector.

$$\frac{\text{Salarios}}{\text{Valor bruto de la producción}} = \frac{W}{\text{VBP.}}$$

El valor bruto de la producción de toda la sociedad es igual a:

$$\text{V.B.P.} = \text{P.Q.}$$

En que:

P = Nivel de precios

Q = Producción física

Como se planteó anteriormente una de las características fundamentales de la estructura monopólica es la posibilidad de las grandes empresas de fijar los precios.

Por esto el nivel de precios es mayor en una estructura monopólica que en una competitiva.

De lo anterior se concluye que uno de los resultados de la concentración creciente de la estructura económica capitalista, es a la vez una concentración creciente del ingreso a favor de las ganancias.

El resultado de este tipo de distribución del ingreso, es que la demanda que enfrenta el sector III tiende a estancarse en el tiempo. Esto repercute en la demanda que los capitalistas del sector III realizan al sector I por instrumentos de trabajo. Por otro lado evidentemente, está tendiendo a disminuir las ganancias en el sector III. La disminución de la demanda del sector I, genera en primera instancia una acumulación stocks y posteriormente un nivel de ocupación y de ganancias. A su vez la disminución del empleo en el sector I, incide nuevamente sobre la demanda del sector III con lo cual se genera una caída tendencial y auto reforzada en los niveles de

producción, empleo y ganancias del sector I y III.

De aquí se concluye en primera instancia una -- tendencia al estancamiento.

Sin embargo, teóricamente el modelo tiene una salida, que sería el aumento del gasto capitalista en bienes de consumo. Es decir que se genere un aumento del empleo, producción y ganancias en el sector II -- que contrarresten la caída del resto de la economía.

La validez de esta solución exige analizar cuál es el comportamiento capitalista frente al consumo.

Las decisiones de gasto de los capitalistas, en consumo e inversión, son tomadas como se planteaba -- en el punto I, en el pasado. Lo que interesa ahora -- es analizar con más detalle las variables que inciden sobre el nivel de su gasto.

Los gastos en consumo, dependerían de las ganancias en periodos anteriores. Ahora dada la racionalidad del Modo de Producción Capitalista, cada capitalista no gana para consumir, sino que gana para acumular, es decir, para incrementar su capacidad productiva y ampliar su mercado. Luego, si bien aumenta la ganancia es presumible que en periodos posteriores aumente el consumo. La proporción en que lo haga será relativamente pequeña y estable. De aquí que -- sea razonable suponer que el consumo capitalista puede estar dividido en dos partes. (5).

$$C_{K_t} = A + a P_t - \lambda$$

En que:

A = Aquella parte del consumo capitalista que es -- constante en el tiempo.

$q \cdot P_t$ = Consumo capitalista del período "t" que depende de las ganancias del período, "t-1"

De acuerdo a lo anteriormente planteado "q" sería menor que 1 y probablemente cercano a 0, y además estable en el tiempo.

Se obtiene entonces lo siguiente:

$$P_t = I_{bt} + C_{kt}$$

$$P_t = I_{bt} + A + q \cdot P_{t-1} - \lambda$$

$$P_t - \lambda = I_{bt} - \lambda + A + q \cdot P_{t-1}$$

$$P_t = I_{bt} + A + q(I_{bt} - \lambda + A + q P_{t-1})$$

Dado que se supone que "q" es cercano a 0 las ganancias del período "t" dependerán de la inversión de los períodos cercanos a "t".

Lo anterior puede sintetizarse como sigue:

- Consumo capitalista tiende a ser estable en el tiempo y depende de las ganancias de períodos anteriores.
- De aquí que la ganancia de un período "t" depende de las decisiones de inversión cercanas a dicho período.
- De (a) y de (b) se deduce que el consumo capitalista en últimas instancias dependen de las decisiones de inversión tomadas en el pasado.

Por lo tanto ante una caída de inversión y del consumo asalariado no es presumible que esto pueda ser contrarrestado por un aumento del consumo capita-

lista, más aún, de lo anterior se deduciría una tendencia a la caída del consumo capitalista, en períodos posteriores.

En síntesis, del análisis se concluye que el comportamiento dinámico de una economía capitalista cerrada y privada en su fase monopólica genera una tendencia constante al estancamiento.

II.- La conclusión a que se llegó en el punto anterior, se modifica en parte a concretizar el modelo. Se verá en primer lugar una economía abierta y privada, es decir, se introducirá al sector externo y posteriormente una economía abierta y con sector estatal.

Iro.- ECONOMIA ABIERTA Y PRIVADA.-

a.- Resumiendo brevemente lo planteado; se generaba un primer déficit de demanda que repercutía sobre el resto de la economía; como resultado se producía una baja de las ganancias y la tendencia al lento crecimiento o estancamiento. El resultado más visible sería capacidad ociosa de las plantas y desempleo.

Introduciendo un cuarto sector, que se concibe sólo como sector de exportación. Denominando "X" a su producto. (6)

Igual que en el modelo anterior se debe cumplir:

Oferta Global = Demanda Final = Ingreso Nacional

La Oferta Total del sector III debe ser demandada por los asalariados.

$$(1) \text{ Oferta sector III} = W_1 + W_2 + W_3 + W_4$$

El resto de la oferta total debe corresponder a las ganancias totales.

$$(2) C_k + I_b + X = P_1 + P_2 + P_3 + P_4$$

Serfa necesario precisar, que en este caso tanto W_4 como P_4 proceden de demanda externa, es decir son

ingresos transferidos desde el exterior que generan una demanda interna, la igualdad, oferta, y demanda siempre se ha expresado en términos de valor, por lo tanto cuando en el lado de la oferta aparece "X", no significa que sean los productos físicos de exportación los que se demanden, sino que el valor correspondiente a esos productos.

De la última ecuación se desprende que el total de ganancias para un período "t", depende de C_{kt} , I_{bt} y X_t .

$$P_t = F(C_{kt}, I_{bt}, X_t)$$

Del análisis del punto I se deducía que C_k dependía de la inversión en períodos anteriores, luego, las ganancias del período "t" dependerán de la inversión en el período "t", la inversión en períodos anteriores y el nivel de exportaciones del período "t".

$$P_t = P(I_{ht}, I_{ht}^-, X_t)$$

Se llega al mismo resultado si se introducen las importaciones y se supone un superávit de la balanza comercial, es decir que las exportaciones son mayores que las importaciones. En vez de X_t estaría el excedente de exportaciones. En el modelo se supuso que las importaciones eran despreciables sólo para simplificar el análisis.

b.- Dentro del modelo de economía abierta, hasta ahora sólo se ha tocado el problema de exportación e importación de mercancías. Es necesario analizar además el movimiento de capitales, concretamente el papel de la Inversión Externa.

En un primer paso es pertinente, diferenciar dos tipos de inversión externa:

b-1.- Inversión en productos que no se generan en la economía, ya sean absolutamente o en el monto necesario dado el nivel de ingreso existente. Es el caso típico de las materias primas provenientes de recursos naturales.

b-2.- Inversión en productos que son generados en la economía interna. En este caso es una inversión competitiva con los capitales que permanecen dentro del Estado Nación. (7).

El primer tipo de inversión (I_1) se realiza en el país donde existe el recurso natural necesario, con la tecnología existente en el país inversor. Para la economía de este país el efecto de esta inversión es un aumento de la demanda solvente externa que puede separarse en dos momentos.

- i) Momento de instalación de plantas. Efecto: aumenta la demanda fundamentalmente en maquinaria y equipos.
- ii) Momento de puesta en marcha de la (s) planta (s). Aumenta la demanda fundamentalmente en materias primas y auxiliares y además por todas las mercancías requeridas por mantención y reparación.

El aumento del nivel de demanda da como resultado un aumento en el nivel de actividad económica del país inversor, que se manifiesta en mayor ocupación, mayores salarios y ganancias básicamente en el sector I y en el sector III y posteriormente con un cierto

rezago en el tiempo y seguramente en menor proporción en el sector II provocado por el aumento de las ganancias.

En el segundo tipo (I_2) fundamentalmente, inversión en manufactura, el efecto es siempre una disminución del nivel de demanda en el Estado Nación (demanda interna). Esto viene dado principalmente por el hecho que la inversión busca mejores oportunidades competitivas en el exterior y luego empieza a desplazar de algunos mercados a los capitales que se mantienen al interior del Estado Nación. Esto puede explicarse con más detalle.

Como se planteó anteriormente, la solución a la tendencia crónica al lento crecimiento de una economía cerrada y privada eran las exportaciones de mercancías. El aumento de las exportaciones requiere mejores condiciones competitivas.

Si se supone que la matriz tecnológica no genera ventajas económicas en término de menores costos, la única forma de reducir éstos, es por disminución en el costo de la mano de obra. Si se encuentra una economía en el exterior que no difiera en gran magnitud en términos de avance tecnológico y capacitación de la mano de obra pero, si en términos de costo de ésta, el capital puede mejorar sus oportunidades de competencia, produciendo en esa economía. En otras palabras, la inversión externa genera productos que van a competir con aquellos producidos internamente por los capitales que permanecen al interior del Estado Nación.

Como resultado, dentro de la economía interna se generan los siguientes efectos:

i) Disminuye la Inversión Interna Bruta (producción del sector I).

ii) Disminuyen las Exportaciones (producción del sector IV).

iii) Al disminuir la producción, disminuye también el empleo en los sectores I y IV, con lo que disminuye la demanda y por ende la producción y el empleo en el sector productor de bienes salariales (sector III).

iv) Disminuyen las ganancias de los sectores I, III y IV, por lo tanto con cierto período de retardo se ve afectada la producción del sector que genera los bienes de consumo capitalista (sector II).

Todo lo anterior puede resumirse en un más lento crecimiento del Estado Nación.

Se ha hecho constantemente mención a la categoría de "Estado Nación" y "capital", cabe dar una breve definición de lo que se entiende por estas categorías.

El capital, por definición no tiene nacionalidad. Su interés es obtener la mayor lucratividad.

Por otra parte, en la realidad existen países a los cuales se ha denominado genéricamente Estado Nación.

Del análisis anterior se desprende que los intereses del capital y del Estado Nación donde está radicado, no tiene por qué coincidir. La mayor ganancia para un capital que sale al exterior puede significar la agudización del lento crecimiento de la economía interna.

III.- El modelo planteado en el ítem anterior, considera una economía privada y abierta. Ahora, se considerará el papel del Estado en la actividad económica

mica para dar un mayor grado de concreción al modelo.

Antes que nada, es preciso anotar que la intervención estatal siempre está presente en una economía capitalista monopolizada. Esto quedaría avalado por el siguiente razonamiento:

Una economía competitiva, si bien no tiene una tendencia al lento crecimiento, por el carácter anárquico de la producción capitalista, puede generar crisis. Sin embargo, dada la característica de estructural de esta economía sería presumible esperar que no fuera de gran magnitud ni de larga duración en el tiempo. El sistema por sí mismo generaría una nueva situación de auge. (8)

Tal como se planteó, una economía monopolizada -- tiene una tendencia al estancamiento. Por otra parte, el carácter anárquico de la producción sigue persistiendo y por ende la posibilidad de crisis coyunturales. Pero ahora, dado el alto grado de concentración y la tendencia al lento crecimiento antes anotada, la crisis sería de mayores proporciones, reforzaría la tendencia y se prolongaría más en el tiempo.

Por esto, la estructura monopolística necesita constantemente, de la intervención de un agente conciente, que precisamente es el Estado. (9)

Esto sería un primer elemento que permite plantear que la monopolización requiere necesariamente la intervención del Estado. Una situación de crisis coyuntural sólo refuerza el grado de esta participación.

El Estado actúa en la economía manteniendo un cierto grado de estabilidad en el ritmo de actividad económica. Esto lo logra generando demanda solvente, por lo tanto tendiendo a contrarrestar la tendencia al lento crecimiento. Además, el Estado por su carácter de clase, es un aparato manejado directamente por la burguesía monopolística, como elemento contrarrestan-

te al lento crecimiento y disminución en la tasa de ganancias, aspecto que no puede ser manejado tan directamente en el caso de las exportaciones, el otro factor contrarrestante antes planteado.

Se analizará la actuación del Estado en términos de Ingreso y Gastos Fiscales únicamente, o sea no se considerará al Estado como propietario de empresas productivas.

Los ingresos provienen de los impuestos a las ganancias y a los salarios. Los gastos son en contratación de fuerza de trabajo y compra directa de bienes.

Si se da una situación de Presupuesto equilibrado, es decir:

$$\text{Ingresos} = \text{Gastos}$$

Lo único que ha ocurrido, es la creación de un nuevo agente que percibe ingresos y gastos. El nivel de demanda solvente permanece inalterable, pero su composición se altera en función de la proporción que se destina el gasto del gobierno a consumo asalariado y bienes de inversión. El gobierno es un intermediario para la demanda solvente.

Ahora, si se da una situación de Déficit Fiscal, se tiene que

$$\text{Ingresos} < \text{Gastos}$$

Ahora el Estado gasta más de lo que percibe a través del endeudamiento, por lo que existirá un excedente de gasto del Gobierno o Déficit Fiscal, que significará un aumento proporcional de la demanda solvente y por lo tanto un incremento de las ganancias.

El Déficit Fiscal se da a través de dos formas básicas:

a) Contratación de Fuerza de Trabajo. Aumentan los salarios y la demanda de bienes del sector III, con lo cual aumenta el empleo y las ganancias en este sector. Este sector al actuar repercute sobre el sector I aumentando la demanda de bienes de inversión, el empleo y las ganancias de dicho sector. Al cabo de cierto período de tiempo, aumenta la demanda del sector II de bienes de consumo capitalista.

Como resultado final aumenta el nivel de actividad económica y las ganancias en la economía.

b) Demanda directa de bienes. Lo que se ha dado en la realidad en los países de capitalismo desarrollado, es la demanda en armamento y en industria espacial. Estos bienes son demandados únicamente por el gobierno. (10) Aumenta el empleo en estas ramas, las ganancias, la demanda de bienes de inversión y la demanda de bienes de consumo asalariado.

El resultado vuelve a ser un incremento de la actividad económica y de las ganancias.

Como primera conclusión, el estado a través del déficit fiscal actúa permanentemente para mantener el nivel de actividad económica ante el peligro del lento crecimiento. Si bien esta actuación es permanente, su grado depende de la coyuntura específica por la que pase la economía. En la medida, por ejemplo, que empeore la situación de balanza comercial, el déficit fiscal debe aumentar para compensar la disminución del excedente de exportaciones.

IV.- Lo que se ha tratado de demostrar en los puntos anteriores puede sintetizarse como sigue:

1.- Una economía capitalista monopolizada genera una tendencia a la elevación de los precios, dada la posibilidad que tienen las grandes empresas de fijarlos.

2.- El alza de precios se traduce en una concentración de los ingresos en las ganancias, disminuyendo por tanto la participación de los salarios en el valor agregado. El resultado es una tendencia al lento crecimiento o al estancamiento, por disminución de la demanda solvente. En resumen, una economía monopolizada funciona en el tiempo con un creciente nivel de precios y con una tendencia a la disminución en la tasa de crecimiento del producto.

3.- Sin embargo, el capital monopolista tiene medios para sortear el lento crecimiento y el resultado fundamental que es la disminución en las ganancias. Estas medidas serían principalmente:

3.1.- La exportación de mercancías. En general los mercados externos permiten aumentar la demanda solvente mediante un superávit de balanza comercial.

3.2.- La inversión externa. En este caso siempre la inversión externa provoca un crecimiento de las ganancias para el capital monopolista, que sale fuera de las fronteras del Estado Nación. Sin embargo, en el caso que la inversión produzca mercancías que compitan con capitales que permanecen dentro del Estado Nación, el resultado puede ser un crecimiento de las ganancias del capital inversor y un decrecimiento del nivel de actividad económica dentro del Estado Nación. Esta es una de las características propias del capitalismo que se hace más patente en su fase monopólica. El capital, por su naturaleza apátrida, no reconoce fronteras.

3.3.- El papel del Estado. A través del déficit fiscal se genera demanda solvente que contrarresta la tendencia al estancamiento y a la baja de las ganancias.

Es importante destacar que la intervención estatal es consustancial a la fase monopólica del ca-

pitalismo. El grado de intervención estatal aumenta en la medida que aumenta la tendencia al lento crecimiento y en la medida que, como se explicó en el párrafo anterior, algunas acciones tomadas por el capital monopolista son contradictorias con los intereses del Estado Nación. Así se genera una tendencia creciente al déficit fiscal.

B.- Evolución de la Economía de EE.UU. en la Post-Guerra.

1.- En el punto anterior se planteó un marco teórico que permitiera analizar y comprender el funcionamiento de la economía capitalista desarrollada en su fase monopolística.

A partir del término de la Primera Guerra Mundial, Estados Unidos empieza a ser el centro hegemónico del capitalismo mundial. Este proceso se hace patente después de la Segunda Guerra. Al ser la economía norteamericana la más desarrollada del sistema capitalista, deben darse en ella en su forma más pura las tendencias planteadas en el modelo.

Para testear la bondad del modelo, se analizará la evolución de la economía de Estados Unidos -- desde 1960 hasta el momento actual, período histórico donde se presenta con mayor nitidez las tendencias anotadas.

De lo anteriormente expuesto se deduce que las características más generales de una economía monopolizada son una tendencia persistente del alza de precios que provoca una concentración del ingreso en las ganancias y un lento ritmo de la tasa de crecimiento.

La tendencia persistente al alza de precios ha sido señalado por los economistas tradicionales norteamericanos desde el fin de la Guerra de Corea y la denominan inflación reptante, pues se caracteriza por un lento, pero permanente crecimiento de los

precios, y por el hecho de que este fenómeno subsiste e incluso se refuerza en momentos de estancamiento. Esto se puede observar para la economía norteamericana en el período 1960 - 1974 en el cuadro No. 1.

En el lapso considerado se nota un crecimiento permanente de los precios al consumidor, el que se agudiza notablemente a partir de 1965.

Si bien en el período 1960-1965 el crecimiento promedio de los precios en términos absolutos es relativamente bajo (1.4% de promedio) lo importante es destacar que efectivamente existe esta tendencia al alza. Por otra parte la economía norteamericana ya es una estructura concentrada a partir de fines de las crisis de los años 30. En períodos largos de tiempo, un alza persistente en los precios, por pequeña que esta sea genera una tendencia a la concentración del ingreso en las ganancias, más aún si existen períodos como el del 1965-1973 en que el alza se agudiza.

CUADRO No. 1

Evolución de los precios al consumidor en la economía norteamericana.

(1960 - 1974) Base 1958 = 100

Año	Indice de precios al por menor	Variación anual
1960	102,0	---
1961	103,0	1,0
1962	105,0	2,0
1963	106,0	1,0
1964	107,0	1,0
1965	109,0	2,0
1966	112,0	3,0
1967	115,5	3,5
1968	120,4	4,2
1969	126,9	6,5
1970	134,4	7,5
1971	140,2	5,8
1972	144,7	4,5
1973	150,1	5,4
1974	166,6	16,5

FUENTE: "International Financial Statistics". Varios nrs.

La distribución regresiva del ingreso puede demostrarse comparando las tasas de crecimiento del -- Índice de Salarios, con el crecimiento del Índice del Producto Geográfico Bruto. (11)

Si la tasa anual de crecimiento de los salarios es menor que la tasa anual de crecimiento del Producto Geográfico Bruto, esto resultaría en una menor -- participación de los asalariados en la producción de la economía.

Lo anterior puede demostrarse mediante la siguiente formulación matemática:

Sea:

$$Z = \frac{W}{Y}$$

dónde:

W = masa de salarios nominales

Y = producto geográfico bruto a precios de mercado (12)

$$\log Z = \log W - \log Y$$

derivando con respecto al tiempo:

$$\frac{1}{Z} \cdot \frac{dZ}{dt} = \frac{1}{W} \cdot \frac{dW}{dt} - \frac{1}{Y} \cdot \frac{dY}{dt}$$

Si se hace dt = 1, se tiene

$$\frac{dZ}{Z} = \frac{dW}{W} - \frac{dY}{Y}$$

De acuerdo a lo anteriormente planteado, si $\frac{dZ}{Z} < 0$, se comprobaría una disminución de la participación de los asalariados en el período de tiempo considerado.

En el cuadro No. 2 se muestra el índice de salario por hora en EE. UU. y el índice del P.G.B., ambos a precios de mercado y sus respectivas tasas de crecimiento anual.

CUADRO No. 2

Año	Índice de Salarios por hora 60 = 100	Tasa de Variación	Índice de P.G.B. 60 = 100	Tasa de Variación
1960	100,0		100,0	
1961	102,9	2,8	103,2	3,2
1962	105,6	2,7	111,1	7,6
1963	109,3	3,5	117,2	5,4
1964	112,1	2,6	125,2	6,9
1965	115,0	3,4	135,0	7,8
1966	110,6	3,2	146,6	8,5
1967	125,9	5,2	157,4	7,4
1968	133,8	6,3	171,6	9,0
1969	141,8	5,9	184,0	7,7
1970	140,4	5,3	193,6	4,7
1971	158,8	6,2	209,9	7,0
1972	168,0	6,3	228,8	9,5
1973	180,4	6,8	255,0	11,4

FUENTE: "International Financial Statistics". Varios números.

En el cuadro No. 3, se muestra el factor:

$$\frac{dZ}{Z} = \frac{dW}{W} - \frac{dY}{Y}$$

que indica la evolución de la participación de los salarios en el ingreso.

CUADRO No. 3

Tasa de variación del índice de salarios menos tasa de variación del P.G.B.

1960	0
1961	- 0,4
1962	- 4,9
1963	- 1,9
1964	- 4,2
1965	- 4,4
1966	- 5,3
1967	- 2,2
1968	- 2,7
1969	- 1,9
1970	+ 0,6
1971	- 1,7
1972	- 3,2
1973	- 4,6

FUENTE: "International Financial Statistics". Varios números.

Se puede observar que $\frac{dZ}{Z} < 0$ para todos los

años del período salvo para 1970, o sea, queda comprobado que en el lapso considerado, existe una tendencia en la economía norteamericana, a una distribución regresiva del ingreso.

De acuerdo al Modelo Teórico, lo anterior generaría una caída en la Demanda Solvente al interior - de la economía y por consecuencia una tendencia al lento crecimiento del Producto a menos que ésta sea compensada por las tendencias contrarrestantes planteadas en el mismo modelo.

En el cuadro No. 4 se muestran las tasas de crecimiento promedio quinquenales del Producto Nacional Bruto real, para el período 1950 - 1970.

CUADRO No. 4

Tasa de crecimiento promedio del P.N.B. Real

Períodos	Tasa de crecimiento
1950 - 1955	8,0
1955 - 1960	4,5
1960 - 1965	4,9
1965 - 1970	3,2

FUENTE: "International Financial Statistics".
Varios números
F.M.I. "Informe Anual". 1974

De las cifras se desprende, que en la economía norteamericana se ha dado efectivamente una tendencia persistente a la caída en el ritmo de crecimiento del producto.

Lo sea, la creciente monopolización de la economía norteamericana en la Post-Guerra, ha generado una tendencia al estancamiento, a través de un proceso de concentración regresiva de los ingresos. Además las cifras permiten ya inferir que los factores contrarrestantes no han sido lo suficientemente eficaces como para invertir la tendencia. Esto será el objeto de análisis del siguiente ítem.

II.- 1.- En el modelo teórico se plantearon las distintas salidas que genera el sistema para - contrarrestar la tendencia al estancamiento. Dado el alto grado de concentración alcanzado por los Estados Unidos, va en la década de los 40, estas salidas deben darse en toda su perezza en la post-guerra. Sin embargo, se dan en distinto grado de intensidad de acuerdo a las coyunturas específicas por las que pasa la economía norteamericana.

2.- Finalizada la Segunda Guerra Mundial, la economía norteamericana permanece con su estructura productiva intacta y, más aún, incrementada su concentración por la necesidad de racionalizar la producción.

El término del conflicto significa pues, una amenaza de recesión potencial para Estados Unidos.

El nivel de ingresos interno no era capaz de generar la demanda solvente necesaria para mantener el nivel de producto interno del período bélico.

Aparte de los aspectos políticos, los planes de reconstrucción que inicia Estados Unidos en los países europeos arrasados por la guerra, cuyo ejemplo más significativo es el "Plan Marshall" que principalmente es aplicado en Alemania, significan desde el punto de vista económico la salida más factible para la potencial recesión norteamericana. En efecto, la reconstrucción y ayuda para Europa y Japón resulta en una creación de mercados externos para la economía de Estados Unidos.

Todo esto llevó a un volumen decreciente de exportaciones desde Estados Unidos, principalmente a Europa y en menor medida a Japón.

Esto se refleja en el cuadro siguiente de participación en las exportaciones de artículos manufacturados.

CUADRO No. 5

Participación en las exportaciones de artículos manufacturados
(En porcentajes)

	1899	1913	1929	1937	1950	1967
EE.UU.	11.7	13.0	20.4	19.2	26.6	20.6
Reino Unido	32.2	30.2	22.4	20.9	24.6	11.9
Alemania	22.4	26.6	20.5	21.8	7.0 "	19.7
Francia	14.4	12.1	10.9	5.8	9.6	8.5
Italia	3.6	13.3	3.7	3.5	3.6	7.0
Japón	1.5	2.3	3.9	6.9	3.4	9.9
Otros	13.2	12.5	1.2	21.9	25.2	22.4
	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(*) Alemania Occidental solamente.

FUENTE: H. Magdoff.

Como se puede apreciar entre 1937 y 1950 la participación de Estados Unidos crece de 19.2% a 26.6% mientras que la de Alemania y Japón desciende de -- 21,8 % a 7.0 % y de 6.9 % a 3,4 %, respectivamente - en el mismo período.

Se observa entonces, el auge de las exportaciones norteamericanas en la post-guerra a la reconstrucción de los mercados de Europa y Japón.

Otra forma de medir ésto es a través de la razón Exportaciones , ésta alcanza su nivel más alto de -- Importaciones 2,08 para el período inmediato a la finalización de - la guerra o sea, 1946 - 1949. (Ver cuadro No. 7).

Esto demuestra que inmediatamente terminada la - guerra, las exportaciones de mercancías son la salida fundamental de la economía norteamericana para compensar la posible disminución de la demanda solvente, - producto del término del conflicto.

En síntesis, en la post-guerra, Estados Unidos - reconstruye en los países europeos, la capacidad instalada destruida por el conflicto bélico, el cual, - embargo no afecta en forma significativa la dotación de la mano de obra calificada preexistente. En Japón, la capacidad instalada no se ve afectada en forma muy apreciable por la guerra, (13) y también permanece intacta su dotación de mano de obra calificada. La economía japonesa que nace ya monopolizada, refuerza su - proceso de concentración. Ahora bien, a pesar de la - reconstrucción de las economías de Europa y Japón, es - tas evidentemente no alcanzan el nivel de ingreso per cápita existente en Estados Unidos. Esto significa -- que para abastecer estos mercados debe generarse una solución tecnológica distinta a la norteamericana - que signifique producir el mismo tipo de mercancía pe - ro, a un nuevo costo.

Esto se logra debido fundamentalmente a dos factores:

- a) La ya mencionada existente mano de obra calificada, lo que implica nivel tecnológico y científico adecuado.
- b) El más bajo costo de esta mano de obra comparada con la norteamericana.

Esto último se puede observar en el siguiente cuadro.

CUADRO No. 6

Salario por Hora Industrial
(Período 1950-1955)

Estados Unidos	US \$	1,70
Bélgica	" "	0.378
Francia	" "	0.335
Alemania Federal	" "	0.331

FUENTE: "International Review Stat Supplement" Geneve 1957.

El salario promedio por hora en Alemania para la producción industrial es el 19,5% del existente en Estados Unidos. El salario Japonés es todavía más bajo que el alemán.

Así ya, a partir de fines de la década del 50 Europa y Japón empiezan a generar productos del mismo tipo que el norteamericano, pero con una solución tecnológica distinta que implica más bajos costos.

Ejemplo de esto son la industria automotriz en Alemania, Francia, Italia y Japón, y la industria electrónica en Alemania y Japón.

El más bajo costo implica la posibilidad de fijar un precio inferior del producto norteamericano generando una misma tasa de ganancia.

Esto se puede plantear a través del desarrollo siguiente:

la tasa de ganancia se expresa como $g = \frac{P}{K}$

g = Tasa de ganancia
P = Masa de Plusvalía
K = Monto total de capital

$$K = C + V$$

C = Capital constante, Capital invertido en medios de producción.

V = Capital variable. Capital invertido en contratación de fuerza de trabajo.

De donde,

$$g = \frac{P}{C + V} = \frac{P/V}{C/V + 1}$$

$\frac{P}{V}$ = Tasa de plusvalía.

$\frac{C}{V}$ = Composición orgánica del Capital

$\frac{C}{V}$ = expresa lo que para la teoría Económica burguesa, es la relación "capital-trabajo" que indica la matriz tecnológica utilizada.

A esta puede denominarse T.

La matriz tecnológica determina el monto de mano de obra a ser utilizada, por lo tanto el capital variable dependerá de los salarios promedios.

Dada la duración de la jornada trabajo y el monto de mano de obra utilizada, la tasa de plusvalía $\frac{P}{V}$ dependería sólo del nivel de salarios promedios (S)

En definitiva:

$$a = (P/V, C/V)$$

dado el número de trabajadores utilizados y la duración de la jornada de trabajo

$$\frac{P}{IV'} = F(S) \quad v$$

$$\frac{C}{V'} = T$$

$$g = F(T, S)$$

Si comparamos la tasa de ganancia de Estados Unidos (g_e) con la tasa de ganancia de Europa y Japón (g_p), de acuerdo con lo anteriormente planteado la matriz tecnológica de Europa y Japón es más eficiente para los productos de tecnología difundida que la norteamericana y los salarios son más bajos en Europa y Japón que en Norteamérica. Resulta entonces, -- que a partir de 1955-1960 se empieza a dar

$$g_e \quad g_p$$

Se tiene entonces por otra parte, que las economías de Europa y Japón especialmente, son también a igual que la norteamericana, economías monopolizadas, particularmente después de la guerra. Pero, son más pequeñas que la Norteamericana, con lo que el problema del Estancamiento y la consecuente baja de las ganancias se da en un período de tiempo más breve. Además, la misma solución tecnológica generada requiere ampliar mercados para vender a bajos precios y en --

condiciones rentables.

La solución encontrada es doble:

- Por una parte, creación de mercados comunes, como la Comunidad Económica Europea, que aparte de ampliar el mercado cierra en parte este para mercancías provenientes de capitales radicados en Estados Unidos.
- Exportación de mercancías. Esto es posible, ya que la solución tecnológica está generada para mercados con un ingreso per cápita menor que el norteamericano. Esto posibilita, el desplazar a las mercaderías norteamericanas de mercados de zonas sub-desarrolladas, como en América Latina, Asia, etc.

Ante esta situación existe una redistribución de los mercados internacionales, en los cuales Estados Unidos, pierde constantemente su participación.

Frente a este fenómeno y al cierre de buena parte del mercado europeo por la creación de la Comunidad Económica Europea, se refuerza una tendencia latente en el capital norteamericano: su única solución es la inversión exterior, en Europa fundamentalmente y en Japón, para producir donde las condiciones tecnológicas permiten generar productos más competitivos.

Se empieza a producir el fenómeno que en el modelo teórico se designaba como la Inversión exterior de tipo I_2 . Es decir, los capitales norteamericanos van principalmente a Europa y en menor medida a Japón, -- donde se fusionan con los capitales de esas regiones para producir con una tecnología que significaba más bajos costos. Estos capitales empiezan a competir con el capital radicado en Estados Unidos, con mejores -- condiciones.

Se tiene entonces, que el capital inversor, eli-

mina la caída de sus ganancias, pero, para lograrlo debe competir con los productos generados al interior de Estados Unidos.

En definitiva, el capital monopolista de origen norteamericano logra sortear el obstáculo de la caída de sus ganancias, pero a costa de agudizar el lento crecimiento al interior de Estados Unidos, reduciendo su demanda solvente.

Esto se puede apreciar en el cuadro No. 5, donde se muestran las exportaciones e importaciones norteamericanas a partir de 1949 hasta 1973.

Se puede apreciar como la tendencia es hacia un empeoramiento de la situación de balanza comercial. Este fenómeno se agudiza notoriamente a partir de 1965, generando así la acentuación de la tendencia al estancamiento en el Estado Nación: Estados Unidos.

En este momento del análisis, cabría preguntar se porque los capitales norteamericanos van principalmente hacia Europa y Japón, en vez de hacerlo hacia zonas sub-desarrolladas como América Latina, Asia, etc. Se puede plantear varias razones.

i) Los mercados a los que están destinados los productos son de un relativo alto grado de desarrollo. Lo que importa es colocar productos manufacturados, de alto valor agregado. Esto sólo puede hacerse en los mercados de Europa y Japón, y, en menor medida en las zonas sub-desarrolladas. Para el capital monopolista norteamericano es mucho más rentable el producir para mercados europeos relativamente amplios que para los estrechos mercados latinoamericanos.

ii) En las zonas sub-desarrolladas no existe la calificación necesaria de la fuerza de trabajo con el grado de calificación necesaria de Estados Unidos. Los salarios pagados a norteamericanos en

zonas subdesarrolladas son normalmente más altos que los pagados al mismo tipo de trabajador en Estados Unidos. Como ejemplo de esto, son los salarios pagados en la Zona del Canal de Panamá, en la Gran Minería del Cobre en Chile, etc.

iii) Buena parte de la infraestructura técnica (maquinaria pesada, materias primas, productos químicos, etc.) para este tipo de producción está en Europa y Japón y no en las zonas subdesarrolladas.

iv) El capital norteamericano penetra prácticamente sin ninguna resistencia a Europa y Japón. En efecto, a los capitales europeos y japoneses les conviene más la fusión con el capital norteamericano, que les permitirá aumentar su volumen de capital, producción y por tanto el grado de monopolización, antes que entrar en una lucha abierta con él, donde los resultados no son claramente previsibles. Además el capital norteamericano mantiene aún una diferencial tecnológica, especialmente en productos de tecnología no difundida, que el capital europeo y japonés puede aprovechar.

En resumen, la fusión entre el capital norteamericano y europeo o japonés es la forma en la cual los capitales de Estados Unidos, se han desplazado hacia Europa y Japón.

Este flujo puede observarse claramente en el cuadro No. 8.

En este cuadro se observa la evolución antes señalada, y puede recalcar que las inversiones norteamericanas, en los países de Europa son las que expresan un mayor crecimiento. Pasan de un 14,7 % en 1950 a una cifra de 31,3 % en 1970.

Este fenómeno conduce a la internacionalización del capital, que es una de las bases fundamentales para la formación de la gran empresa internacional.

El resultado más visible es la creciente pérdida de competitividad de las exportaciones norteamericanas con respecto a las exportaciones mundiales. La balanza comercial de Estados Unidos con respecto a Europa y Japón empeora persistentemente en la última década. Esto permite deducir que una de las salidas planteadas en el modelo teórico, o sea, el excedente de exportaciones pierde eficacia, con lo que se agudiza la tendencia al estancamiento en Estados Unidos. Esto se puede observar en el cuadro No. 7.

III.- La conclusión del último acápite es que uno de los elementos contrarrestantes al lento crecimiento: el excedente de exportaciones pierde eficacia para la economía norteamericana, fundamentalmente en la última década.

El modelo teórico planteaba que el otro posible mecanismo de estabilización era la actuación del Estado mediante el Déficit Fiscal. Además se expresaba, que la actuación del Estado era permanente en su papel de generador de demanda solvente, pero el grado cuantitativo en que actuaba dependía de la eficacia de los otros mecanismos, básicamente el de exportación y de factores coyunturales.

A través de la evolución en el tiempo del Déficit Fiscal de Estados Unidos, se pueden sacar conclusiones respecto a la evolución del grado de participación.

CUADRO No. 7

Evolución de la Balanza Comercial de Estados Unidos en el período

1946 - 1974

(millones de dólares)

AÑOS	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	Pa-zón de Expor-tac./Importac.
1946-49	13,266	6,374	6,892	2,08
1950-54	12,528	10,498	2,029	1,19
1955-57	17,016	12,541	4,476	1,36
1958	16,264	12,952	3,312	1,26
1959	16,295	15,310	0,985	1,06
1960	17,441	14,744	2,697	1,18
1961	17,548	14,522	3,026	1,20
1962	18,103	16,219	1,884	1,12
1963	19,189	17,014	2,175	1,12
1964	22,265	18,648	3,617	1,15
1965	23,292	21,516	1,776	1,08
1966	26,024	24,541	0,483	1,06
1967	26,945	26,991	- 0,046	0,99
1968	30,211	33,226	- 3,015	0,91
1969	33,410	36,943	- 2,633	0,92
1970	35,452	39,952	- 0,500	0,98
1971	39,975	45,543	- 5,568	0,87
1972	45,446	55,583	- 10,137	0,81
1973	67,176	69,121	- 1,945	0,97

NOTA:

1.- Excluye las exportaciones debidas a gastos militares y gastos de mantenimiento del extranjero.

CUADRO No. 8

Valor de la inversión directa de Estados Unidos en el exterior y participación por

áreas y países
(millones de dólares)

Regiones y países	1950		1960		1970	
	Millones	%	Millones	%	Millones	%
Europa	1.733	14,7	6.645	20,3	24.471	31,3
N. C. F.	637	9,4	2.644	8,1	11.605	15,0
Otros países	1.096	9,3	4.001	12,2	12.776	16,3
Latinoamérica	4.445	37,8	8.387	25,6	12.201	15,6
Canadá	3.579	30,4	11.198	34,8	22.801	29,2
Otros América	131	1,2	884	2,6	2.438	3,4
Asia	1.001	8,5	2.315	7,1	5.612	7,2
Medio Oriente	692	5,9	1.163	3,5	1.645	2,1
Lejano Oriente	309	2,6	1.152	3,5	3.967	5,1
Oceanía	256	2,2	994	3,0	3.485	4,6
Africa	287	2,4	925	2,8	3.476	4,5
Otros	356	3,0	1.418	4,3	3.563	4,6
TOTAL;	11.788	100,0	32.765	100,0	78.090	100,0

FUENTE: Current Business (varios números).

CUADRO No. 9

Déficit Fiscal Promedio de EE.UU.
(millones de dólares)

Período	Déficit Fiscal	% de Incremento
1956-60	2.409	62,8 %
1961-65	3.922	90,0 %
1966-70	7.454	171,4 %
1971-73	20.227	

FUENTE: América en cifras: 1960
International Financial Statistics:
Varios números

El cuadro muestra por una parte la existencia de un déficit fiscal permanente, como forma de mantener el nivel de actividad económica y por ende de las ganancias en Estados Unidos. Por otro lado demuestra como cuando la salida por excedente de exportaciones disminuye su eficacia en la medida que los productos norteamericanos pierden competitividad particularmente en la década de los 60, el Déficit Fiscal aumenta vertiginosamente para compensar la caída de la balanza comercial.

En síntesis, se puede plantear la hipótesis, de una correlación entre empeoramiento de la Balanza Comercial y aumento del Déficit Fiscal. Este último permite una recuperación del nivel de la actividad económica precisamente cuando éste se hace más alto en los años 1971-73.

CUADRO No. 10

Período	Déficit Fiscal	
	(millones de dólares promedio anual)	Tasa de crecimiento del P.N.B. real
1966-70	7.454	3,2
1971-73	20.227	5,13

Como conclusión se puede afirmar que en la década del 60, los Estados Unidos pierden mercados externos lo que provoca en una primera instancia una tendencia a la caída en la tasa de crecimiento del producto y de las ganancias. Es por esto que a partir de 1970 se incrementa fuertemente el déficit fiscal como el mecanismo que permite superar la tendencia al estancamiento que se viene observando desde mediados de la década.

Por otra parte, se ha gestado una nueva articulación del capital monopolista a nivel mundial. El elemento básico de la nueva estructura es la gran empresa internacional cuyos intereses están cada vez menos ligados al Estado-Nación de origen. Esto se ha manifestado en una creciente tendencia a la crisis en la economía norteamericana en particular y a nivel mundial por un crecimiento discontinuo de los principales países capitalistas europeos.

IV.- A manera de síntesis se puede plantear lo siguiente:

1.- A partir del término de la Segunda Guerra, la economía norteamericana, ya altamente monopolizada, empieza a manifestar con cada vez mayor claridad su tendencia al estancamiento.

2.- Las salidas que ha generado el sistema será de diversa índole.

i.- En primer lugar se produce una fuerte alza de las exportaciones norteamericanas hacia Europa y Japón en el período 1946-1955.

ii.- Sin embargo, una vez recuperadas las economías de Europa y Japón, estas empiezan a competir en los mercados internacionales con el producto norteamericano a través de una solución tecnológica -- que significa producir a un más bajo costo.

iii. Ante esto la racionalidad del capital norteamericano lo impulsa a salir hacia Europa y Japón

donde puede fusionarse con capitales de estas regiones provocando un proceso de internacionalización del capital.

iv.- Este proceso es contradictorio con el capital que permanece radicado en Estados Unidos, ya que rápidamente empieza a ser desplazado de los mercados internacionales e incluso del propio mercado de Estados Unidos.

3.- El proceso anteriormente descrito, agudiza la tendencia al estancamiento en Estados Unidos. La única forma de contrarrestar esta tendencia es aumentando el grado de participación del Estado a través del Déficit Fiscal, ya que el Estado es precisamente el mecanismo que, la burguesía monopolística puede manejar más directamente.

De aquí que se postule como hipótesis central de este ensayo, que la actual situación de crisis de la economía de Estados Unidos tiene como base -- (aparte de otros factores coyunturales) la nueva articulación del capital a nivel mundial, que se manifiesta en que la racionalidad de la empresa internacional es contradictoria con los intereses y racionalidad del Estado-Nación: Estados Unidos.

NOTAS

- 1.- Es necesario anotar que las categorías usadas de "estructuras monopolística" y "estructura competitiva" no son las que utiliza tradicionalmente la Teoría Económica de "monopolio puro" o de "competencia perfecta".
- 2.- El supuesto de absoluta integración vertical, simplifica el análisis, y por otra parte no es del todo irreal, toda vez que el monopolio se inicia históricamente con un proceso de este tipo.
- 3.- El análisis siguiente: aparece desarrollado en: M. Kalecki: "Teoría de la dinámica Económica". Edit. F.C.E.
- 4.- Esto no implica que los asalariados no ahorren. Sólo implica que no ahorran para comprar medios de producción, sino para consumo.
- 5.- Ver M. Kalecki: "Teoría de la Dinámica Económica". Cap. 4
- 6.- En términos de Contabilidad Nacional, este sector debe considerarse como un sector de excedente de exportación.
- 7.- En líneas posteriores, se demostrará la racionalidad de este tipo de inversiones aparentemente contradictorias.
- 8.- Esto es precisamente lo planteado por la Economía Política y la Teoría Económica Neo-Clásica.
- 9.- El Estado naturalmente tiene un carácter de clase. Asegura la reproducción del sistema.
- 10.- Se crea de hecho un quinto sector que sólo produce para el Gobierno. Estos sectores han dado lugar a lo que se ha denominado "el capitalismo del desperdicio" (Ver Adolf Kozlik: "El Capitalismo del desperdicio". Edit. Siglo XXI)

- 11.- Se toma el P.G.B. ya que es el mejor indicador de la capacidad productiva de la economía.
- 12.- Se consideran los salarios nominales y el P.G.B. a precios corrientes ya que el resultado es el mismo que si se tomaran en términos reales toda vez que al deflactar por el índice de precios se divide numerador y denominador por la misma cantidad.

$$Z = \frac{V}{Y} = \frac{W_{IP}}{I.P}$$

- 13.- Los únicos procesos bélicos en territorio japonés es el bombardeo de Hiroshima y Nagasaki con lo que culmina la guerra.

Principios de programación de inventarios

Eco. Humberto Moscoso Ochoa

GENERALIDADES

La empresa en el sistema económico se comporta como oferente y demandante de bienes y servicios. Esta dualidad en su funcionamiento hace que toda unidad económica de la producción o de la distribución, durante un período de tiempo mantenga inmovilizado una cantidad de recursos (1).

La adquisición de un stock o de un monto de recursos, significa en definitiva una determinada inversión, debe ser programada a fin de utilizar al máximo el capital destinado a este fin. Al tratarse del área financiera de la empresa, se plantea el dual económico en términos de minimizar la inversión o el capital, para maximizar los resultados.

El inventario constituye un rubro muy importante dentro de la actividad de la empresa, puesto que es el conjunto de recursos o materiales que permanecen almacenados o en bodega para la venta o su utilización futura. Desde el punto de vista monetario, todo inventario se convierte en una inversión inmovilizada durante un período de tiempo. Inversión que puede afectar negativamente en la estructura económica-financiera de la empresa.

En función del dual económico que está presente en el área financiera, y además por ser escaso el capital, su uso debe ser programado en el sentido de racionalización.

Se debe invertir en un inventario de acuerdo al cálculo científico pre-establecido, o sea, como el resultado de una programación de inventarios, a fin de tomar decisiones sobre las variables controlables, de tal forma que se minimice el "costo total esperado", que genera todo monto de recursos inmovilizados durante un período de tiempo. Costo total esperado -que como se analizará más adelante- es el resultado de la suma de dos componentes básicos: el "costo de adquisición" del inventario y el "costo de mantenimiento". Cada vez que se tiene necesidad de adquirir un monto de recursos o un stock, se realizan una serie de gastos, elementos que determinan el "costo de adquisición". Pero, este stock en la empresa a su vez genera otros gastos por su cuidado, conservación, costos alternos de oportunidad, etc., que se totalizan bajo el rubro general de "costo de mantenimiento".

Los estudios matemáticos sobre la Teoría del Inventario, datan a partir de 1915 con los trabajos de Ford Harris, quien investigó y formuló los principios sobre el "tamaño del lote", o como en la actualidad se denomina: "lote económico" de compra o de producción. Posteriormente se desarrollaron y profundizaron las investigaciones, hasta llegar a presentar en la actualidad una serie de modelos que integran múltiples factores, consideraciones y elementos, bajo diferentes supuestos o hipótesis. Entre los principales investigadores sobre la Teoría del Inventario -además de Harris- se podría citar a R.H. Wilson, F. E. Raymond, T. M. Whitin, etc. (2).

MOTIVOS QUE INDUCEN A MANTENER UN INVENTARIO

En el enfoque general de la Teoría Económica, se plantea la escasez de los recursos, y por lo mismo la necesidad de una utilización racional u óptima, lo que significa tomar una decisión entre posibles alternativas de uso y combinación de los recursos, bajo la premisa fundamental de la empresa capitalista, de la expectativa de obtención de

la mayor ganancia.

Keynes al efectuar el análisis de la demanda del dinero, plantea los motivos por los cuales se mantiene un efectivo. Kenneth Arrow, siguiendo el pensamiento Keynesiano, ha formulado los tres motivos que inducen a los empresarios v/o capitalistas a realizar la acumulación de recursos que permanecerán inmovilizados durante un período de tiempo (3).

Básicamente, son tres los motivos o causas, que inducen a la formación de un "stock" o inventario:

- Motivo transacción
- Motivo precaución, y
- Motivo especulación.

MOTIVO TRANSACCION.-

La propia naturaleza de la empresa, genera una serie de operaciones continuas, a través de su dualidad de oferente y demandante en el mercado. Es decir, un conjunto de transacciones corrientes que se objetivizan en un flujo de bienes que salen y entran. Por ejemplo, en el caso de una empresa comercial, ésta demanda los bienes a los centros de producción, que luego son puestos a la disposición del cliente. Para la realización de esta actividad normal, necesita contar con un stock. O sea, compra una cantidad de bienes de las empresas productoras, para luego con el transcurso del tiempo, y en función de su demanda, dar lugar a la salida. Este proceso es continuo y genera la formación de un inventario. Igual consideración se formula para el caso de las empresas productoras, con la salvedad de que el campo del inventario es mucho más amplio. Pues, en este caso se tiene inventarios por materia prima, productos en proceso y productos terminados. Por lo tanto, un volumen dado de ventas, requiere una cantidad de saldo o inventario, puesto que la empresa no puede satisfacer su mercado con inventarios redu-

cidos o casi nulos. Por lo mismo, es necesario mantener un stock para poder satisfacer la demanda a través de las transacciones corrientes que se efectúan en un período de tiempo considerado. Si la producción, distribución y consumo, fueran instantáneos, posiblemente no se presentaría un problema de inventario en las empresas.

MOTIVO PRECAUCION.-

El futuro es incierto; únicamente se puede predecir probabilísticamente o estimar los valores de ciertas variables mediante la aplicación estadística. Sin embargo, no existe una certeza sobre los acontecimientos futuros. El dinamismo de la actividad económica induce a una serie de cambios y/o modificaciones de los diferentes factores que configuran una realidad económica. También, causas naturales o hechos totalmente imprevistos o incontrolables alteran el normal funcionamiento de las actividades. Concretamente, desde el punto de vista de la Teoría del Inventario puede darse las siguientes alteraciones: elevación de la demanda, necesidad de incrementar la producción, problemas de transporte, etc. Consideraciones que inducen a que las empresas adquieran cantidades mayores que las necesarias para cubrir la transacción normal de sus operaciones. Es decir, el aprovisionamiento normal de sus recursos o de bienes se hace en grandes volúmenes en comparación con las reales necesidades, de tal forma que al fin de un período de tiempo se obtiene un saldo bastante considerable. Esta política, tiene su origen en el motivo precaución, o sea el tratar de asegurar el normal desarrollo de las actividades en el futuro.

MOTIVO ESPECULACION.-

Una de las características de la economía capitalista, como resultado de su propio funcionamiento y naturaleza, constituye la generación de procesos inflacionarios. Además, la irracionalidad y especulación del mercado, conducen inevitablemente a una constante alteración -

en el nivel general de precios. Esta realidad histórica, está presente en la actividad del empresario, quien trata de aprovecharse con fines netamente lucrativos, a través de la formación de grandes stocks o inventarios. Pues, el motivo especulación induce a formar y mantener inventarios, para en el futuro inmediato aprovecharse del juego del mercado. La especulación y la fluctuación de la actividad económica produce considerables cambios en la demanda y en la oferta, por lo mismo el nivel de precios se modifica por medio de tasas de crecimiento, lo que mentaliza al empresario la expectativa de obtener utilidades futuras por el aumento de precios.

El espíritu o la esencia de este motivo, es la especulación y el lucro a través de los recursos que se hayan almacenado en un determinado momento. Se busca la utilidad futura ante la probabilidad del incremento de los precios, cuyo mecanismo de elevación muchas veces es implementado por los propios empresarios.

ECUACION CONTABLE DEL INVENTARIO.-

El proceso contable, pone de manifiesto la siguiente estructura del desenvolvimiento del inventario durante un periodo de tiempo:

Inventario inicial + compras - Inventario final =
Mercadería consumida o vendida.

Simbolizado por: I_i = Inventario inicial

I_f = Inventario final

S = Compras

D = Demanda (mercadería consumida o vendida).

La relación contable se formula matemáticamente de la siguiente forma:

$$I_i + S - I_f = D$$

de donde:

$$I_f = I_i + S - D$$

La relación matemática que se ha expuesto, constituye la igualdad básica del inventario: es una ecuación de balance que relaciona las existencias o el monto de recursos que se tiene al fin de un periodo de tiempo en función del inventario inicial, las compras o la producción y la demanda, o sea las ventas o consumo.

La función matemática del inventario pone de manifiesto que cualquiera que sea el periodo de tiempo, existe un monto de recursos inmovilizados, y que el inventario o el stock final depende del ajuste entre las compras o la producción (entradas) y la venta o consumo (salidas). Contablemente se considera el inventario final, como el inventario inicial del periodo siguiente. De tal forma que el tiempo sirve para separar fases de operación y análisis. Es decir, si tomamos una empresa cualquiera que presente su situación contable al 31 de Diciembre de 1975, el inventario final de este periodo se convierte en inventario inicial al 1 de Enero de 1976. Cualquiera que sea la amplitud del tiempo (un mes, dos meses, etc.) siempre se repetirá la misma estructura básica en el movimiento del inventario. Lo que interesa analizar en primera instancia, es la influencia de las entradas y las salidas en la ecuación contable y sus resultados, excluyendo por principio racional el "motivo especulación" en la formación del inventario.

La función matemática-contable se ha formulado:

$$I_f = I_i + S - D$$

Pero, es una ecuación resultante de un proceso. Contablemente tiene fines analíticos al término -- del período, una vez que se conocen los datos o -- los hechos cuantitativos generados durante una fase de tiempo. Desde el punto de vista de la Investigación Operativa, en cambio sirve de base previa a la programación del inventario. Es decir, tomar decisiones con anterioridad, sobre las variables -- que integran la estructura del inventario. Con este enfoque se plantea el siguiente análisis.

En primer término, eliminamos cualquier consideración sobre los costos inherentes al inventario: "costo de mantenimiento" y "costo de adquisición". Nos interesa plantear como premisa básica en la -- programación de inventarios el ajuste que debe haber entre lo que se añade o se suma al inventario inicial (I_i) por compras o producción que hemos denominado en términos generales oferta (S), y lo -- que se disminuye por salidas o consumo debido a la venta o a la utilización del bien en la producción, como en el caso de la materia prima, y que genéricamente se presenta como la demanda (D).

Es lógico, que lo "ideal" sería mantener un ajuste lo más preciso entre la oferta (S) y la demanda (D), de tal forma que el inventario inicial no se altere, obteniéndose siempre al fin del período una relación $I_f = I_i$, lo que constituiría prácticamente un "nivel de seguridad" o "stock mínimo" en la empresa. Es decir se tendría:

$$I_f = I_i + S - D$$

$$\text{si } D = S \quad I_f = I_i$$

Si en caso contrario, no se produce la igualdad entre la demanda y la oferta, se presentarían los siguientes casos:

$$1.- \quad I_f = I_i + S - D \quad \text{si } S > D$$

de forma que: $S - D = I_s$ (stock o inventario de saldo)

se tendría: $I_f = I_i + I_s$

Con lo cual se produce un aumento en el inventario final, que en términos económicos, significa una cantidad mayor de bienes que han permanecido inmovilizados durante un período de tiempo, que simplemente podríamos afirmar como una inversión ociosa.

$$2.- \quad I_f = I_i + S - D \quad \text{si } |D| > S$$

de forma que: $D - S = I_d$ (inventario de déficit)

se tendría que: $I_f = I_i - I_d$

Siendo mayor la demanda que la oferta; la empresa para cumplir con su actividad normal, tendría que disminuir su inventario inicial con el siguiente resultado:

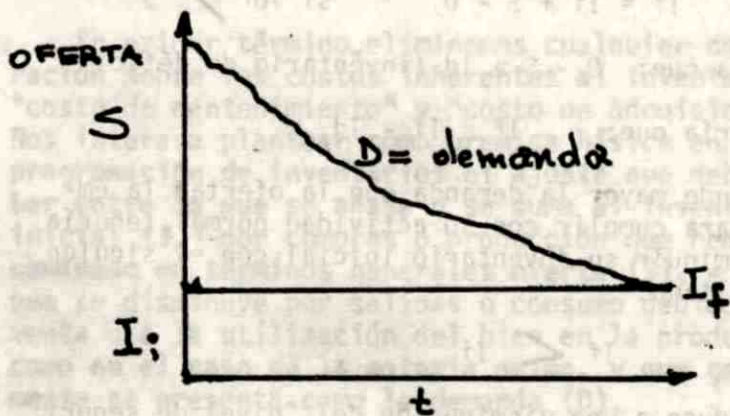
$$I_f < I_i$$

que conduce a una disminución del "nivel de seguridad" y en un momento dado, en el caso extremo, agotamiento total de las existencias. Este análisis nos permite extraer las siguientes conclusiones:

- i.- En un período de tiempo se debe mantener un -- stock mínimo que, contablemente se representaría por el inventario: inicial, bajo el supuesto de que $I_{f_t} = I_{i_{t+1}}$
- ii. Toda programación de inventario parte de un conocimiento de la demanda (consumo), tratando de lograr la igualdad entre oferta (S) y demanda (D), es decir: $S = |D|$
- iii. Como la demanda se efectiviza a través del -- tiempo y está estimada o prevista para un período considerado, entonces surge la necesidad de una política racional referente a las compras o producción, a fin de minimizar los recursos inmovilizados durante fases de tiempo.

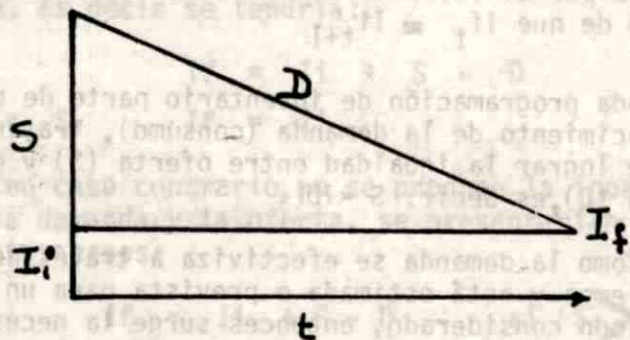
CICLO DINAMICO DEL INVENTARIO.-

La ecuación fundamental del inventario se cumple para cualquier amplitud de tiempo que se haya tomado. Es decir que: $I_f t = I_t + S_t - |D|_t$, pudiendo ser t (tiempo), una fase de extensión pequeña: 1 mes, 2 meses, etc. dentro de un periodo de corto plazo en que se base la programación general. La ecuación contable del inventario se representa en el gráfico siguiente:



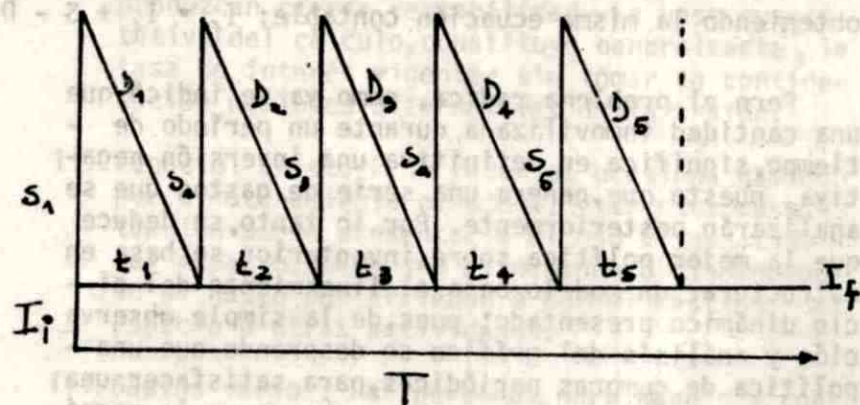
de forma que $I_i = I_f$ siendo $S = |D|$

La demanda o el consumo (D), por la aplicación matemática-estadística, se puede representar su tendencia como una función lineal, de forma que se tendría:



Si se considera un periodo de programación en el

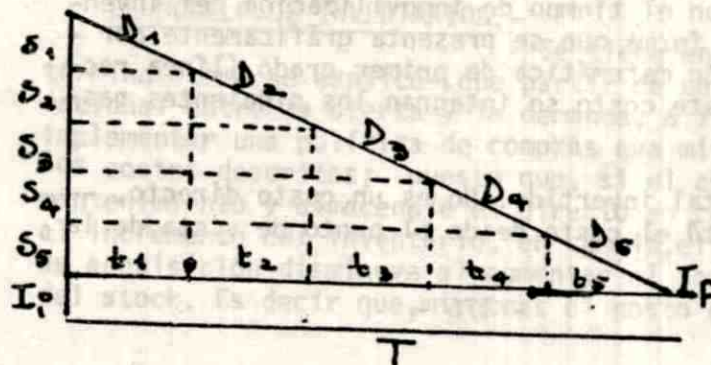
corto plazo, es obvio que el ciclo descrito se repita n veces. Supongamos que sea T un periodo de 1 año, se cumple entonces que $nt = T$. De forma que, la ecuación del inventario, gráficamente se representaría como un ciclo dinámico de la siguiente forma:



Siendo en todo el ciclo $S = |D|$

$$I_i = I_f$$

lo que significa efectuar varias adquisiciones (compra o producción) que serán demandadas o consumidas en periodo pequeños de tiempo durante una fase temporal de programación. En caso contrario, se tendría que efectuar una sola compra o, efectuar un lote de producción de tal magnitud, que cubra la demanda o el consumo durante todo el intervalo T de programación, tal como se indica en la siguiente gráfica:



En donde: $\sum_{i=1}^n t_i = T$ $\sum_{i=1}^n |D_i| = |D|$

$$\sum_{i=1}^n S_i = S$$

obteniendo la misma ecuación contable: $I_f = I_1 + S - D$

Pero el problema radica, como ya se indicó, que una cantidad inmovilizada durante un período de tiempo, significa en definitiva una inversión negativa, puesto que genera una serie de gastos que se analizarán posteriormente. Por lo tanto, se deduce que la mejor política sobre inventarios se basa en estructurar un modelo bajo el lineamiento del ciclo dinámico presentado; pues, de la simple observación y análisis del gráfico se desprende que una política de compras periódicas, para satisfacer una demanda periódica, trae consigo ahorro en la magnitud de la inversión, lo que implica la disminución de costos inherentes a toda inversión.

COSTOS EN EL MODELO DE INVENTARIO.-

Todo inventario ocasiona dos costos: el costo de mantenimiento y almacenaje y el costo de adquisición.

El costo de mantenimiento y almacenaje, está formado por el conjunto de gastos directos y pérdidas por oportunidad alterna de la inversión, que se relacionan en forma directa con el aumento del stock y con el tiempo de inmovilización del inventario, de forma que se presenta gráficamente por una función matemática de primer grado (línea recta). En este costo se integran los siguientes gastos:

- i.- Capital invertido: No es un gasto directo. -- Afecta el costo desde el punto de vista de la

oportunidad alterna de la inversión; pues, constituye un monto de recursos monetarios inmovilizados durante una fase de tiempo, cuya magnitud, depende de la cantidad y consecuentemente del valor del inventario. Masa monetaria, que podría ser destinada a otras actividades que produzcan cierta rentabilidad. La base cuantitativa del cálculo, constituye generalmente, la tasa de interés vigente; sin tomar en consideración posibles alternativas de inversión.

- ii. Espacio: un stock de recursos ocasiona gastos por almacenamiento o bodega, y en este caso -- también puede presentarse el uso alternativo del espacio, bien sea eliminando o disminuyendo el gasto por arriendo o por el destino del espacio a otras actividades.
- iii Gastos varios: Por personal, para manejo y control del inventario; así como por primas de seguro, impuestos, obsolescencia, etc. factores de gasto relacionados directamente con la magnitud del inventario y con el tiempo de inmovilización de los recursos.

El costo de adquisición está formado por el conjunto de gastos que, por diferentes conceptos se tienen que efectuar, para obtener un bien por compra o por producción, tales como: gastos de correo, -- transporte, montaje, manipuleo de carga y descarga, etc.

EL MODELO DE INVENTARIOS.-

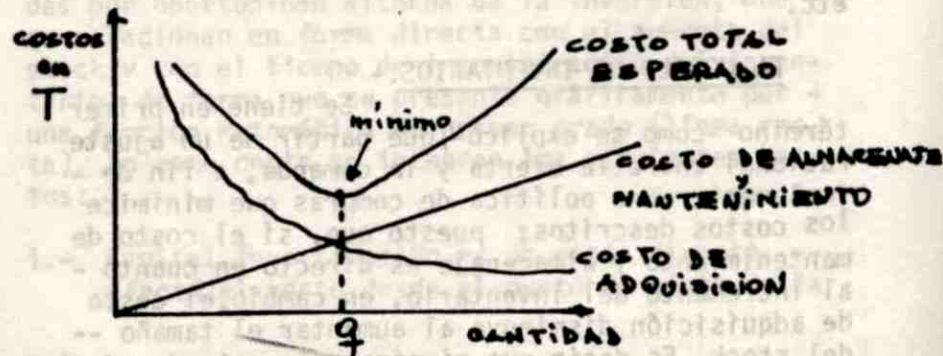
Se tiene en primer término -- como se explicó --, que partir de un ajuste racional entre la oferta y la demanda, a fin de implementar una política de compras que minimice los costos descritos; puesto que, si el costo de mantenimiento y almacenaje es directo en cuanto al incremento del inventario, en cambio, el costo de adquisición disminuye al aumentar el tamaño del stock. Es decir que, mientras el costo de adqui

sición disminuye al aumentar el volumen del stock, en cambio el costo de mantenimiento y almacenaje aumenta, debiendo por lo tanto existir un punto tal, en el cual estos dos costos sean iguales para un determinado tamaño del stock; lo que a su vez permite establecer una política programada respecto al inventario.

En el gráfico siguiente se puede analizar con mayor claridad lo expuesto.

ESTRUCTURA MATEMÁTICA DEL MODELO.-

Bajo las consideraciones que se han analizado, una variable de decisión en la política de inventario es la oferta (compra o producción). Pero esta oferta, tiene que hacerse para satisfacer demandas en periodos de tiempo, dentro de un horizonte de programación; o sea, una fase de tiempo más o menos considerable, en función de la cual se haya establecido la demanda; bien sea, porque se haya determinado por conocimiento directo o, por medio de estimaciones estadísticas. Política de inventarios que, debe ser óptima mediante la minimización de la función objetivo del costo total esperado; es decir, la ecuación representativa de los costos del inventario descritos: costo de mantenimiento y almacenaje y costo de adquisición, de forma que se cumpla de una manera racional el ciclo dinámico del inventario:



De donde se desprende que bajo una política pro

gramada se tiene los siguientes resultados:

- o = cantidad económica de compra o producción (lote)
- d = demanda en cada periodo de tiempo (t)
- t = periodo de tiempo para consumir un lote
- T = periodo total de programación (generalmente 1 año)
- Q = Demanda total durante el periodo T

Debiendo aclararse que q (cantidad económica), constituye el tamaño del lote necesario para satisfacer la demanda, haciendo que el costo total esperado sea mínimo.

Con estas consideraciones formulemos el siguiente análisis:

Si se tiene, una cantidad Q durante un periodo de programación T, necesariamente se cumple que:

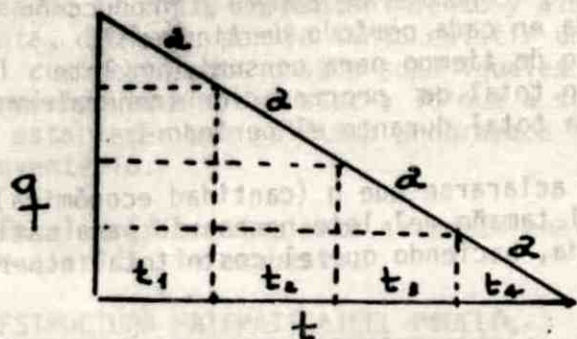
$$\frac{Q}{o} = n = \text{número de veces que hay que adquirir o producir los lotes durante el periodo de programación T.}$$

Además, se tiene también que:

$$t = \frac{T}{n} = \frac{T}{\frac{Q}{o}} = \frac{T \cdot o}{Q}$$

Pero, fundamentalmente lo que nos interesa son los costos a fin de determinar q. Por lo cual, necesariamente debemos considerar el "inventario promedio" que, durante cualquier periodo de tiempo, permanece inmovilizado, ocasionando los gastos inherentes de mantenimiento y almacenaje, puesto que, la demanda o el consumo, no es instantáneo de todo el lote, sino que, debido a la propia naturaleza de la actividad, siempre habrá periodificaciones, por más pequeñas que éstas sean.

Consideremos el gráfico siguiente:

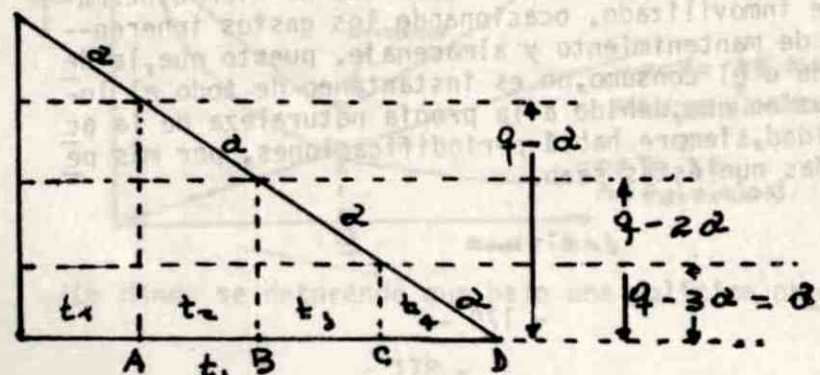


donde: q = el tamaño del lote
 t = tiempo para consumir el lote
 a = cantidad constante de disminución del lote. (demanda d_1, d_2, \dots, d_n en el periodo t)

Se tiene que, durante t_1 , se consume a ; de forma que, durante los intervalos: t_2, t_3, t_4 , permanece inmovilizado un stock igual a $3a$; generalizando, bajo el supuesto de disminución constante cada uno igual al valor a .

Durante el periodo t_2 , se consume otra cantidad a ; en el periodo t_3 y t_4 , el stock que se mantiene es igual a $2a$ y, así sucesivamente, según el número de intervalos en que se haya dividido t .

De forma que podemos presentar el siguiente gráfico:



Lo que significa:

Periodo de inmovilización	Cantidad
$AD = t_2 + t_3 + t_4$	$q - a$
$CD = t_3 + t_4$	$q - 2a$
$CD = t_4$	$q - 3a$

Generalizando para n subperiodos de tiempo, tendríamos, para el n -ésimo intervalo: $q - na$.

Para determinar el "inventario promedio" hallamos la media aritmética de todos los stocks inmovilizados durante los n subperiodos, para lo cual tenemos:

$$q = \frac{q - a + q - 2a + q - 3a + \dots + q - na}{n}$$

En el numerador se tiene la suma de una progresión aritmética, cuya "razón" es igual a: $-a$

$$\text{Por lo tanto se obtiene: } \bar{q} = \frac{(q - a + q - na) n / 2}{n}$$

$$\text{pero como } q - na = a, \text{ resulta } \bar{q} = \frac{q}{2}$$

Con los elementos analizados, formulemos la función objetiva del "costo total esperado" en el periodo de programación T como el resultado de mantener un inventario, sabiendo que:

C_m = Costo de mantenimiento y almacenaje de una unidad durante una fase de tiempo.

C_a = Costo de adquisición.

Por lo tanto:

$$\text{Durante } t, \text{ se tendría: } C_m \cdot \frac{q}{2} \cdot t = \text{costo de man-}$$

tenimiento y almacenaje, pero, como este costo se repite n veces de acuerdo al ciclo dinámico descrito y en función de hallar q de tal forma que sea el "tamaño económico" se obtiene:

$$C_m \frac{q}{2} \cdot t \cdot n = \text{costo de mantenimiento y almacenaje total (durante el período de programación T)}$$

$$\text{siendo: } t = \frac{Tq}{Q} \quad n = \frac{Q}{q}$$

Reemplazando y simplificando queda:

$$C_m \frac{q}{2} \cdot T \quad (1)$$

Por otra parte, se tiene el costo de adquisición que durante el período T es igual a:

$$C_a n = C_a \cdot \frac{Q}{q} \quad (2)$$

De aquí que, el "costo total esperado" en inventarios, es igual a la suma de (1) y (2), es decir:

$$CTE = C_m \frac{q}{2} \cdot T + C_a \frac{Q}{q} \quad (3)$$

La ecuación (3), se convierte en una "función objetivo" en la que se tiene que encontrar un valor para q , de forma que se halle el mínimo para el "costo Total" esperado. Para esto debemos encontrar: --

$\frac{dCTE}{dq}$ (derivada de la función objetivo), sabiendo que C_m , T y Q son constantes o valores conocidos.

Desarrollando se obtiene:

$$\frac{dCTE}{dq} = \frac{C_m T}{2} - \frac{C_a Q}{q^2}$$

Para obtener un mínimo $\frac{dCTE}{dq} = 0$ luego

$$\frac{C_m T}{2} - \frac{C_a Q}{q^2} = 0$$

$$\text{de donde: } q = \sqrt{\frac{2C_a Q}{C_m T}} \quad (4)$$

Matemáticamente, se puede probar que se obtiene para CTE el valor mínimo, cuando q es igual a (4), puesto que:

$$\frac{d^2 CTE}{dq^2} = \text{es positiva (*)}$$

Reemplazando el valor de (4) en (3) y operando se obtiene:

$$CTE = \sqrt{20TC_a C_m} \quad (5) \text{ con lo cual se calcula el costo total esperado mínimo.}$$

También efectuando en la igualdad $t = \frac{Tq}{Q}$ el reemplazo de q por su correspondiente igualdad expresada por (4) se tiene:

$$t = \sqrt{\frac{2C_a T}{C_m Q}} \quad (6) \text{ relación que permite calcular el tiempo de cada intervalo durante el período } T.$$

Como una aplicación de lo expuesto consideremos el siguiente caso: Una empresa demanda para su pro-

(*) "f(x) es un mínimo si f'(x) = 0 y f''(x) = positiva..."

Granville y otros.- Cálculo Diferencial e Integral.- pág 92

ducción 1.000 unidades de una materia prima cada día, durante 250 días al año. Este artículo se adquiere en una empresa cercana, para lo cual se envía un camión que transporte. El costo de operación del camión, mantenimiento y chofer se ha calculado en S/. 10 cada viaje. Además se ha estimado un costo de almacenamiento de S/. 2 por cada 1.000 unidades (Ejemplo tomado del libro Curso Básico de Planeamiento y Control de Producción).

Los datos que se disponen son:

$$Q = 250.000 \text{ unidades}$$

$$Ca = S/. 10$$

$$Cm = S/. 2 \text{ por } 1.000 \text{ al año} = 0.002$$

Aplicando en (4) se tiene:

$$q = \sqrt{\frac{2 \times 10 \times 250.000}{0.002 \times 1}} = 50.000$$

Lo que significa que la empresa debe comprar lotes de 50.000 unidades a fin de obtener un mínimo costo en sus inventarios (lógicamente que del planeamiento se excluye el factor limitativo referente a la capacidad de carga del camión).

$$CTE = \sqrt{2 (250.000) (1) 10 (0.002)} = 100$$

$$CTE = 100$$

$$t = \sqrt{\frac{2 \cdot 10 \cdot 1}{0.002 \times 250.000}} = 0.2 \text{ de año}$$

Como el año tiene 250 días: $t = 250 \times 0.02 = 50 \text{ días}$
(de trabajo en que se consume)

El número de pedidos es igual: $\frac{Q}{q} = \frac{250.000}{50.000} = 5 \text{ pedidos}$

NOTAS

- 1.- "Un inventario consiste de recursos utilizables, pero que están ociosos" Ackoff Sasieni.- Fundamentos de Investigación de Operaciones.- pág. 107
- 2.-, Avila González.- Teoría del Inventario y su aplicación.
- 3.- Idem.

BIPLIOGRAFIA

- A. Kaufman.- Métodos y Modelos de la Investigación de operaciones.- Compañía editorial Continental S.A.- Tomo I
- Javier L. Avila González.- Teoría del Inventario y su aplicación.- Editorial Pax.
- Russell L. Ackoff.- Fundamentos de Investigación de operaciones.- Edit. Limusa.
- Patrick Rivett.- La Investigación Operacional.- Nueva Colección Labor.

UNIVERSIDAD DE CUENCA
DEPARTAMENTO DE PUBLICACIONES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ENERO DE 1977