

idea inicial de este artículo: para progresar hay que abrirse al exterior y para competir hay que especializarse. Atrás han quedado los esquemas de desarrollo cerrados, en los que la diversificación productiva «autárquica» era el objetivo. Atrás ha quedado también en Venezuela el viejo dilema entre petróleo y diversificación.

El nuevo esquema debe basarse en el concepto de «diversificación enfocada», que no es otra cosa que la especialización en las actividades donde el país goza de ventajas comparativas, pero complementando esas ventajas que nos otorga la naturaleza con ventajas competitivas adquiridas a base de mejoramiento tecnológico y de recursos humanos capacitados. Para ponerlo en términos más sencillos, se trata de no exportar únicamente materias primas «brutas», sino de procesarlas internamente para convertirlas en productos de mayor valor agregado industrial.

El área de hidrocarburos ofrece una interesante plataforma para el reto de diversificación enfocada. Es enorme el potencial de industrialización interna del gas natural y de las corrientes de refinación (industria petroquímica). Este es un aspecto tocado sólo tangencialmente en el Plan de Negocios, quizás porque corresponde más al ámbito de la política industrial del país. Para impulsar la industrialización interna de los hidrocarburos habría que definir reglas claras y estables de suministro de insumos por parte de PDVSA a los procesadores industriales. Y sobre todo, habría que implementar algún esquema que permita trasladar aguas abajo en la cadena productiva parte de la ventaja comparativa que representa para Venezuela la abundancia y el bajo costo de los hidrocarburos primarios. Aunque este planteamiento suene muy lógico, la política de PDVSA y del Estado en años recientes ha sido precisamente la opuesta.

Vistas así las cosas, la especialización productiva no está reñida con la diversificación económica del país. Así como aprovechar al máximo el potencial petrolero no colide con el desarrollo de ventajas competitivas en otros sectores. El petróleo puede actuar, incluso, de «portaviones» para otras actividades. Y como lamentablemente aquí no hay un ente estatal capaz de formular políticas industriales, PDVSA le haría un buen servicio al país si empezase a incorporar expresamente en sus planes esta vinculación de la actividad petrolera con el desarrollo industrial.

Moisés Mata A.*

En Venezuela

Los determinantes de la inflación

Henry Theil, uno de los más grandes econométricos de este siglo, en sus *Principios de Econometría* subrayó una de las limitaciones de la postura del economista cuando tiene que enfrentarse a la realidad: «Se requiere madurez para comprender que los modelos deben ser utilizados pero no deben ser creídos». Y Marx, no el político sino el economista, en una clara percepción de los obstáculos ideológicos subyacentes a la interpretación económica de la realidad mercantil, señala en el prólogo a la primera edición de *El Capital*: «El carácter especial de la materia investigada [el trasunto pecuniario de las transacciones mercantiles] levanta contra ella [la científicamente libre percepción de la realidad económica] las pasiones más mezquinas y más repugnantes que anidan en el pecho humano: las furias del interés privado». Intereses privados son los que parecen anidar asimismo en el seno de las siguientes conclusiones: «Por último, los resultados del modelo vienen a ratificar que los aumentos en el nivel de las remuneraciones de empleados y trabajadores, cuando no corresponden a incrementos paralelos en el volumen de bienes y servicios que se producen y prestan, se traducen en aumentos más que proporcionales en el nivel de los precios. Esta conclusión resulta de especial interés a la hora de analizar los aumentos de sueldos y salarios por vía de decretos, y explica lo que la experiencia ya ha ratificado: que tales incrementos redundan en un deterioro del salario real de los trabajadores» (José Toro Hardy. *Fundamentos de Teoría Económica. Un análisis de la política económica de Venezuela*. Caracas, ed. Panapo, 1993. pp. 672-673).

* Economista. Profesor en el I.U.T. Antonio José de Sucre, Mérida. El presente artículo es una condensación de un trabajo más largo enviado por el autor.

¿Qué se pretende sugerir aquí? ¿Que cualquier acción reivindicativa de la organización laboral es determinante de la acción empresarial, que ve en el aumento sostenido de los precios la mejor manera de proteger sus ganancias? ¿O que la voluntad política del Estado a favor de la equidad en la distribución del ingreso es responsable directa de los efectos perversos de la inflación? De ahí se desprendería la necesidad de paralizar la acción sindical y estatal a favor de aumentos salariales. En el presente artículo negaremos tal conclusión por la inconsistencia del análisis que le sirve de soporte.

En primer lugar, la remuneración a empleados y obreros ha de ser entendida bajo dos aspectos: como gasto y como ingreso. Bajo el primer aspecto, traduce el costo de adquisición de la mano de obra en el mercado de factores, y es así un costo de producción de las empresas. Pero bajo el segundo aspecto, traduce la parte del producto generada en el proceso productivo por la mano de obra, el valor de su contribución a la producción.

Puesto que la remuneración a empleados y obreros es a la vez costo y producto, para valorar su impacto inflacionario los parámetros relevantes serán el índice general de precios y la remuneración a empleados y obreros por unidad producida, que empleamos en la fig. 1.

En segundo lugar, la negociación colectiva de los contratos laborales en Venezuela, que se efectúa de una manera discreta en el tiempo y no continua², se hace en base a las circunstancias económico-sociales corrientes y nunca a las futuras, de manera que se discute sobre la inflación acumulada desde el vencimiento del anterior contrato colectivo. ¿Cómo puede pretenderse entonces que el incremento sostenido de los precios va ajustándose a la nueva estructura de costos salariales?

Figura 1
IMPACTO INFLACIONARIO
DE LOS SUELDOS Y SALARIOS

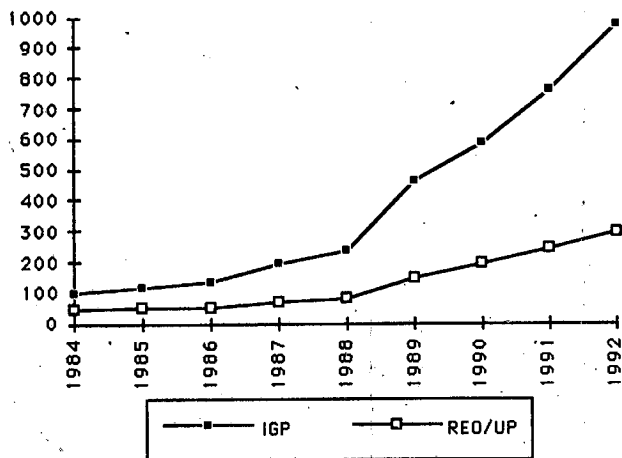
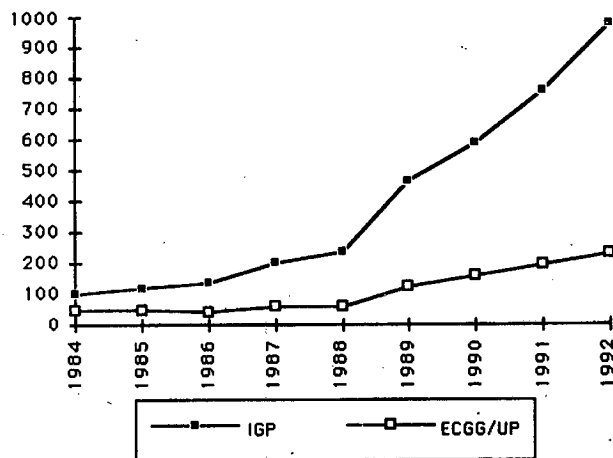


Figura 2
IMPACTO INFLACIONARIO
DE LOS GASTOS GUBERNAMENTALES



Más bien al contrario, el incremento de los sueldos y salarios termina ajustándose siempre con retardo a la nueva estructura de precios. Es característico de Venezuela que los niveles de precios se ubiquen siempre por encima de los niveles del componente salarial de los costos. No puede ser más elocuente la experiencia inflacionaria de los últimos dos lustros. Tal como se observa en la fig. 1, el índice general de precios, IGP, no solamente se encuentra por encima de la remuneración a empleados y obreros por unidad producida, REO/UP, sino que además acusa un *trend* significativamente mayor.

Una observación estadística similar se presenta en la fig. 2., donde se grafica el índice general de precios, IGP, junto con las erogaciones corrientes del gobierno general³ por unidad producida, ECGG/UP. Valga acotar que estas erogaciones, a diferencia de las que el aparato productivo efectúa por sueldos y salarios, apenas afectan la estructura de costos de la economía, toda vez que son principalmente financiadas a cargo de los impuestos petroleros, que no están estrictamente vinculados a la actividad económica de los particulares en Venezuela. Este último detalle es ocultado no sólo por los voceros del sector privado, cosa comprensible, sino sorprendentemente también por los voceros gubernamentales.

Sea como fuere, lo cierto es que las erogaciones corrientes de la administración pública distan mucho de ser inflacionarias en el sentido de la teoría fiscal. La monetización del ingreso petro-

lero que los gastos corrientes del Estado traducen, tiene un efecto en los precios que no es auténticamente inflacionario, en virtud de la corriente real de bienes y servicios que de manera simultánea concurre al mercado inducida por estas erogaciones corrientes. Más que debido a un exceso de demanda por cuenta de la administración pública, el drama inflacionario de los gastos corrientes del Estado se nos revela como un problema de insuficiencia en la oferta real de bienes y servicios. Insuficiencia de oferta que, como es sabido, corresponde a la no utilización plena de la capacidad productiva instalada.

Al no estar el aparato productivo nacional operando al borde de la plena utilización de su capacidad física instalada, y paradójicamente, al no estar operando en condiciones de escasez de mano de obra cualificada, ni de recursos naturales, ni de capacidad gerencial... ¿cómo puede pretenderse que sea inconveniente cualquier aumento de las erogaciones corrientes del Estado? ¿Acaso puede ser inconveniente el aumento en los volúmenes de negocio de las empresas que supone el crecimiento del gasto corriente? ¿O será más bien que la prosecución de niveles de venta cada vez mayores dejó de privar en la lógica mercantil de nuestro sector empresarial?

Son otras las fuerzas que refuerzan el proceso inflacionario en Venezuela, y tienen que ver con el margen bruto de ganancias de las empresas por unidad producida. Entendemos por margen bruto de ganancias por unidad producida, MBG/UP,

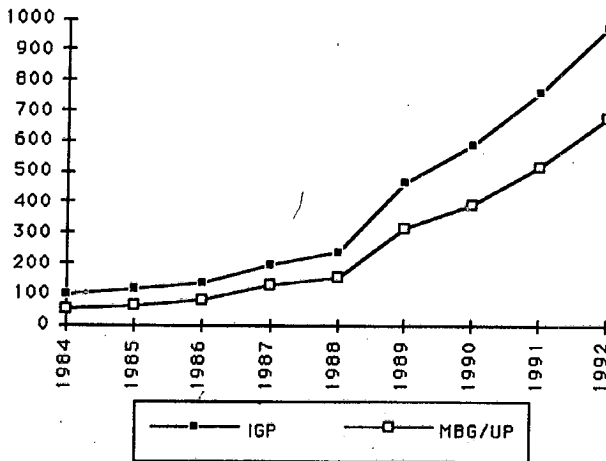
la diferencia entre el índice general de precios y la remuneración a empleados y obreros por unidad producida: $MBG/UP = IGP - REO/UP$.

Si a este margen bruto de ganancias le deducimos los costos de capital fijo por unidad producida, CCF/UP, obtenemos lo que desde el punto de vista contable se llama beneficios por unidad producida, $B/UP = MBG/UP - CCF/UP$. A partir de estos conceptos puede entenderse mejor la lógica mercantil de la toma de decisiones empresariales en Venezuela.

En primer término, para un nivel obtenible de producto dado, los beneficios que el empresario desea obtener según su cálculo de la rentabilidad del capital fijo que ha invertido, determinan el margen bruto de ganancias requerido, y con él, el nivel de ingresos corrientes que debe alcanzar su empresa. En segundo término, tal nivel de ingresos que asegure la rentabilidad deseada, solamente puede ser obtenido a través de la presión sobre los precios si, como hemos supuesto, la cantidad de producto obtenible se mantiene.

De tal modo que en procura del equilibrio financiero que asegure la rentabilidad esperada, las unidades empresariales se anticipan a las vicisitudes del mercado a través de un aumento previo en los niveles de precios. De ahí que el índice general de precios y el margen bruto de ganancias por unidad producida evolucionen paralelamente en el tiempo, como se observa en la fig. 3. Y ahí es precisamente donde se gesta el proceso inflacio-

Figura 3
IMPACTO INFLACIONARIO
DE LOS MARGENES DE GANANCIA



nario en Venezuela, el cual será mayor o menor según sea mayor o menor el margen bruto de ganancias de las empresas por unidad producida.

1. El modelo al cual hace referencia José Toro Hardy es el correspondiente a un estudio que sobre los determinantes de la inflación en Venezuela realizara el prof. Omar Bello (et alia) sobre la base de 32 observaciones trimestrales comprendidas entre los años 1983-1990. La correlación matemática encontrada por dicho modelo es:

INFLACION

=

$$3,56 + 0,37 \text{ GASTO} - 0,95 \text{ PIB} + 0,79 \text{ REO}$$

Las variables explicativas del modelo se refieren al gasto público expresado en términos nominales, al producto interno bruto real no petrolero, y a la remuneración a empleados y obreros expresada en términos nominales, respectivamente. Los parámetros encontrados son elasticidades.

A pesar de que el modelo carece de la información estadística relevante para ser tomado en serio, si fuera a serlo, en modo alguno sugiere lo que Toro Hardy pretende, que «los aumentos en el nivel de las remuneraciones a empleados y trabajadores ... se traducen en aumentos más que proporcionales en el nivel de los precios». Puesto que el modelo muestra una elasticidad del índice de precios respecto a la remuneración de la mano de obra de 0,79, la conclusión es bien distinta: todo aumento en la remuneración nominal a empleados y obreros da lugar a un aumento menos que proporcional en el nivel general de precios.

2. El artículo 380 del todavía vigente Reglamento de la Ley Orgánica del Trabajo establece: «El convenio colectivo celebrado por una organización sindical tendrá una duración que no podrá exceder de tres (3) años ni ser menor de dos (2) años».

3. Los gastos corrientes del gobierno general están conformados por los gastos corrientes de la administración central consolidada, los de la administración regional, los de la municipal y los del sistema de seguridad social.

Cuadro 1
«Remuneración a empleados y obreros, gasto público consolidado del gobierno general y producto interno bruto no petrolero real»

Año	Remuneración empleados y obreros	Gasto público consolidado gobierno general	PIB no petrolero real
1984	144371	140322	316351
1985	163383	150492	326860
1986	183550	185520	346586
1987	244444	201509	365862
1988	321148	227820	386757
1989	518296	436165	350484
1990	726922	588375	369859
1991	915745	722083	378209
1992	1153617	886175	386747

«Fuentes: Anuarios de Cuentas Nacionales del BCV: Serie Estadística 1984-1989, tomo II, y año 1990. Precios y Mercado Laboral, BCV, 1985, 1987, 1989 y 1990. Informes económicos del BCV, varios años.»

«Las remuneraciones a empleados y obreros, así como el gasto consolidado del gobierno general, están expresados en millones de bolívares a precios corrientes, mientras que el PIB no petrolero está expresado en millones de bolívares a precios constantes.»

Cuadro 2
«Índice general de precios, remuneración a empleados y obreros por u.p., gasto consolidado del gobierno general por u.p. y margen bruto de ganancias por u.p.»

Años	IGP	REO/UP	ECCGG/UP	MBG/UP
1984	100	46	44	54
1985	115	50	46	65
1986	136	53	39	82
1987	196	67	55	129
1988	234	83	59	151
1989	462	148	124	314
1990	588	197	159	391
1991	757	242	191	515
1992	975	298	229	677

«Fuentes: Precios y Mercado Laboral, BCV, 1985, 1987, 1989 y 1990. Informes económicos del BCV, varios años, y cálculos propios basados en la información estadística presentada en el cuadro 1.»

«La REO/UP se obtuvo de dividir la remuneración a empleados y obreros entre el PIB no petrolero real. Análogamente, la ECCGG/UP se obtuvo de dividir el gasto consolidado del gobierno general entre el PIB no petrolero real.»

«El MBG/UP se obtuvo de restarle al índice general de precios (IGP) los valores numéricos obtenidos de la remuneración a empleados y obreros por unidad producida (REO/UP)»