

MacroMet

edición digital



¿Financiar o no financiar? El enigma de la política de innovación para los países en desarrollo

Dany Bahar

Curva de Laffer e impuestos

Kamal Romero

Venezuela: la hora menguada

Miguel Ángel Santos

El rentismo petrolero en Venezuela: diagnóstico y remedio

Felipe Pérez Martí

La teoría del pecado original en la economía colombiana. Análisis de la presencia y evolución de la misma en el período 1990-2010

Filippo Cacciabaudo e Isabela Mogna



EDITORIAL



Presentamos esta nueva edición de MacroMet dentro de un ambiente convulso en Venezuela, marcado en especial para nosotros por la trágica muerte de nuestro compañero unimetano Juan Pablo Pernaletе Llovera, víctima de la barbarie de un régimen que no acepta la disidencia, ni la confrontación de ideas y que va en contra de todos los principios y valores de apertura, debate y difusión del conocimiento que han marcado la trayectoria de MacroMet desde sus inicios.

Sin embargo, desde el dolor y la tristeza, nos declaramos más comprometidos que nunca en preservar estos valores, sabemos muy bien que el camino de la recuperación de Venezuela no será rápido y menos aún fácil, pero sabemos que, con el trabajo, el tesón y el conocimiento de la generación de Juan Pablo lograremos el objetivo de enrumbar al país en el camino de crecimiento y desarrollo que haga que el sacrificio de Juan Pablo, y de todos los demás héroes caídos de estos días, no haya sido en vano.

Olvidar nunca, claudicar jamás.

EQUIPO EDITORIAL

EDITOR EN JEFE

JUAN FIDEL ÁLVAREZ

DIRECTOR DE REDACCIÓN

LUIS OJEDA

DIRECTOR DE ARTE

JOSÉ LUIS ÁLVAREZ

DIRECTOR DE CONTENIDO

BEATRIZ RAMÍREZ

EQUIPO DE REDACCIÓN

JUAN FIDEL ÁLVAREZ

LUIS OJEDA

BEATRIZ RAMÍREZ

CONSEJO EDITORIAL

MARCOS TORRES

JOSÉ ÁNGEL VELÁZQUEZ

NATAN LEDERMAN

ASESOR

ALI CÁRDENAS

MIEMBROS DEL CLUB MACRO UNIMET

PRESIDENCIA

SANTIAGO OLALQUIAGA

PAOLA SASTRE

DIRECCIÓN DE EVENTOS

KHARINA NASSER

DIRECCIÓN DE PUBLICACIONES

JULIO PORRAS

LUIGI DELLA GIUSTINA

DIRECCIÓN DE APOYO AL ESTUDIANTE

ANA CAROLINA LLAMOZAS

CINDY HADDAD

DANIELA MENDOZA

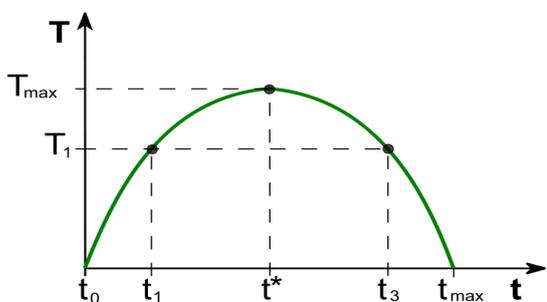
DIRECCIÓN DE COMUNICACIONES

KARMELE NAHMENS

CONTENIDO



- 4 **¿ FINANCIAR O NO FINANCIAR? EL ENIGMA DE LA POLÍTICA DE INNOVACIÓN PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO**



- 6 **CURVAS DE LAFFER E IMPUESTOS**



- 10 **VENEZUELA: LA HORA MENGUADA**



- 17 **EL RENTISMO PETROLERO EN VENEZUELA: DIAGNÓSTICO Y REMEDIO**



- 22 **LA TEORÍA DEL PECADO ORIGINAL EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA. ANÁLISIS DE LA PRESENCIA Y EVOLUCIÓN DE LA MISMA EN EL PERIODO 1990-2010**

¿ FINANCIAR O NO FINANCIAR? EL ENIGMA DE LA POLÍTICA DE INNOVACIÓN PARA LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Dany Bahar

Miembro de *The Brookings Institution, Global Economy and Development*

Gobiernos locales y nacionales a nivel mundial luchan a menudo por diseñar e implementar nuevas políticas para fomentar la creación de nuevas empresas. La razón de esto, es que las pequeñas y medianas empresas (PYME) son motores de creación de empleo. Por ejemplo, en Estados Unidos, según la Oficina del Censo, las PYME dan empleo a alrededor de la mitad de la fuerza laboral. Esta proporción tiende a ser mayor en países en desarrollo.

Hoy en día, algunas de estas políticas se enfocan en empresas emergentes de alta tecnología. Estas nuevas empresas no solo pueden generar empleo en el mediano plazo, sino que también pueden innovar e impulsar aún más la frontera tecnológica a nivel mundial. Además, algunos afirmarían que las externalidades generadas en un entorno dinámico de emprendimiento justificarían una intervención en el mercado.

Pero, ¿Cómo se logra que la bola de emprendimiento comience a rodar en países en desarrollo? Es evidente que el financiamiento limitado es una

importante falla del mercado que impide que pequeñas empresas surjan con mayor frecuencia en vías de desarrollo. La volatilidad y las instituciones débiles en estos países implican altos riesgos en el préstamo de fondos, incluso para empresas grandes y ya establecidas. Los emprendedores a menudo carecen de garantías requeridas por instituciones formales de préstamo. Por otra parte, los inversionistas de capital pudieran hacer beneficios considerables cubriendo fondos en varios emprendimientos. Es un problema clásico del huevo y la gallina: La falta de financiamiento limita el cultivo del emprendimiento, y sin emprendedores no hay suficientes oportunidades de cobertura para atraer a los inversionistas. Este “fracaso”, junto con las posibles externalidades que pueden generar la existencia de estas nuevas empresas, pudiera ser razón suficiente para justificar la intervención del Estado. Pero ¿Cuál es la política óptima en este caso?

Existen dos posibilidades: Financiar las empresas o financiar a los fondos. El primero implica que el Gobierno podría actuar como



inversor en el mercado mediante la selección y la inversión en nuevas empresas. Esta es una forma en que el Gobierno podría compartir una gran parte del riesgo agregado. Esto, a su vez, podría atraer a los inversores privados para que también se unan al juego una vez que haya suficiente flujo de oferta (es decir, una masa lo suficientemente grande de empresas en fase de arranque esperando para ser financiadas). La segunda posibilidad implica la inversión del Gobierno en fondos de capital de riesgo, incubadoras y aceleradoras que serán los que seleccionarán e invertirán en nuevas empresas. Esta es otra forma de que el Gobierno comparta el riesgo con los inversionistas privados, resolviendo así el problema de la oferta. Yozma, un fondo de fondos establecido por el gobierno israelí y posteriormente privatizado, es un ejemplo de cómo esta política puede ser llevada a cabo.

¿Cuál es la política correcta? Es un debate abierto. Los críticos de “financiar a las empresas” dirían que el Gobierno es incapaz de decidir cuáles firmas deben ser financiadas y cuáles no, además de generar riesgos en torno a la búsqueda de rentas y corrupción. Ellos afirmarían que el sector privado haría un trabajo mucho mejor en la selección de los proyectos de inversión, y por lo tanto “el financiamiento de los fondos” sería el mejor enfoque. Sin embargo, “el financiamiento de los fondos” también es problemático: El Gobierno estaría subsidiando a inversionistas ya adinerados, posiblemente sustituyendo fondos privados que de todas formas hubiesen sido invertidos en ausencia de la inversión pública.

En conjunto, ambas políticas se enfrentan a un problema común: Los pagadores de impuestos no se benefician directamente, al menos a corto plazo, de ninguna de las dos estrategias. Dado que los recursos son limitados, especialmente en los países en desarrollo, puede ser muy impopular que un Gobierno dedique recursos públicos a la innovación y no a cuestiones sociales más apremiantes. Pero al mismo tiempo, no hacerlo nos mantendrá en nuestro actual camino de creciente desigualdad entre países ricos y pobres. Los formuladores de políticas entienden esto, y esa es la razón por la cual las políticas de innovación son cada vez más importantes en la agenda de muchos gobiernos en los países en desarrollo.

El financiamiento, sin embargo, es sólo uno de los elementos necesarios para un entorno emprendedor dinámico. Cuanto más veamos que los gobiernos abordan el problema de la innovación, más evidencia podremos documentar, acercándonos así a encontrar la combinación de políticas adecuada que impulsará el espíritu empresarial y la innovación en los países en desarrollo.

El financiamiento, sin embargo, es sólo uno de los elementos necesarios para un entorno emprendedor dinámico. Cuanto más veamos que los gobiernos abordan el problema de la innovación, más evidencia podremos documentar, acercándonos así a encontrar la combinación de políticas adecuada que impulsará el espíritu empresarial y la innovación en los países en desarrollo.

El presente artículo fue publicado originalmente por Brookings Institutions, y es accesible en: [https://goo.gl/p03JiJ]

Traducido por Beatriz Ramírez

El caso Israelí: El rol de las políticas públicas en la innovación: la Agencia de Innovación de Israel

Israel invierte alrededor de 4,5 % del PIB en Investigación y Desarrollo (R&D). Este número supera al promedio de 2,2 % de la OECD y por mucho el nivel de otros países con un ingreso similar.

IIA por sus siglas en inglés (Israel Innovation Authority, previamente conocido como The Office of the Chief Scientist) es un ente gubernamental que apoya al ecosistema de innovación y emprendimiento en el país. Entre sus programas más exitosos está el de incubadoras tecnológicas. A través de este programa, IIA apoya alrededor de 20 incubadoras en el país las cuales, a su vez, financian e incuban nuevas y prometedoras empresas. IIA juega un rol importante al financiar alrededor del 85 % de la inversión de estas incubadoras en cada una de las start-ups.

De esta manera, IIA absorbe la mayoría del riesgo que el sector privado tendría que tomar, aumentando así la inversión nacional en innovación y emprendimiento.

El presente artículo fue publicado originalmente por Brookings Institutions, y es accesible en [https://goo.gl/nDojap]

CURVAS DE LAFFER E IMPUESTOS

Kamal Romero

Economista (UCV) y profesor de macroeconomía del Centro de Enseñanza Superior Cardenal Cisneros-UCM

En un ensayo anterior en esta revista hablé acerca del multiplicador fiscal, específicamente el efecto de cambios en el gasto público sobre la actividad económica. A través de una breve revisión de la literatura empírica he mostrado que no es posible afirmar de manera tajante que una expansión fiscal es siempre efectiva o que su efecto es nulo.

Algo similar ocurre con otra acción de política fiscal, la reducción de impuestos. Algunos afirman con total convencimiento que una rebaja impositiva al poseer efectos positivos sobre la base del mismo (consumo, inversión u horas de trabajo) y reducir los incentivos al fraude, debería incrementar la recaudación en lugar de disminuirla. Este efecto suele atribuirse a la llamada Curva de Laffer, la cual establece que la relación entre el tipo impositivo y la recaudación es no monótona.

Siguiendo la misma estrategia que el artículo anterior, a saber, una revisión de los trabajos que estiman la curva de Laffer para un conjunto de países, pretendo mostrar que dicha afirmación no es cierta en cualquier circunstancia o país.

Curva de Laffer

La curva de Laffer representa de manera gráfica la relación entre la recaudación de un impuesto (T) y su tipo impositivo (τ). La recaudación es la cantidad de dinero obtenida por un impuesto, específicamente el producto del tipo multiplicado por la base a la que se le aplica (B). Un ejemplo podría ser el impuesto al valor agregado (IVA) sobre un bien, la recaudación sería el tipo (0,2 por ejemplo) multiplicado por el consumo agregado de ese bien, resumiendo:

$$T = \tau B$$

El tipo está bajo control de la autoridad fiscal, observando la ecuación anterior se podría concluir que si se desea incrementar la recaudación se debería aumentar el tipo. No obstante este no suele ser el caso, los impuestos modifican el precio relativos de los bienes y servicios o el tiempo dedicado a una actividad. Volviendo al ejemplo del IVA un

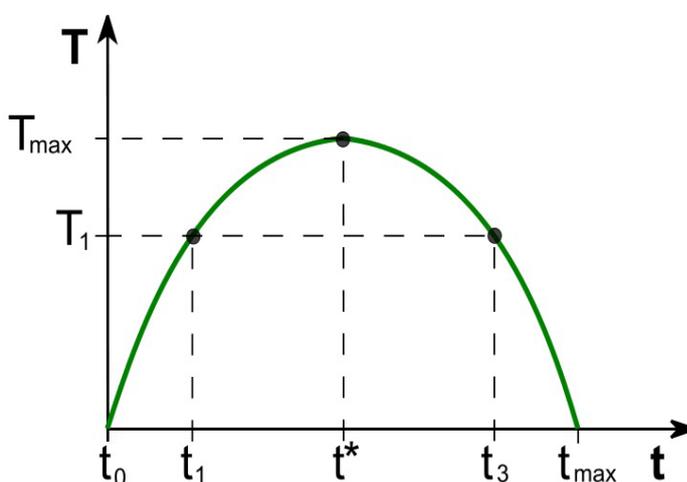
incremento del tipo del 20% al 30% incrementa el precio del bien en esa magnitud, lo cual debería disminuir su demanda. La caída en la demanda o lo que es lo mismo su base B , podría contrarrestar el efecto del incremento del impuesto sobre la recaudación. Es decir, la base no es un elemento fijo, sino que depende del tamaño del impuesto. Tomando en cuenta este efecto reescribimos la expresión de la recaudación del siguiente modo:

$$T = \tau B(\tau) \text{ donde } dB/d\tau < 0$$

Lo anterior implica que a pesar que la autoridad fiscal puede determinar el impuesto no tiene control sobre la recaudación. Si aumenta el impuesto la variable τ aumenta en la expresión generando un efecto positivo sobre T , pero debido a que la base disminuye como respuesta al mayor tipo la variable $B(\tau)$ cae. La consecuencia es que no podemos saber cuál es el efecto sobre T , si el aumento es mayor que la contracción de la base se incrementará la recaudación, pero si la base se contrae en una magnitud mayor al incremento del tipo la recaudación caerá.

La curva de Laffer representa de manera gráfica esta relación no monótona entre el tipo del impuesto y la recaudación.

Gráfico 1 Curva de Laffer



Como se observa en el gráfico, para impuestos bajos incrementar el tipo aumenta la recaudación, pero a partir de un punto (t^* en el gráfico) sucesivos aumentos del tipo disminuye la recaudación. El tipo t^* es el que maximiza la recaudación.

Quienes proponen que para sanear las cuentas públicas en lugar de subir los impuestos se deberían disminuir, asumen de manera implícita que la economía se encuentra en un punto de la curva de Laffer a la derecha del tipo impositivo que maximiza la recaudación.

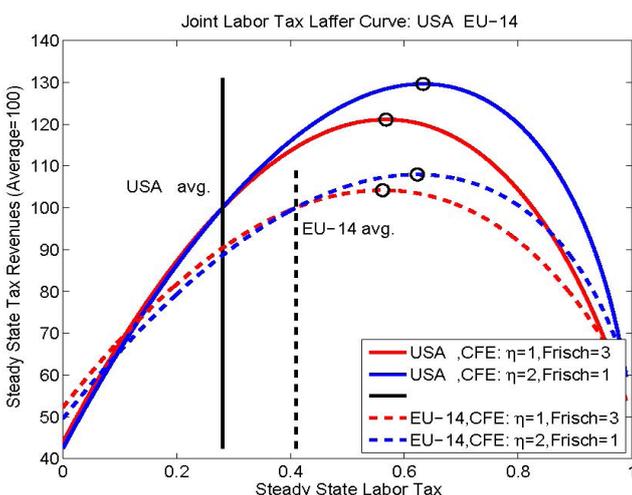
Evidencia Empírica

Analizo la última generación de trabajos que obtienen curvas de Laffer a partir de modelos de equilibrio general dinámico, el actual marco de análisis dominante de la macroeconomía.

Comienzo por el trabajo de Uhlig y Trabandt (2011), quienes calculan curvas de Laffer para impuestos al trabajo, capital y consumo para Estados Unidos (USA de acá en adelante) y Europa 14 (EU-14). Realizan lo anterior para varios supuestos de elasticidad de la oferta de trabajo, además de otras variables fuera del alcance de la presente exposición (crecimiento endógeno y acumulación de capital humano).

En el siguiente gráfico se representa la curva de Laffer para el impuesto al trabajo. Los Estados Unidos se representa con una línea continua y EU-14 con línea punteada. Las líneas de color rojo representan una mayor elasticidad de la oferta de trabajo y por ende mayor respuesta a cambios en el impuesto.

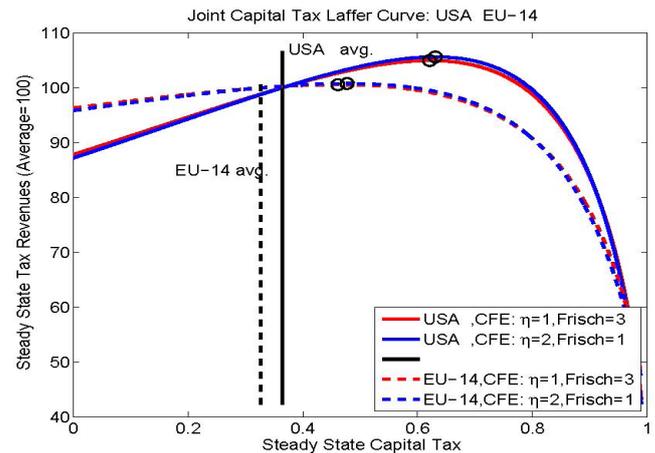
Gráfico 2 Curva de Laffer para impuesto al trabajo. USA EU-14



Fuente: Trabandt, Mathias y Uhlig, Harald (2011).

Se observa que el máximo de la curva de Laffer (tipo a partir del cual empieza a disminuir la recaudación), es superior al actual tipo de ambas regiones. Asimismo se aprecia que una mayor elasticidad de la oferta de trabajo disminuye la recaudación y el tipo en el máximo de la curva. En el próximo gráfico vemos el caso del impuesto del capital.

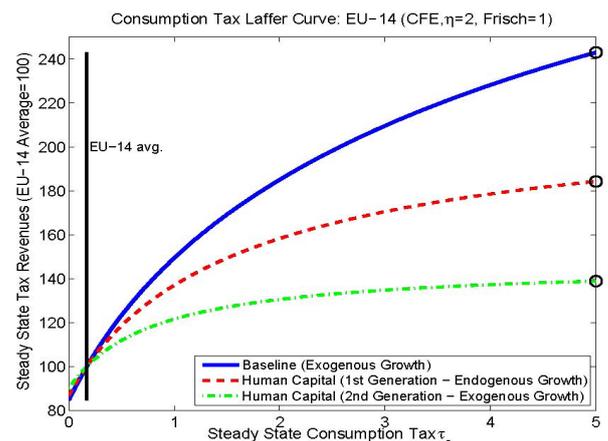
Gráfico 3 Curva de Laffer para impuesto al capital. USA EU-14



Fuente: Trabandt, Mathias y Uhlig, Harald (2011).

Al igual que el caso anterior, el máximo de la curva de Laffer es superior al actual tipo de ambas regiones, y una mayor elasticidad de la oferta de trabajo disminuye la recaudación y el tipo del máximo de la curva. Lo que sí cambia es la curvatura de la relación, a tipos bajos la recaudación es mayor que la de los impuestos al trabajo, pero luego los incrementos de tipos aumentan menos la recaudación. Los tipos máximos están más cerca de los tipos actuales en ambas regiones. A continuación se presenta la curva de Laffer para el impuesto al consumo para EU-14 (tomar en cuenta solo la línea azul)

Gráfico 4 Curva de Laffer para impuesto al consumo. USA EU-14



Fuente: Trabandt, Mathias y Uhlig, Harald (2011).

¿Qué observamos? En el rango de tipos estudiados ¡la recaudación no cae!. Para explicar el porqué de este resultado describo el funcionamiento del modelo que construyen los autores.

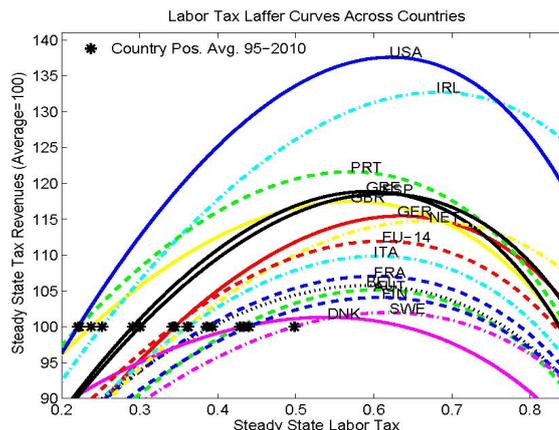
En un modelo estándar donde los hogares toman decisiones de consumo y oferta de trabajo, y empresas decisiones de producción, acumulación de capital físico y demanda de mano de obra; los impuestos distorsionan los precios relativos del capital, trabajo y consumo en este caso. Un incremento de los tipos tendrá como consecuencia una menor acumulación de capital, oferta de trabajo y consumo. Los dos primeros afectan directamente a la producción vía una función de producción neoclásica, por lo tanto mayores impuestos al trabajo y al capital se traducirán en una menor actividad económica futura reduciendo la base impositiva.

Pero en el caso del consumo, una caída del mismo no genera efectos negativos sobre la producción en este tipo de modelos, de ahí que no veamos una caída de la recaudación para ningún tipo.

Este resultado puede modificarse, por ejemplo Conesa et.al (2010) incorporan producción en el hogar, en este entorno un incremento en el impuesto al consumo hace que los hogares sustituyan bienes adquiridos en el mercado por bienes elaborados en el hogar, reduciendo así las horas dedicadas a trabajo en el mercado y por ende la producción agregada al igual que los impuestos al capital y trabajo.

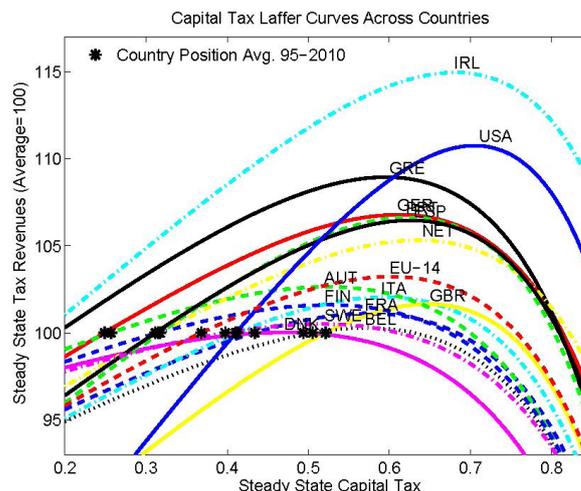
Uhlig y Trabandt actualizan sus resultados en un trabajo de 2013¹ y lo aplican para USA y cada uno de los países de Europa 14 en lugar del agregado. Los resultados cambian levemente tomando en cuenta la respuesta de los gobiernos a la crisis financiera. En los siguientes gráficos se representan las curvas de Laffer para el impuesto al trabajo y el capital respectivamente. El asterisco sobre la curva correspondiente a cada país indica el tipo medio en el período 95 - 2010.

Gráfico 5 Curva de Laffer para impuestos al trabajo. Muestra de países



Fuente: Mathias Trabandt y Uhlig, Harald (2012).

Gráfico 6 Curva de Laffer para impuestos al consumo. Muestra de países



Fuente: Mathias Trabandt y Uhlig, Harald (2012).

Vemos que los resultados son similares a los del trabajo anterior, salvo para el caso del impuesto al capital en Dinamarca que tiene un tipo impositivo a la derecha del que maximiza la recaudación. Según lo anterior, Dinamarca sería el único país que aumentaría la recaudación reduciendo el impuesto al capital.

Reflexiones

Revisando una muestra de la última generación de modelos que analizan la curva de Laffer, pareciera que no es generalizable la idea altamente publicitada de que una reducción de impuestos incrementa la recaudación. Dicha conclusión pareciera cumplirse solo en países con elevada carga impositiva como los escandinavos, el resto de los países no solo se encuentran a la izquierda de la curva de Laffer sino que algo alejados de su máximo.

A pesar de lo anterior, tampoco puede interpretarse esto como una receta para un agresivo aumento de impuestos, ya que la mayor recaudación se realizaría a costa de una contracción económica no trivial. Uhlig y Trabandt (2012) calculan que para el caso de España, la caída del PIB sería de 19,3% en el caso del impuesto al trabajo y de 17,7% en caso del impuesto al capital.

El mensaje principal es que en la teoría económica solemos estar alejados de soluciones del tipo blanco o negro o de verdades irrefutables y afirmaciones tajantes. Es importante recordar que todo resultado de una acción de política es contingente a la situación, país y contexto.

Notas

1. Ver Uhlig y Trabandt (2012)

Bibliografía

-Juan Carlos Conesa, Julián Díaz-Saavedra, Josep Pijoan-Mas y Javier Díaz Giménez (2010). "La Subida del Impuesto Sobre el Valor Añadido en España: Demasiado Cara y Demasiado Pronto," Working Papers 2010-06, FEDEA.

-Trabandt, Mathias y Uhlig, Harald (2011). "The Laffer curve revisited," Journal of Monetary Economics, Elsevier, vol. 58(4), pp. 305-327.

-Mathias Trabandt y Uhlig, Harald (2012). "How Do Laffer Curves Differ across Countries?," en Fiscal Policy after the Financial Crisis, pp. 211-249. NBER.



VENEZUELA: LA HORA MENGUADA

Miguel Ángel Santos

Investigador del Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard, y Profesor del IESA

¿Por dónde puede uno empezar a describir la tragedia venezolana? He pasado un largo rato viendo la página blanca en pantalla. ¿Debería empezar por decir que Venezuela está a punto de convertirse el único caso de hiperinflación registrado en un país petrolero? ¿O sería más ilustrativo mencionar que el año pasado la tasa de mortalidad entre los ingresados a los hospitales aumentó diez veces en Venezuela, 100% en el caso de las muertes de recién nacidos¹, mientras que la gasolina se vende a menos de un centavo de dólar por galón?

Este tipo de evidencia anecdótica describe mejor las cosas que realmente están ocurriendo en el país. Aun así, algunas personas podrían preferir recurrir a estadísticas más tradicionales.

Venezuela ha perdido el 29% de su Producto Interno Bruto (PIB) por habitante en apenas tres años. Solamente existe un país en toda la historia de América Latina que haya experimentado una caída mayor: Cuba durante el llamado “período especial en tiempos de paz” (-33%, entre 1991 y 1993). Dejando ese caso por fuera, sólo Nicaragua durante la revolución sandinista (1978-1980) registró una pérdida económica similar a la venezolana (29%). A nivel mundial, en los últimos veinte años sólo se han registrado cuatro trienios de mayor devastación económica: Libia (-60,5%; entre 2009-2011), Sudán del Sur (-45,9%; entre 2010-2012), Iraq (-36,2%; entre 2001-2003), y la República Centroafricana (-35,5%; entre 2012-2014). En todos estos episodios el colapso coincide con conflictos armados de diferente naturaleza, lo que hace del caso venezolano un episodio de ruina excepcional².

La inflación del año 2016 se estima que alcanzará un 720%³, con los precios de los alimentos aumentando más de 1400% en apenas doce meses. El bolívar perdió más del 98% de su valor entre noviembre de 2013 y 2016⁴. En cuanto al salario mínimo, en noviembre de 2016 un venezolano necesitaba trabajar 5 horas para comprar una libra de azúcar, 20 veces más de lo que necesitaría un trabajador colombiano, y 140 veces más que uno estadounidense. La tasa de pobreza a finales del 2016 superaba el 80%, muy por encima de los niveles que exhibía Venezuela en la era pre-Chávez^{5,6}.

Venezuela también se ha convertido en uno de los países más violentos del mundo. Caracas compite con San Pedro Sula, Honduras; por la cúspide de las ciudades más violentas a nivel mundial, mientras que otras ciudades venezolanas se sitúan entre las primeras cincuenta⁷.

Venezuela también se ha convertido en un exportador de capitales y de talento. La fuga de capitales registrada entre la implementación del control cambiario en 2003 y el año 2013 se estima en \$203.000 millones⁸, equivalentes a veinte años de importaciones de alimentos calculadas en su año pico. Con respecto al capital humano, desde el comienzo de la revolución se estima que han emigrado entre 4% y 6% de la población⁹, con más de 200.000 venezolanos abandonando el país en los últimos 18 meses¹⁰.

Pretender entender la crisis venezolana utilizando estadísticas oficiales trae consigo dos dificultades. En primer lugar, tanto la calidad como la disponibilidad de las estadísticas oficiales se ha vuelto muy limitada. Tan pronto como los indicadores comenzaron a diferir de la narrativa oficialista, el gobierno comenzó a manipular los métodos de estimación flagrantemente, distorsionando las cifras para que se adaptaran o mejor posible al discurso. Cuando esto no fue suficiente, simplemente las dejaron de publicar. Esta tendencia comenzó con estadísticas relativamente sofisticadas, como el Balance Fiscal Consolidado del sector público (cuya última publicación fue en el 2011), y gradualmente continuó hacia indicadores más esenciales tales como la Encuesta de Hogares (utilizada para medir los niveles de pobreza y otros indicadores sociales, publicados por última vez en 2014), el PIB y la Balanza de Pagos (visto por última vez en el tercer trimestre del 2015), y la inflación (cuya data no se publica desde diciembre de 2015). Lo que usted ha leído más arriba son apenas estimaciones imperfectas, realizadas con esfuerzos de terceros para llenar los vacíos de información en la medida que la crisis se profundiza. Ese quizás sea el menor de los problemas.

El riesgo más grande que existe cuando se restringe el análisis de la situación de Venezuela a las estadísticas, es que al enfocarse en los árboles

uno pierde la vista del bosque. Lo que conocemos como la Revolución Bolivariana es apenas una expresión que define un experimento social: una alianza cívico-militar que llegó al poder a través de vías democráticas, solo para enfocar todos sus esfuerzos en desmantelar instituciones, crear un Estado todopoderoso al deslegitimar gradualmente a sus ciudadanos, y sustituir todas las formas de coordinación social por una planificación central desquiciada. A través de estos dieciocho años, pero sobre todo a partir del 2004, la política social y económica ha sido subyugada al objetivo último de perpetuar al régimen en el poder. Solo dentro de este contexto podemos comenzar a comprender cuáles son los orígenes de la crisis venezolana y sus trágicas consecuencias.

Los años de adecuación (1999-2003)

Los primeros cinco años del mandato de Hugo Chávez (1999-2003) fueron relativamente normales, al menos para los estándares venezolanos. El líder de dos intentos fallidos de golpes de Estado militares encabezó la ola del descontento social que había resultado tras veinte años de depresión y empobrecimiento. Luego de un largo período de crecimiento económico, el ingreso per cápita había disminuido en 22% entre 1978 y 1998, y el porcentaje de la población que vivía bajo condiciones de pobreza pasó del 23% al 57% durante el mismo período. Uno de los casos más espectaculares de progreso económico se convirtió en un colosal fracaso. Chávez no pudo haber escogido un mejor momento para irrumpir en la escena política venezolana. Su momento fue coronado en 1998 por precios históricos mínimos del petróleo, un hecho que lo beneficiaría en gran medida, pero con el que también habría de lidiar en sus primeros años. Fue un comienzo difícil.

En el contexto de un tipo de cambio flexible, los aumentos del gasto público no se tradujeron en mejores en el crecimiento y en el consumo (Figura 1). Todo lo contrario: el esfuerzo fiscal en medio de un contexto de incertidumbre alimentó una masiva fuga de capitales. La gran brecha entre las expectativas creadas y el crecimiento económico real afectó significativamente los niveles de popularidad del presidente. Fue entonces cuando los agudos instintos políticos de Chávez salieron a la superficie. Chávez demoró el referéndum revocatorio convocado por la oposición y en el proceso indujo a sus líderes a una serie de costosos erro-

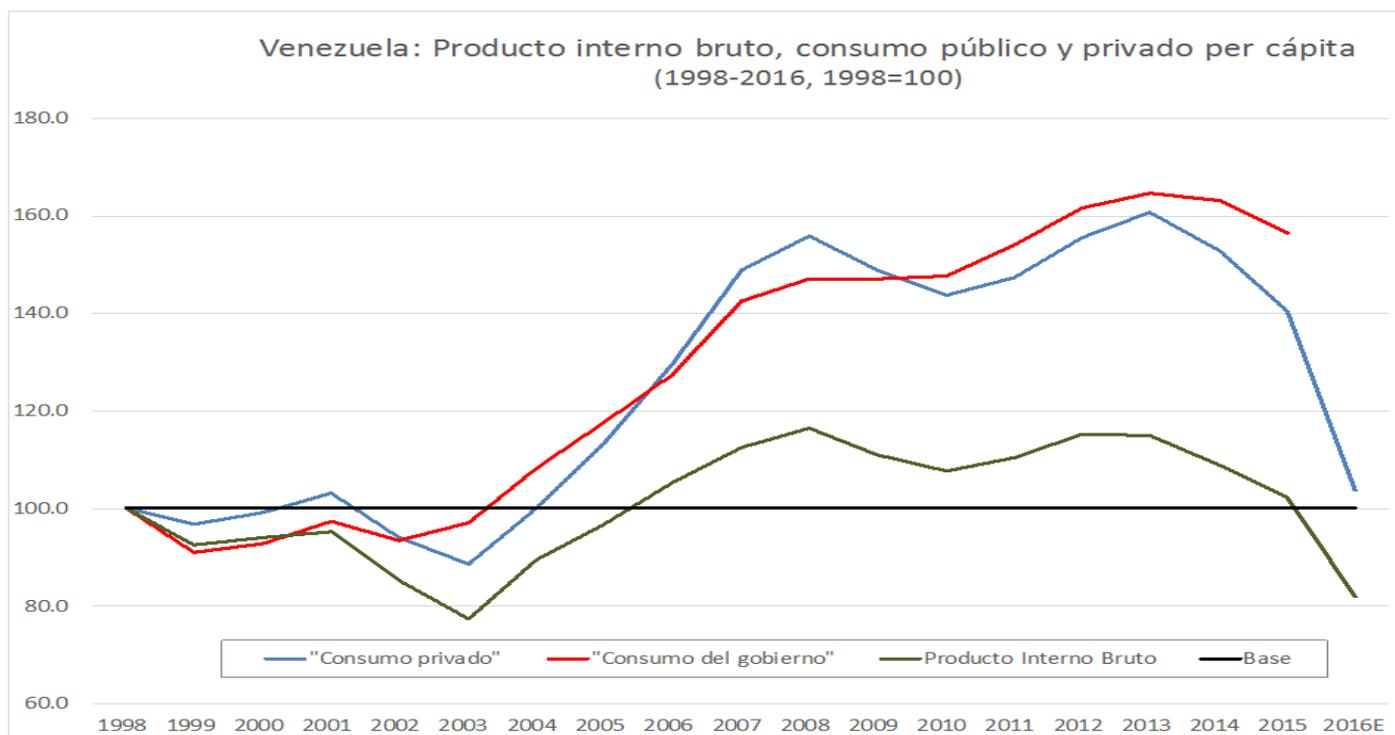
res que le permitieron tomar el control personal de poderes claves del Estado: las fuerzas armadas (después del intento de golpe de Estado de 2002) y Petróleos de Venezuela (luego del paro nacional de 2003). Estos golpes le dieron a Chávez un segundo aliento en el frente electoral. Así, obtuvo un triunfo aplastante en el referéndum de 2004, su partido ganó 20 de 22 gobernaciones y 270 de 337 alcaldías en las elecciones regionales en ese mismo año, y el 100% de los puestos de la Asamblea Nacional, luego de un boicot de la oposición en las elecciones legislativas de 2005. Chávez resistió la tormenta, justo a tiempo para subirse en la ola de lo que se convertiría en la bonanza petrolera más larga registrada en la historia de Venezuela (Figura 2).

Años de boom de consumo y desinstitutionalización (2004-2013)

Los precios del petróleo comenzaron a subir a partir de 2004 y, excepto por un breve período después de la crisis financiera de 2008-2009, no caerían hasta una década más tarde. Como se muestra en la Figura 2, las exportaciones reales per cápita se triplicaron entre 2003 y 2012. Pero para mantener el boom de consumo que hizo posible el socialismo haría falta más que eso. De manera pro-cíclica, como suele ocurrir, los mercados internacionales le abrieron el chorro de crédito a Venezuela en tiempos de vacas gordas, y Chávez aprovechó plenamente el momento. En plena bonanza petrolera, la deuda externa se cuadruplicó en seis años, pasando de \$27.000 en 2006 a \$113.000 millones en 2012¹¹.

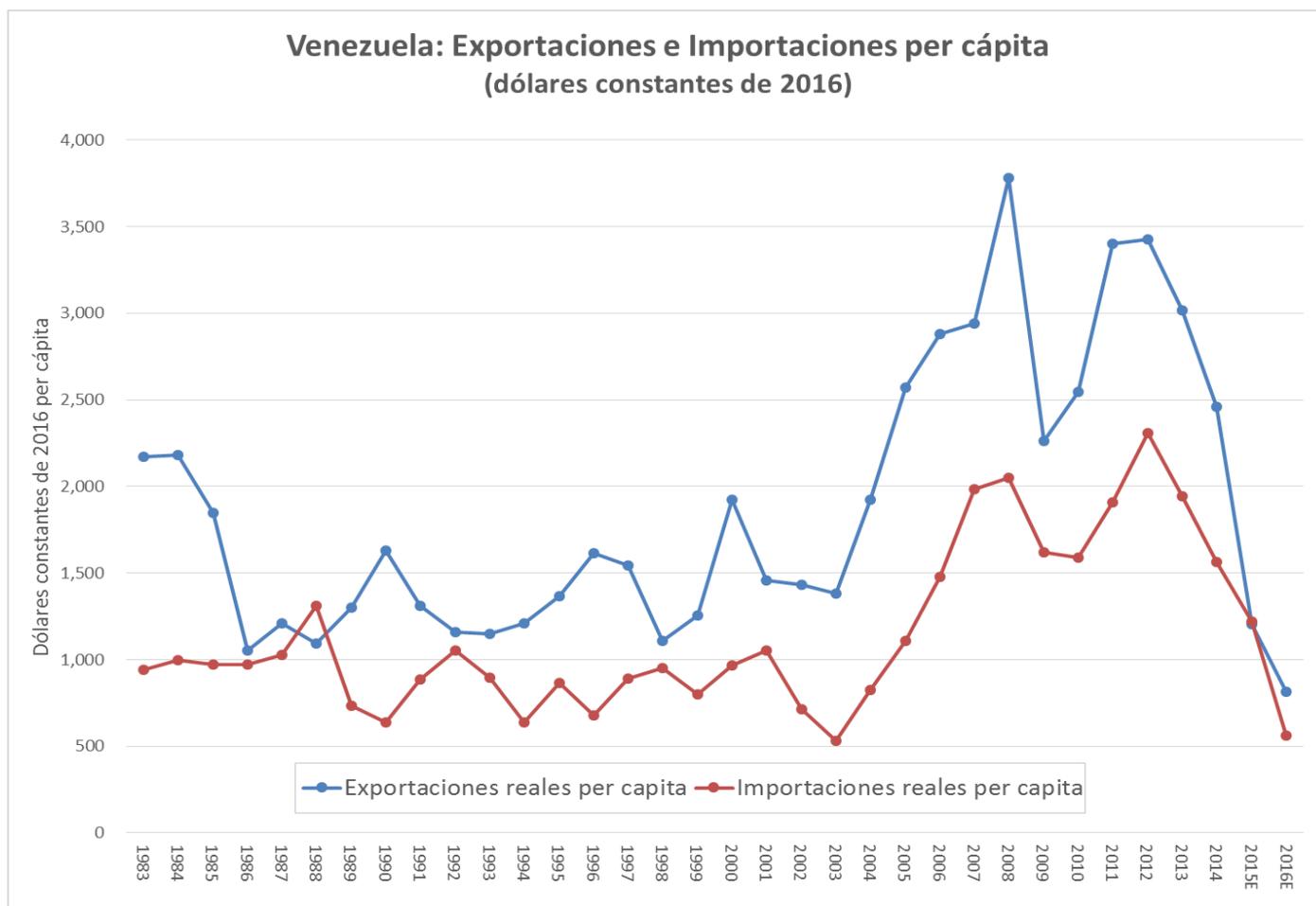
La política fiscal fue un componente clave en la estrategia de toma del Estado. Una de las principales prioridades de la administración de Chávez fue incrementar su margen de maniobra para administrar los recursos derivados del boom petrolero y el endeudamiento externo sin ningún tipo de supervisión o rendición de cuentas. El 20 de julio de 2005 dos instrumentos legales fueron aprobados y publicados en la misma Gaceta Oficial¹², que vendrían a ser los pilares de este esfuerzo. Una reforma parcial de la Ley del Banco Central libró a PDVSA de sus obligaciones de vender todos los proventos de las exportaciones petroleras al Banco Central de Venezuela (BCV). En paralelo, se creó una nueva entidad, el Fondo de Desarrollo Nacional (FONDEN), para recolectar todos los "excesos" de los ingresos públicos provenientes del precio del petróleo con-

Figura 1. Venezuela: Evolución del producto interno bruto y el consumo per cápita



Fuente: elaboración propia.

Figura 2. Venezuela: Exportaciones e importaciones reales per cápita



Fuente: elaboración propia.

templado en el presupuesto nacional, así como las reservas internacionales “por encima del nivel apropiado”¹³. Estos excedentes pasarían a ser administrado directamente por el presidente con total discreción. A partir de entonces, el Ministerio de Finanzas empezó a subestimar de forma flagrante los precios del petróleo con los que se elaboraba el presupuesto nacional, con el consecuente drenaje de recursos que debían ir a parar a los poderes descentralizados.

A medida que la bonanza se intensificó, estos instrumentos serían complementados por el lanzamiento del Fondo Chino¹⁴ y la Ley de Precios Extraordinarios y Exorbitantes en el Mercado Internacional de Petróleo¹⁵. Los primeros eran supeuestamente fondos conjuntos para proyectos de desarrollo en Venezuela, pero terminaron siendo financiados en su totalidad por China. Las líneas de crédito rodante (a FONDEN) en el Banco Chino de Desarrollo debían ser pagadas por Venezuela a través de envíos de petróleo (de PDVSA). El último era un dispositivo legal para desviar los ingresos públicos más allá de un determinado umbral de precio de petróleo a un gran número de pequeños fondos discrecionales.

El caos fiscal generado por esta red intrínseca de entidades parafiscales fue colosal. El gasto fiscal pasó de 26% en 1999 a 48% del PIB en 2014. Los déficits consolidados son difíciles de calcular, ya que ninguna de las entidades recién creadas lleva ninguna contabilidad formal. En ausencia de mecanismos contables de gastos, sólo nos queda cuantificar los recursos asignados. De acuerdo con las últimas cifras disponibles, FONDEN recibió hasta \$110.000 millones del Banco Central y PDVSA, y los distintos tramos y modalidades del Fondo Chino otros \$54.000 millones (de los cuales aproximadamente la mitad siguen pendientes). El déficit fiscal consolidado se salió de control en medio de la bonanza petrolera. Empezó con un 1,6% del PIB en 2006, y llegó a un estimado de 21,6% en 2014. A medida que el apetito por la deuda venezolana se desvanecía gradualmente de los mercados internacionales, el Gobierno recurrió a la impresión indiscriminada de dinero.

A partir de 2005, una ola masiva de expropiaciones y confiscaciones del sector privado permitió al Gobierno aumentar su dominio sobre la economía. La tasa de crecimiento compuesto anual (TCCA) del PIB público fue del 3,9% anual entre 2005 y 2015, para un aumento acumulado del

41,6%. Mientras tanto, el Producto Interno Bruto privado cayó a una TCCA de -0,6%, con una pérdida acumulada de 5%. En total, el PIB se estancó. El Estado también controló la mayoría de las importaciones efectuadas a precios sobrevalorados. La participación del Gobierno en las importaciones totales aumentó de 17% en 1999 a 50% en 2015. Habiendo eliminado el financiamiento público de los partidos políticos y procesado a los receptores de fondos extranjeros por “traición a la patria”, Chávez pasó a eliminar o asfixiar al sector privado y agotar así las fuentes de financiamiento de la oposición.

Esta combinación de políticas tóxicas habría sido capaz de llevar a cualquier otro país a la bancarrota de forma acelerada. Venezuela no fue la excepción, pero el proceso ciertamente tardó más de lo que cabría de esperar. La inesperada ganancia petrolera y el endeudamiento masivo facilitado por los mercados financieros internacionales y China, le permitieron al Gobierno escapar de las predicciones ominosas de los economistas. Más aún, durante mucho tiempo la bonanza de dólares alimentó la ficción del socialismo posible.

Como se muestra en la Figura 1, aunque la producción se estancó, Venezuela tuvo un boom de consumo sin precedentes. Para el 2008, y luego de nuevo en 2012, un venezolano promedio consumía cerca del 60% más en volumen que en 1998. El país se inundó de importaciones baratas, financiadas con petróleo y deuda. Las importaciones per cápita (Figura 2) se cuadruplicaron entre 2004 y el año electoral de 2012.

La propiedad institucional de los medios de producción no fue el único cambio estructural que sufrió la economía venezolana. La naturaleza de la producción también cambió, con la mayoría de los productores de bienes transables saliendo del mercado y el sector no transable, incluyendo la banca, los seguros, el transporte, la logística y el comercio minorista, todos fuertemente vinculados a las importaciones, floreciendo. Los niveles de pobreza se redujeron a la mitad entre 2004-2008. Un jubiloso Noam Chomsky visitó Venezuela en 2009 “para ver cómo se está creando un nuevo mundo y hablar con el que lo inspiró”¹⁷. Todo era una fantasía.

En 2012, la última aparición de Hugo Chávez en la arena electoral, el precio del petróleo venezolano promedió \$ 103.5 por barril. Pero el gobierno gastó como si el precio estuviera en \$174 dólares, registrando un déficit de 18,6% del PIB. Según

reconocería el Ministro de Finanzas de aquél entonces años más tarde, “con el único propósito de garantizar la victoria electoral de Hugo Chávez en 2012, tuvimos que llegar a extremos financieros y económicos”¹⁸. Los venezolanos pronto pagarían caro estos extremos.

Años de calamidad (2014 y contando)

“La tragedia se hizo presente a raíz del desplome de los precios de la cesta petrolera venezolana. De \$88 por barril en 2014 pasaron a \$44 en 2015, y de allí a \$35 en 2016.”

Los mercados financieros internacionales efectivamente cerraron sus puertas a Venezuela. Habiendo agotado toda su capacidad de crédito en los años de bonanza, Venezuela se vio forzada a sobrevivir con sus propios medios. El servicio de la deuda, aproximadamente \$10.000 millones por cada año entre 2016-2019, empezó a consumir una fracción cada vez mayor de las exportaciones, dejando cada vez menos para importaciones de bienes de consumo.

En 2015, el Gobierno se enfrentó a un déficit de divisas de aproximadamente \$40.000 millones. Lo resolvió, como quien resuelve una crisis de efectivo revisando en los bolsillos de camisas, chaquetas y pantalones colgados. La cuenta es más o menos así: 21% de recorte de importaciones (\$10.000 millones), financiamiento chino (\$9.000 millones), intercambio de oro monetario (\$4.000 millones), venta al descuento de créditos petroleros a República Dominicana y Jamaica (\$4.000 millones), uso de Derechos de Retiro en el Fondo Monetario Internacional (\$3.000 millones), pérdida de reservas internacionales líquidas (\$3.000 millones), emisión de deuda en la subsidiaria de PDVSA en Estados Unidos, CITGO (\$2.000 millones) y la liquidación de otros activos públicos (\$5.000 millones). El gran déficit fiscal fue financiado por el Banco Central con pagarés a PDVSA, que propagaron la inflación hasta un 180% general; 230% para alimentos. Los atrasos con las compañías multinacionales y los proveedores internacionales se acumularon. El control de precios en medio de la depreciación desenfrenada y la inflación condujo a una escasez masiva de productos básicos y medicinas. Ya para entonces no había ninguna posibilidad de que productores locales sustituyeran con producción doméstica las importaciones que Venezuela no tenía cómo pagar: la mayoría del aparato industrial había sido expropiado. Lo que había sobrevivido de sector privado

estaba tecnológicamente obsoleto, y privado de divisas para importar materias primas, piezas y equipos.

Para finales de 2015, era evidente que el Gobierno había agotado todos sus fondos. De allí en adelante, como lo anunció el presidente Nicolás Maduro, “Dios proveerá”. No lo hizo. Dios ya había provisto la bonanza petrolera más prolongada de nuestra historia. Para poder cubrir el servicio de la deuda en el 2016, el Gobierno dejó de pagar casi todo lo demás. Esto incluye contratistas petroleros y proveedores, llevando a una pérdida de un promedio de 300.000 barriles diarios en el año. Las importaciones se redujeron en un 50% adicional, y están ahora un 74% por debajo de los extremos infames del 2012 (Figura 2). Todo el PIB no-transable vinculado a las importaciones se ha venido abajó como un castillo de naipes.

La perennemente extendida Ley de Inmovilidad Laboral prohibió a las compañías despedir empleados por debajo de ciertos límites salariales. Esto puso toda la carga del ajuste en los salarios reales. Para comienzos de 2017 ya los precios se han liberalizado de facto. Venezuela está sufriendo lo peor de la liberalización de precios sin disfrutar de ninguno de sus beneficios. Las empresas no se atreven a usar sus propios dólares para importar y el suministro sigue siendo altamente restringido, mientras que las trampas legales diseñadas por el Gobierno para reducir la iniciativa privada siguen intactas. Nicolás Maduro decretó cuatro aumentos de salario mínimo durante el 2016, para un aumento acumulado total de 454% en los salarios nominales. Mientras tanto, los precios de los alimentos han visto un pico anual de 1.400%: Una pérdida de 63% en el poder de compra de compra de alimentos. El bolívar perdió 74% de su valor durante las ocho

semanas comprendidas entre octubre y noviembre de 2016, y en total se ha depreciado 99% desde que estalló la crisis en 2014. Los niveles de pobreza se han disparado, superando con creces los registros previos a la administración de Hugo Chávez.

Mientras la crisis económica avanza, y el hambre arrecia, el gobierno continúa con la misma receta que provocó la quiebra económica y lo mantiene aún en el poder. Mientras escribo, prevalece un sistema de tipo de cambio múltiple, con el precio del dólar oscilando entre 10 y 660 bolívares en el mercado oficial, y en más de 4.000 en el mercado negro paralelo. Esto les permite seguir alimentando a la élite militar que garantiza su estabilidad en el poder. Además, garantiza que Venezuela utilice de forma totalmente ineficiente los pocos dólares con que cuenta.

No se observan posibilidades de cambio en el horizonte. Por diseño, todas las políticas que potencialmente podrían liberar las restricciones más fuertes que mantienen empobrecida a Venezuela hoy, implicarían una pérdida de control político. Y viceversa. Los venezolanos se han convencido de que para abordar la crisis es necesaria la sustitución del régimen. Es por eso que votaron masivamente en las elecciones parlamentarias del 6 de diciembre de 2015, dando a la oposición una mayoría aplastante en la Asamblea Nacional. Una mayoría que el gobierno ha anulado a través del Tribunal Supremo de Justicia. Como en juegos estáticos de información completa, el régimen también sabe que la gente sabe. En consecuencia, suspendieron todos los actos electorales previstos para 2016, incluyendo las elecciones de gobernadores y un referéndum revocatorio constitucional exigido por la oposición.

Mientras se mantenga este status quo, no hay ninguna posibilidad de aliviar, ya no digamos resolver, la profunda crisis económica. Sólo queda cruzar los dedos por una nueva subida en los precios del petróleo, que en cualquier caso aliviaría en algo el sufrimiento inmediato, pero prolongaría la agonía de Venezuela, extendiendo la égida del chavismo, su violación de derechos políticos y libertades económicas, y su destrucción. Esa es la historia de la crisis venezolana: una historia que yo no sabía cómo empezar a contar, y a la que los venezolanos no saben cómo ponerle fin.

La versión original de este trabajo fue publicada por la revista Forum del Latin American Studies Association (LASA), en su edición de enero de 2017.

Traducido al español por: Beatriz Ramírez

Notas

1. De acuerdo a OVS Observatorio Venezolano de la Salud <http://www.ovsalud.org/>
2. Para analizar más en detalle este y otros episodios especiales e caída acelerada en la actividad económica y sus posibilidades de recuperación, véase: ¿Cuánto tiempo tomará recuperarnos de la debacle económica?; Douglas Barrios y Miguel Ángel Santos, Prodavinci, 28 de febrero, 2017. <http://prodavinci.com/blogs/cuanto-tiempo-tomara-recuperarnos-de-la-debacle-economica-por-douglas-barrios-y-miguel-a-santos/>
3. World Economic Outlook, International Monetary Fund, October 2016 (pp. 238)
4. Tanto en el mercado oficial como en el paralelo.
5. España, L.P., Morales, J.R. y Barrios, D., 2016. Pobreza, cobertura de las Misiones y necesidades de protección social para la reforma económica de Venezuela. Harvard Center for International Development, Research Fellow and Graduate Student Working Paper Series, No. 74, June 2016.
6. Encuesta de Condiciones de Vida (ENCOVI), UCAB, USB, UCV 2016.
7. <http://www.seguridadjusticiaypaz.org.mx/sala-de-prensa/1356-caracas-venezuela-la-ciudad-mas-violenta-del-mundo-del-2015>
8. Reinhart, C., and Santos, M.A. From Financial Repression to External Distress: The Case of Venezuela. Emerging Markets Finance and Trade, Vol. 52(2), February 2016, 255-284.
9. <http://globovision.com/article/de-la-vega-venezuela-pierde-capital-humano-por-migracion-de-talentos>
10. <http://www.nytimes.com/2016/11/25/world/americas/hungry-venezuelans-flee-in-boats-to-escape-economic-collapse.html?hpw&rref=world&action=click&pg-type=Homepage&module=well-region®ion=bottom-well&WT.nav=bottom-well>
11. Estas cifras corresponden a deuda que devenga intereses, no incluye pasivos sin intereses tales como atrasos, o pasivos contingentes como litigios pendientes de sentencia en el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).
12. Gaceta Oficial 38.232.
13. FONDEN, bajo control directo del Presidente, recauda el exceso en los ingresos petroleros estimados a precios inferiores a los del mercado petrolero en el presupuesto, además de aquellos ingresos provenientes de un exceso en el “nivel óptimo de reservas” en las reservas internacionales, cuya metodología todavía no ha sido publicada por el Ejecutivo.
14. Los Fondos Chinos están legalmente enmarcados por el Fondo de Cooperación Binacional suscrito por Venezuela y China (2005); y consta del Fondo Común China Venezuela (FCCV, Gaceta Oficial 39.019, Septiembre 18vo 2008), y el Fondo Gran Volumen Largo Plazo (FLPGV, Gaceta Oficial 39.511 Septiembre 16to 2010).
15. Gaceta Oficial Extraordinaria 6.022 (April 18vo 2011).
16. Santos, M.A. (2017). Disentangling the wreck: Fiscal policy under the Bolivarian Revolution. Forthcoming at Harvard Center for International Development Faculty Working Paper Series.
17. https://www.youtube.com/watch?v=VXd_rPOampE
18. <http://www.semana.com/mundo/articulo/maduro-es-criticado-por-jorge-giordani/392486-3>

EL RENTISMO PETROLERO EN VENEZUELA: DIAGNÓSTICO Y REMEDIO

Felipe Pérez Martí

Economista de la UCV. Doctor en Economía de la Universidad de Chicago. Consultor privado.

El tema del rentismo petrolero es una enfermedad que está por acabar, literalmente, nuestro país. Corregirlo, desde el punto de vista técnico, es relativamente sencillo. Pero desde el punto de vista político, no es nada fácil. En este artículo, haremos un resumen sustancioso del tema y de sus remedios, tal como se conocen la literatura especializada.

El rentismo como fenómeno se da en los países que producen un commodity, como el petróleo, el gas, y distintos tipos de minerales (diamantes, oro, cobre, etc). El problema surge porque la ganancia de la industria respectiva viene más que todo de la propiedad sobre la materia prima. No del trabajo de producirlo. Se trata entonces de la renta de la propiedad, que establece un poder de mercado de facto a favor del propietario.

Los síntomas de esta enfermedad, llamada originalmente “maldición de la abundancia”, documentados por bastante tiempo ya por la literatura especializada, pueden agruparse en tres: 1. Enfermedad holandesa. 2. Inestabilidad macroeconómica, y 3. Caza-rentismo y sus consecuencias. Este último, tiene varias consecuencias, entre ellas democracia débil; corrupción pública y privada; centralismo territorial; centralismo administrativo e institucional, militarismo; y cultura rentística a nivel ciudadano.

1. *Enfermedad holandesa*

Este fenómeno consiste en que los sectores transables del país en cuestión, la agricultura y la manufactura, se subdesarrollan con respecto a los sectores no-transables, y con respecto a los sectores transables del resto del mundo. El problema principal surge del hecho de que los dólares de la renta, que vienen de la venta del producto en el exterior, entran al país de origen y compran moneda local, produciendo un efecto tan grande, que terminan sobrevaluándola notablemente. Normalmente el tipo de cambio de equilibrio refleja, en una economía relativamente pequeña y abierta, la relación de productividades internas con respecto a las externas. La presencia de dólares adicionales que no

provienen de la exportación normal de la economía interna no-rentística, establece un tipo de cambio no relacionado con dichas productividades.

Como la moneda local tiene, como consecuencia, más poder de compra externo que el que prescribe el tipo de cambio de equilibrio, se tiende a importar los bienes transables, lo que implica que las actividades internas respectivas tienen poca demanda interna. Y poca demanda externa también, pues si alguien de fuera quiere comprar caracas aquí, tiene primero que comprar bolívares caros (en términos de la productividad de la caraca interna) con sus dólares, lo que las convierte en caras con respecto a las producidas por Dominicana, por ejemplo.

Es de hacer notar que hemos hablado de la sobrevaluación “natural” de las monedas de los países malditos de abundancia, usando el término usado en la literatura. Pero en el caso nuestro, nos cayó otra maldición adicional. El control de cambios que empezó en el año 2003, que en efecto sobrevaluó artificialmente nuestra moneda adicionalmente a esa sobrevaluación maldiciente original. Así que el gobierno desde entonces, el médico encargado, no solo no curó la enfermedad holandesa, sino que la empeoró con sus remedios.

La evidencia que habla de la debacle de nuestra agricultura y nuestra manufactura en estos últimos años, y la disminución relativa de nuestras exportaciones no petroleras, es bastante conocida. Y es lógico que los programas de expansión de estos sectores, como los de los “15 motores” del gobierno de Nicolás Maduro, y los de Hugo Chávez, no hayan tenido éxito: puedes darles créditos, ventajas fiscales, insumos. Pero no podrán prosperar en un entorno macroeconómico completamente adverso.

2. *Inestabilidad macroeconómica*

Los países que padecen esta enfermedad sufren de la inestabilidad que viene de altos gastos en períodos de altos ingresos fiscales, y de bajos gastos cuando hay ingresos bajos. Esto tiene un

gran impacto macroeconómico, por supuesto. Y establece ciclos económicos ajenos a los ciclos que corresponden a la actividad productiva. El rentismo, de hecho, establece un ciclo adicional: el de los ciclos políticos.

Los ciclos de la renta se deben a que estos commodities, especialmente el petróleo, tienen precios muy volátiles en el mercado internacional. Lo cual se traduce en ingresos fiscales inestables en los países receptores de renta. Pues los gobiernos de los países del rentismo normalmente tienen una baja carga impositiva de ingresos no-rentísticos, por razones de economía política. Dependiendo del peso relativo de la renta en el resto de la economía, estos shocks pueden ser muy impactantes. Y se tiende a estabilizar el gasto por la vía de endeudamiento externo en períodos de vacas flacas.

En Venezuela, en los últimos años, el problema se ha exacerbado, pues los ciclos han sido ampliados con una política fiscal pro-cíclica de los gobiernos, tanto de Chávez, como de Maduro. En la época del boom petrolero, por ejemplo, que comenzó en el 2004, el gobierno no solo gastó todo el inmenso ingreso adicional. Sino que se endeudó para gastar más. El gobierno de Maduro contrajo brutalmente el gasto en período de vacas flacas, cuando el precio bajó de \$100 a la cuarta parte. No se ahorró en tiempos de vacas gordas. Y en tiempos de vacas flacas se contrajeron las importaciones de manera muy grande, para garantizar el pago de esa deuda externa en que se incurrió.

3. *Caza-rentismo*

El tercer síntoma ha sido analizado más recientemente, tomando en cuenta los asuntos de economía política. El asunto aquí es que en torno a la renta se organizan unas mafias para procurarla. Y se hacen tan fuertes que capturan a los gobiernos y los estados de estos países. A tal punto que mueven los hilos de la política comprando líderes de todos los partidos relevantes. Las consecuencias de su actividad se listan seguidamente.

3.1 *Democracia débil*

La democracia, además de ser un mecanismo de decisión social que empodera a quien debe ser el dueño de un país, es una herramienta de control de gestión formidable del gasto público. En la relación de agente y principal entre los representantes en una democracia, y la ciudadanía, respectivamente, esta última usa los mecanismos de transparencia,

y de renovación de poderes para controlar el dinero que paga para que el gobierno y el estado sean gerenciados de la mejor manera tendiente a salvaguardar sus derechos políticos y sus intereses económicos y sociales. Es un hecho que mientras más carga impositiva hay, más control sobre los mismos se ejerce desde la ciudadanía.

En el caso de países rentísticos, esto se verifica por la debilidad de las democracias en este país, donde el ingreso fiscal tiene un alto componente de renta. En Venezuela, por ejemplo, el ingreso fiscal no-petrolero, en términos promedios históricos recientes, es de alrededor de 14% del PIB, mientras que el petrolero es de alrededor de un 15%. El resultado es que los agentes, los representantes, hacen mucho por su cuenta, en vez de garantizar los intereses de los dueños.

3.2 *Corrupción pública y privada*

El caza-rentismo es un fenómeno de corrupción, desde luego. Pero en el caso que nos ocupa, de la maldición de la abundancia, el fenómeno se potencia enormemente: por lo relativamente fácil que resulta hacerlo, al estar la operación centralizada, al tener pocos controles, al ser muy grande el premio de la actividad, y poderse usar también para cubrir "costos", como los de comprar jugadores claves de la política, tanto en el gobierno, como en



la oposición. Son operaciones de compra sistemática, de ministros, funcionarios claves en los entes de dirección o gestión del gobierno y del estado, diputados de todas las organizaciones políticas determinantes, líderes claves de esas organizaciones políticas.

No es un secreto que en Venezuela financian campañas y partidos completos. Son quienes mueven los hilos de la política, pues del poder depende la capacidad de usufructuar la renta al máximo. El tema de los contratos públicos, el otorgamiento de divisas, el precio de la gasolina, son emblemáticos de lo que ha ocurrido aquí. No en la quinta república solamente. Pero ahora se ha potenciado como nunca, en parte por el boom petrolero y por los mecanismos de gasto público populistas. Se ha calculado que si se deja de regalar divisas mediante el régimen cambiario para el sector privado, para las importaciones públicas, para la distribución de esas importaciones; si se sube el precio de la gasolina a niveles que impidan el contrabando; si se deja de subsidiar a Cuba; si se suben algunos precios de telefonía, electricidad, agua, se recaudaría alrededor de 14% del PIB. Con eso se cubre el déficit por completo (que el año pasado estaba en alrededor de 7% del PIB), y sobra para otorgar transferencias directas a cada venezolano por un año para compensar los aumentos de la gasolina y los servicios públicos.

De manera que la política económica obedece a los intereses de los caza-renta. Y la crisis no es fundamental, pues su solución no requiere bajar los gastos de manera draconiana, ni subir los impuestos de manera contractiva, como en las crisis clásicas. Sino una transferencia desde los caza-renta hacia la gran mayoría de los venezolanos.

3.3 *Centralismo territorial*

La descentralización es un mecanismo que mejora la gerencia administrativa. Por otro lado, descentralizar la renta petrolera, como en nuestro caso, merma la ganancia de los caza-renta. Por esas dos razones, la centralización territorial de la gestión pública es un fenómeno común en los países que padecen la enfermedad. Se ha dado el extremo de que, luego de procesos de descentralización durante los gobiernos de la cuarta república, los gobiernos de Chávez y de Maduro, capturados como nunca por los caza-renta, aumentaron la centralización, y hasta crearon gobiernos regionales y municipales paralelos para controlar lo que se

transfería fiscalmente, con el objetivo de controlar políticamente el gasto, con fines clientelistas para permanecer en el poder y seguir experimentando los beneficios de convivir con unos gobiernos tan directamente utilizables para sus intereses.

3.4 *Centralismo administrativo*

Para este apartado se aplica lo mismo que dijimos en relación a la democracia y la descentralización territorial como mecanismos de mejora en la gestión del gobierno y del estado. La independencia de poderes garantiza un balance necesario, y el control de gestión del gobierno central, quien es quien lleva la parte de ejecución de gastos. Por eso, la independencia de poderes es un enemigo de los caza-renta. Es claro que han comprado las instituciones como el CNE, TSJ, entre otras. Y han desconocido de facto la AN como mecanismo controlador político por excelencia.

Esto es común, de nuevo, en países con la enfermedad, y por razones obvias como las expuestas. Y en Venezuela, con el boom petrolero como el descrito, se ha puesto más en evidencia este fenómeno. Ha empeorado, pues, este síntoma de la enfermedad en nuestro país. El enfermo ahora está más grave.

3.5 *Militarismo*

La defensa es un bien público por naturaleza. Y la administran normalmente los estados nacionales, a través de los gobiernos. Sin embargo, en los países rentísticos, se da el fenómeno de la hipertrofia del estamento militar. Y el abandono de su función, para ser sustituida por convertir la institución, en gran parte, en cuerpo de defensa de los caza-renta y sus organizaciones.

En Venezuela se ha llegado al extremo de que la mayor parte del poder de gobierno está en manos militares. Y cargos claves militares controlan el otorgamiento de divisas privadas, administran las públicas para importaciones gubernamentales, y gestionan la distribución de las importaciones públicas a la población. Es sabido que militares corruptos participan de manera importante también en el contrabando de gasolina. También tienen prebendas inauditas como la empresa petrolera y minera.

3.6 *Cultura rentística a nivel ciudadano*

El hecho de que la ganancia de la renta no se debe al trabajo, tiene un alto impacto cultural, como es lógico. Sobre todo por los mecanismos del clientelismo político. Los partidos en el gobierno, para permanecer en el poder, hacen regalos a sus clientes políticos. No teniendo tan en cuenta los criterios que se usan en otros países, como lo de la igualdad de oportunidades a través de la educación, la salud, los subsidios directos a los menos favorecidos. Además, el ejemplo dado por las altas esferas del liderazgo político, y los funcionarios de alto nivel, permea hacia niveles medios y bajos de la sociedad. Teniéndose incluso como una virtud el aprovecharse de dineros mal habidos.

En Venezuela el fenómeno se ha generalizado de manera evidente en los últimos años, luego del boom petrolero y las políticas populistas y clientelares.

La solución del rentismo.

Es obvio que la solución debe venir por diseño institucional. Mucha tinta y esfuerzo se ha gastado en soluciones que no son tales, como la de pretender educar a la ciudadanía para corregir esto, o sustituir a los políticos y funcionarios corruptos por unos más éticos, o poner penas ejemplarizantes a los corruptos, en un ambiente de quejas interminables sobre “la idiosincrasia del venezolano”.

Las soluciones conocidas, cuya efectividad está bien documentada, apuntan en la dirección correcta: la estructura determina la cultura. Si diseñas el juego correctamente, el comportamiento de los jugadores se adapta a sus reglas. Por ejemplo, si matas a un zamuro, y dejas la carne, vendrá otro. La solución tiene que ver con quitar la carne, no con matar y culpar al zamuro, pues debes, como diseña-

dor de políticas públicas, esperar un comportamiento egoísta en los agentes económicos, sobre todo si las oportunidades de arbitraje son tan grandes como en el caso que nos ocupa.

Hay dos soluciones conocidas, fondos petroleros, que discutiremos aquí brevemente, no entrando a todos los detalles de cada caso. El de Alaska, y el de Noruega. Los dos resuelven claramente el segundo y tercer síntomas, el de la inestabilidad macroeconómica y el del caza-rentismo. Pero el de Noruega resuelve mejor el de la enfermedad holandesa, como veremos. En los dos casos, la renta pasa a financiar el fondo, y no pasa a ser ingreso fiscal. Esto es crucial, pues se le quita la carne a los zamuros, por lo cual no hay zamuros: no depende de los gobiernos de turno, que no son capturados por los caza-renta. La actividad del gobierno se financia a través de impuestos por la producción y el trabajo, que es lo correcto. Se corrigen así los síntomas relacionados listados arriba.

En los dos fondos solo se transfiere a los ciudadanos, la ganancia de la inversión del fondo, hecha en el exterior. Eso tiene varias virtudes. Una, que la renta misma se acumula, lo cual impide que las presentes generaciones se apropien de la riqueza que corresponde a todas ellas, incluyendo las venideras. La otra, que los shocks externos los experimenta el fondo. No pasan a la economía, resolviendo el problema del segundo síntoma, y el país se estabiliza, pues el fondo funciona como colchón de la volatilidad externa. La tercera, que el hecho de que la renta no entre al país directamente evita que la moneda local se sobrevalúe, evitando la enfermedad holandesa.

“Las soluciones conocidas, cuya efectividad está bien documentada, apuntan en la dirección correcta: la estructura determina la cultura. Si diseñas el juego correctamente, el comportamiento de los jugadores se adapta a sus reglas.”

Ahora bien. Mientras el fondo noruego conserva las ganancias y las asigna como fondos de pensiones, a ser retiradas por los ciudadanos al retirarse, el fondo de Alaska reparte directamente esas ganancias anualmente a los ciudadanos. Esta segunda opción tiene problemas en relación a lo de la enfermedad holandesa, pues si los ciudadanos tienen estos ingresos como importantes en términos relativos, se espera que los conviertan en moneda local y los gasten durante el año siguiente. La opción noruega, por otro lado, resuelve mejor el problema de coordinación macroeconómica implícito, pues la persona, en edad madura, puede usar parte de ese ingreso para ser gastado directamente en el exterior, sin que compre la moneda local. Por ejemplo para retirarse en otro país, o para viajar a él.

Es bueno dejar claro que una propuesta que ha circulado por nuestro país, de repartir la renta misma cada año directamente a todos los venezolanos, tiene dos problemas graves. Resuelve el tercer síntoma, pues le quita la renta al gobierno, y a los caza renta. Sin embargo, no resuelve el efecto de la inestabilidad macroeconómica, pues la volatilidad externa del precio pasa a la economía si la mayoría de los agentes dependen de manera importante de este ingreso. Tampoco el de enfermedad holandesa, por lo dicho arriba. El problema de coordinación macroeconómica se ve en este caso más claramente. La otra falla es que priva a las generaciones futuras de su derecho a las rentas del subsuelo.

Por todo lo dicho, el fondo Noruego es nuestra mejor opción. Y debe tener rango constitucional, por lo de la máxima de “reglas antes que discreción” como otra manera de decir que la solución es por diseño institucional.

Referencias

1. Natural Resource Abundance and Economic Performance—A Literature Review Bimal Chandra Roy, Satyaki Sarkar, Nikhil Ranjan Mandal. Scientific Research. Current Urban Studies 2013. Vol.1, No.4, 148-155
2. Venables, Anthony J. (February 2016). “Using Natural Resources for Development: Why Has It Proven So Difficult?”. Journal of Economic Perspectives. 30 (1): 161–184.
3. Ross, Michael L. (May 2015). “What Have We

Learned about the Resource Curse?”. Annual Review of Political Science. 18: 239–259.

4. O’Neil, Patrick (2004). Essentials of Comparative Politics. New York, London: Norton. p.147.
5. Ross, Michael L. (13 June 2011). “Does Oil Hinder Democracy?”. World Politics. 53 (3): 325–361.
6. Wright, Joseph; Frantz, Erica; Geddes, Barbara (2015-04-01). “Oil and Autocratic Regime Survival”. British Journal of Political Science. 45 (02): 287–306.
7. Leong, Weishu & Mohaddes, Kamiar (2011). “Institutions and the Volatility Curse” Cambridge Working Papers in Economics 1145.
8. Avoiding the Resource Curse. The Case Norway. Steinar Holden. Department of Economics. University of Oslo. August 2013. Manuscript.

LA TEORÍA DEL PECADO ORIGINAL EN LA ECONOMÍA COLOMBIANA. ANÁLISIS DE LA PRESENCIA Y EVOLUCIÓN DE LA MISMA EN EL PERIODO 1990-2010

Filippo Cacciabauda e Isabela Mogna

En la actualidad el financiamiento internacional se documenta, principalmente, en cinco monedas: el dólar americano, el euro, el yen, la libra esterlina y el franco suizo; por ende, la mayoría de los países no se financian en su propia moneda. El Pecado Original es definido por Eichengreen, Hausmann y Panizza (1999) como la incapacidad que tienen los países en desarrollo para endeudarse en moneda local.

El Pecado Original crea el problema básico para estos países de acumular deuda o pasivos en moneda extranjera, mientras que la mayor parte de sus activos o ingresos están denominados en moneda local, lo que crea una enorme exposición al riesgo cambiario en su balance financiero. Una depreciación de su moneda hace que su PIB y sus activos, medidos en divisas, caigan mientras que, sus pasivos en divisas, medidos en moneda nacional, aumenten haciendo más difícil el pago de su deuda. (Eichengreen y Hausmann, 1999).

América Latina está entre las regiones del mundo con mayor presencia del Pecado Original en la economía mundial dado sus niveles de endeudamientos en moneda extranjera y la persistente volatilidad del tipo de cambio en la mayoría de sus economías. Entre los países latinoamericanos, el caso colombiano resulta interesante ya que ha logrado un crecimiento económico sostenible en los últimos años y a pesar de haber pasado en las últimas décadas por altos y bajos, representa una de las economías más fuertes del continente.

A pesar de que Colombia es un país en vías de desarrollo en donde la volatilidad del tipo de cambio ha estado presente en su historia y las depreciaciones y devaluaciones del tipo de cambio han sido recurrentes, desde la década pasada ha registrado una mayor estabilidad cambiaria, motivo de políticas económicas acertadas aplicadas para esta economía. Así como también, una relativa es-

tabilidad macroeconómica y una disminución del riesgo país, lo que se ha visto traducido en una disminución de los efectos negativos que ocasiona el estar en presencia del pecado original.

Regímenes cambiarios y comportamiento del tipo de cambio en Colombia en el periodo 1990/2010

En 1991 Colombia realizó el tránsito de un régimen cambiario centralizado con control de cambios bajo el cual la autoridad monetaria y cambiaria fijaba por anticipado y ejecutaba estrictamente la evolución del tipo de cambio, hacia un sistema descentralizado con tasa de cambio flotante, con reglas de intervención definidas.

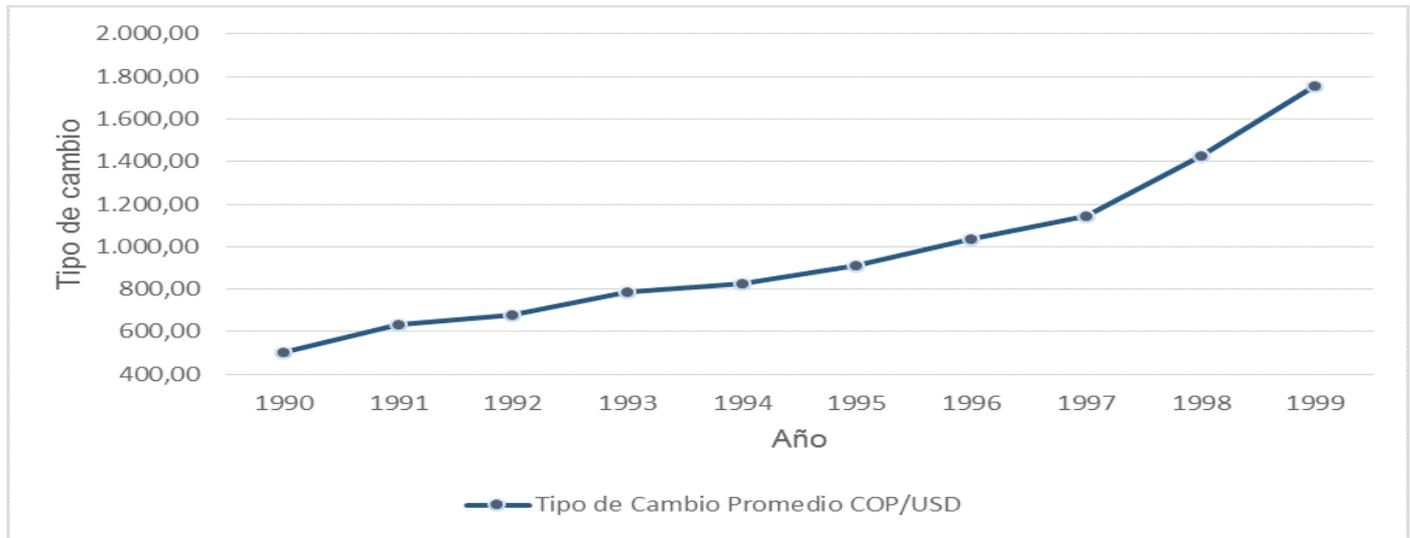
El empleo de la banda cambiaria desde 1991 pretendía obtener las ventajas de un sistema intermedio entre un tipo de cambio rígido y la flotación libre, que se compaginara con la política de liberalización comercial y del mercado de capitales. Si bien la inversión extranjera y las exportaciones no tradicionales aumentaron tras estas reformas, el abandono de las minidevaluaciones y la entrada de capitales produjeron una apreciación real del tipo de cambio entre 1991 y 1997. (Marín, 2009)

La crisis financiera de 1998-1999 demostró que la alta movilidad internacional de capitales y la influencia de choques externos en los indicadores macroeconómicos domésticos requerían de un mecanismo de ajuste más flexible. La defensa de la banda cambiaria en este episodio produjo una considerable reducción de las reservas internacionales y un fuerte aumento de las tasas de interés, que eventualmente contribuyó a la desaceleración de la economía (Uribe, 2011).

Esta situación se tornaba insostenible, por lo que el Banco de la República eliminó el régimen de banda cambiaria, dentro del marco de un acuerdo de ajuste macroeconómico realizado con el Fondo Monetario Internacional.

En el gráfico 1, se puede apreciar la evolución del tipo de cambio en la década de los 90. Luego de la aplicación del régimen de bandas, el tipo de cambio fue aumentando durante el período. Las crisis financieras que se vivieron en la región durante esta década, los choques externos y la alta movilidad de capitales fueron factores que influyeron en mayores devaluaciones.

Gráfico 1. Tipo de Cambio Promedio 1990-1999

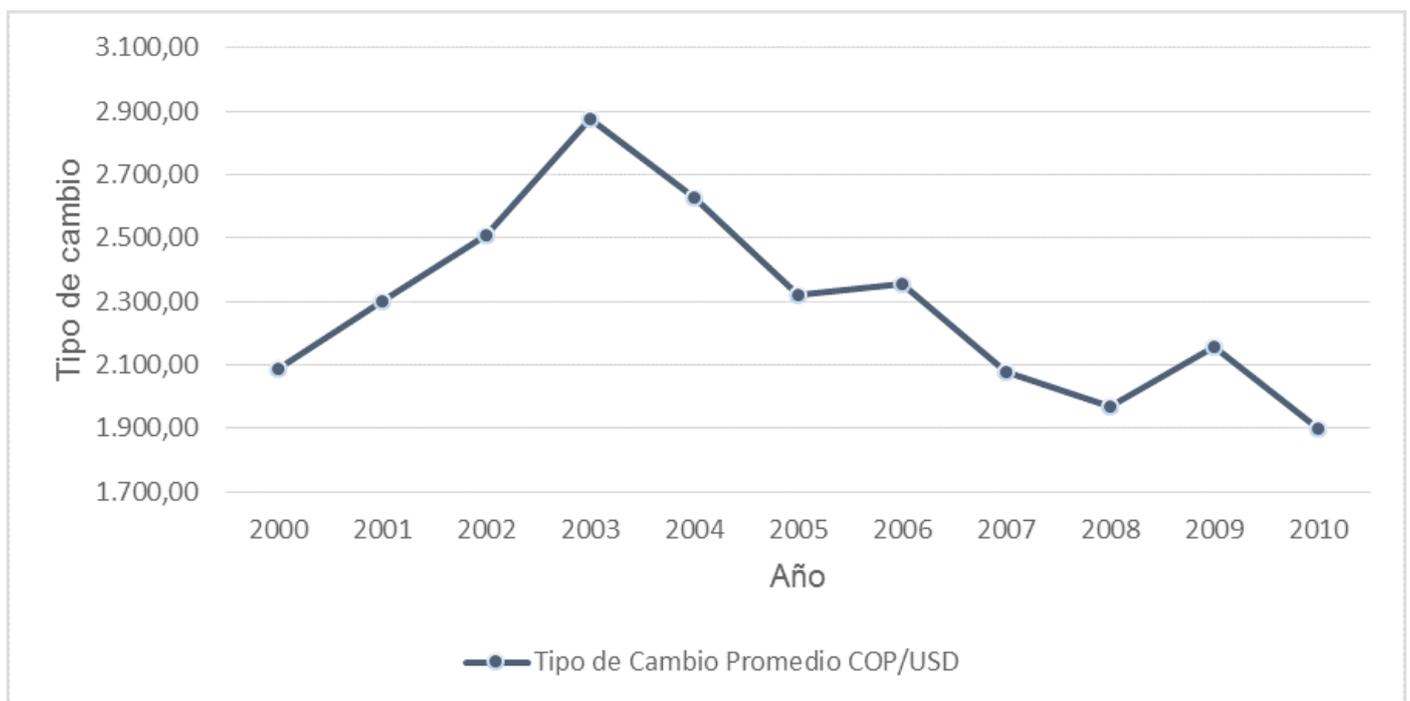


Fuente: Banco de la República. Elaboración Propia

Desde 1999 Colombia implementó un sistema de tasa de cambio flexible. Sin embargo, en un escenario de flexibilidad cambiaria, donde se consideraba que la devaluación se podría mantener durante largo tiempo y favorecería al sector exportador, en los últimos años se registró una tendencia de apreciación del peso colombiano, lo cual generó una situación que afectó los intereses de los exportadores, pero que también facilitó el pago de los intereses de la deuda externa, las importaciones y generó un aumento en la cuenta de capital y financiera.

En el gráfico 2 se puede observar la evolución de la tasa de cambio en el período 2000-2010. En el mismo se puede observar que durante los tres primeros años de este régimen el peso colombiano tuvo una tendencia a depreciarse, alcanzando su valor máximo en el 2003. Sin embargo, a partir de este punto se puede observar como el tipo de cambio fue disminuyendo, lo que indica una apreciación real de la moneda.

Gráfico 2. Tipo de Cambio Promedio 2000-2010



Fuente: Banco de la República. Elaboración Propia

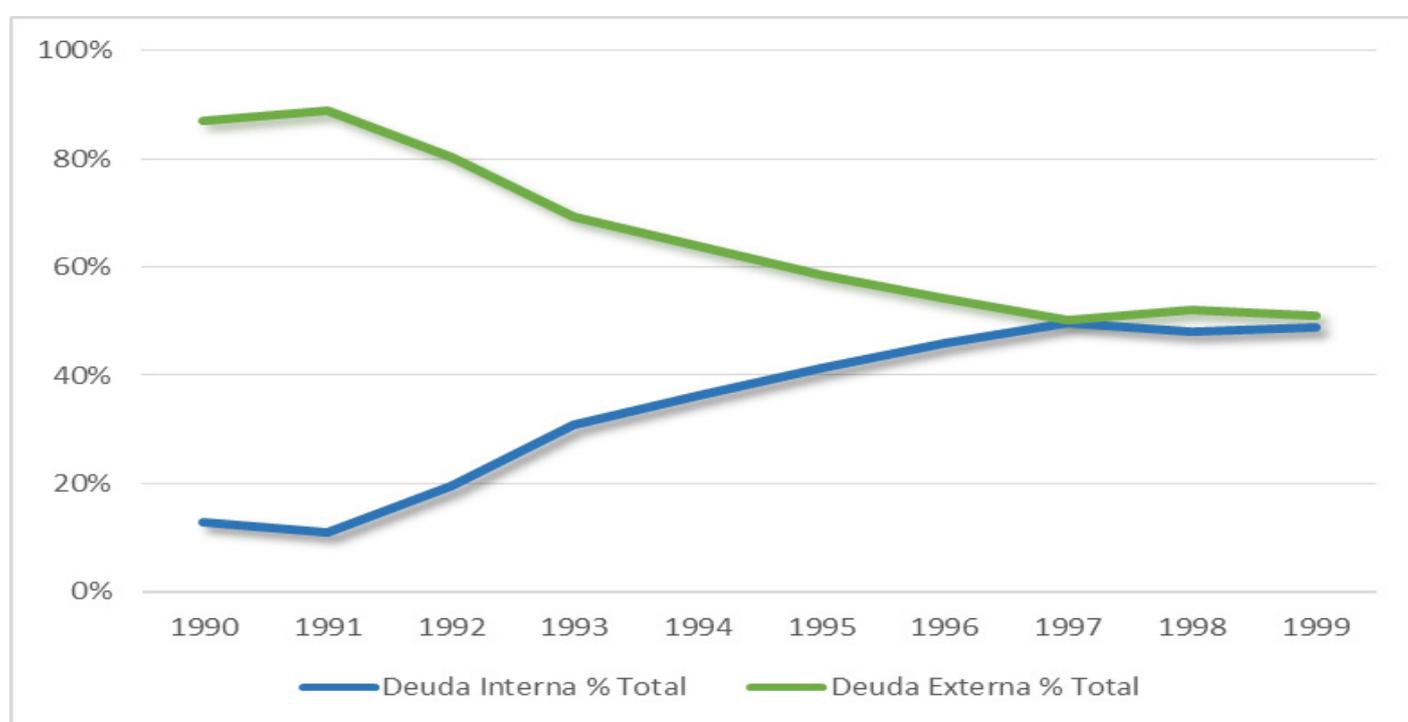
Endeudamiento Externo

A principios de la década de los 90 se dieron marcados cambios en los lineamientos de la política de endeudamiento de Colombia. Se buscaba modificar el financiamiento de la cuenta corriente, concentrándolo en recursos de largo plazo para hacer la balanza de pagos menos vulnerable a choques externos y movimientos especulativos (Orozco, 2012).

La composición de la deuda total a comienzos de este período estaba dada en su mayoría por deuda externa. En donde la misma alcanzó un máximo de casi 90% para el año 1991, siendo la deuda interna únicamente el 10% restante.

Sin embargo, en el gráfico 3 se puede observar una tendencia decreciente de la deuda externa en donde la misma va acercándose cada vez más a la deuda interna, llegando a tener un valor similar en el año 1999. En este período la deuda externa disminuyó alrededor de 37 puntos porcentuales, pasando de ubicarse en su punto máximo en el año 1991 con un valor de 88,9% a un valor mínimo en el año 1999 de 51,06%.

Gráfico 3. Composición Deuda Total 1990-1999



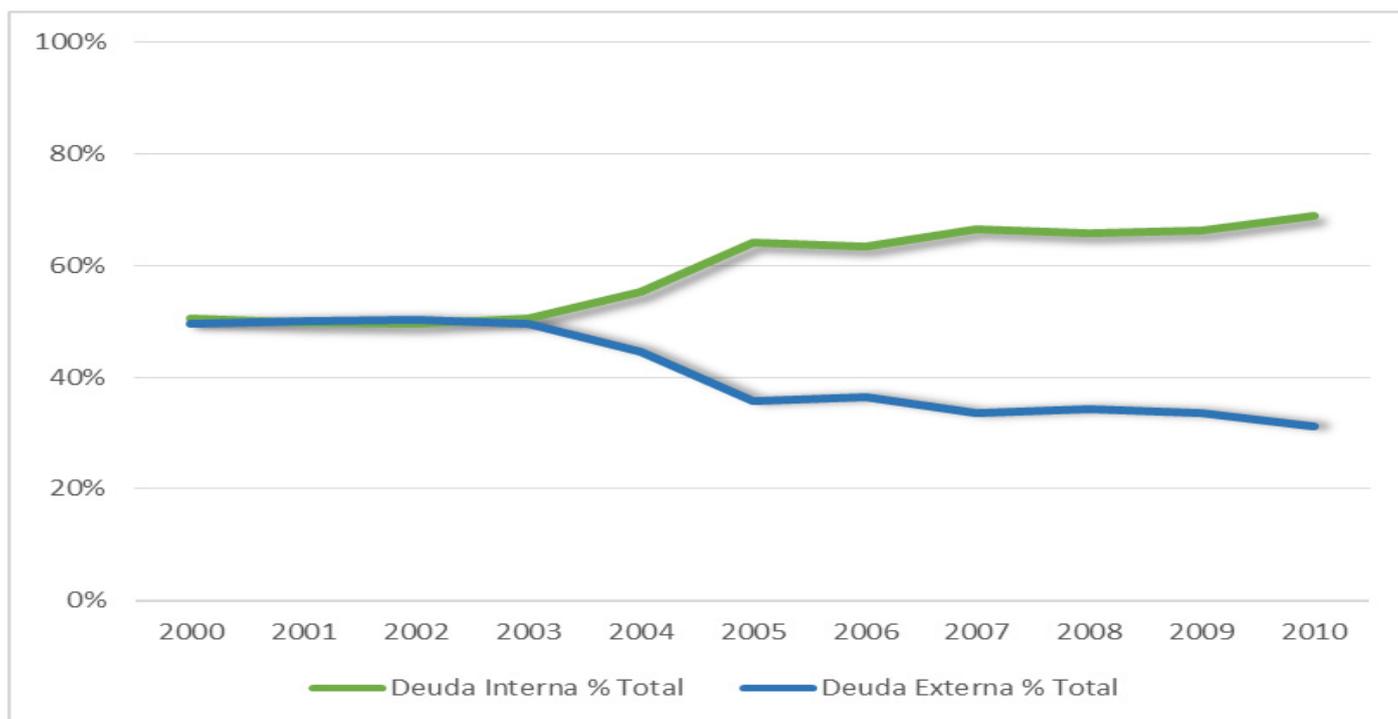
Fuente: Banco de la República. Elaboración Propia

Para este período el endeudamiento externo público se concentró principalmente en los organismos multilaterales y la banca comercial, aunque la participación de estas fuentes fue disminuyendo a favor de la emisión de bonos que fue incrementándose significativamente para los últimos años (Kalmanovitz, 2003).

El comportamiento del endeudamiento en Colombia durante el período 2000-2010 estuvo caracterizado por cambios en las vías de financiamiento del estado colombiano y condiciones de mercado que contribuyeron a reducir de manera transitoria el saldo y costo de la deuda.

Durante este período comenzaron a ocurrir cambios en la composición de la deuda. Se comenzó a evidenciar la sustitución del financiamiento externo por interno.

En el gráfico 4 se puede observar que la tendencia decreciente de la deuda externa observada en el gráfico 2 se extiende, llegando a su punto mínimo en el año 2010 con un valor de 31%.

Gráfico 4. Composición Deuda Total (%) 2000-2010

Fuente: Banco de la República. Elaboración Propia

En el periodo 2000-2010, la tasa de cambio jugó un papel fundamental en la valoración de los saldos y de los servicios de la deuda externa. Buena parte de la caída de la deuda se evidenció entre el año 2002 y 2008 y se debió principalmente al proceso de apreciación del peso colombiano que comenzó en el 2003 y que permitió que la reducción de los saldos de deuda externa fuera mayor.

“El comportamiento del endeudamiento en Colombia durante el período 2000-2010 estuvo caracterizado por cambios en las vías de financiamiento del estado colombiano y condiciones de mercado que contribuyeron a reducir de manera transitoria el saldo y costo de la deuda.”

Medición del Pecado Original en Colombia según los índices de Eichengreen, Hausmann y Panizza (2003)

Eichengreen, Hausmann y Panizza (2003) desarrollaron una serie de indicadores para establecer una medida y ver la incidencia del Pecado Original en un país, utilizando data de títulos de valores, créditos bancarios y otras emisiones de deuda.

El primer indicador es (OSIN1i), que será 1 menos la proporción títulos de valores internacionales emitidos por un país en su propia moneda a el valor total de títulos de valores emitidos por el mismo. De esta manera, un país que emita todos sus títulos de valores en su propia moneda obtendrá 0, mientras que para el caso contrario obtendrá 1. Por ende, si el valor obtenido se acerca más a 1 se estará en mayor presencia del Pecado Original.

Pero, existe un inconveniente con el índice OSIN1, ya que solo cubre los títulos de valores y no otras deudas. Por esta razón, para complementar el índice anterior. Este índice indica la proporción de la deuda externa sobre la deuda total de un país. Valores elevados del INDEXA indican una mayor dependencia del país a endeudarse externamente y, por ende, una mayor exposición a los efectos negativos del Pecado Original.

Tabla 11. Índices OSIN1 e Indexa Colombia 1990-2010

Años	OSIN1 Colombia	INDEXA Colombia	Años	OSIN1 Colombia	INDEXA Colombia
1990	1	0,8716	2001	1	0,5014
1991	1	0,8895	2002	1	0,5038
1992	1	0,8046	2003	1	0,4947
1993	1	0,6928	2004	1	0,4458
1994	1	0,6383	2005	0,96	0,3581
1995	1	0,5861	2006	0,92	0,3652
1996	1	0,5414	2007	0,88	0,3357
1997	1	0,5023	2008	0,85	0,3422
1998	1	0,5204	2009	0,87	0,3359
1999	1	0,5106	2010	0,86	0,3117
2000	1	0,4946			

Fuente: Banco Central de la Republica de Colombia, Ministerio de Hacienda y Crédito. Elaboración Propia.

Los resultados arrojados por los índices en la economía colombiana describen en esencia el comportamiento del endeudamiento externo en Colombia durante el periodo estudiado.

El OSIN1 dio resultados iguales a 1 durante casi todo el período de estudio, lo que indica que todos los títulos de valor internacionales emitidos por Colombia hasta el año 2004 estaban denominados en moneda extranjera.

Es común que países en vías desarrollo arrojen estos resultados, Eichengreen, Hausmann y Panizza (2003) señalan que el promedio del OSIN1 en América Latina entre 1999 y 2001 fue igual a 1, al igual que otras regiones del mundo en donde existe un conglomerado de países con economías emergentes.

A partir del año 2005, los valores del OSIN1 en Colombia fueron disminuyendo, alcanzado para el 2010 un valor de 0,86. Esto indica que Colombia logró emitir títulos de valor en pesos colombianos en el último quinquenio de la década pasada.

El buen comportamiento de los principales agentes económicos y el aumento en la confianza de los inversionistas gracias a la sostenibilidad del crecimiento económico y las condiciones de seguridad del país dieron paso para que Colombia lograra incursionar en los mercados externos a través de emisiones denominadas en moneda local (Tovar, 2007).

Aún con la estabilidad macroeconómica reflejada en Colombia para este período y con una tasa de cambio mucho más estable y menos volátil, no se logró colocar bonos masivamente en los mercados internacionales formales. El porcentaje de bonos en pesos colombianos colocados en el exterior fue muy pequeño y todavía no está clara su sostenibilidad en el futuro. Este hecho es de esperarse ya que para los países en vías

de desarrollo como es el caso de Colombia, se les dificulta lograr una fuerte participación en la colocación de bonos a nivel internacional por falta de disponibilidad de la moneda en los mercados externos, ya que para poder negociar títulos en una moneda específica la misma debe ser activa en los mercados internacionales formales.

Analizando el otro índice desarrollado para medir el Pecado Original sobre la economía colombiana se puede observar como el INDEXA con el transcurso de los años fue disminuyendo paulatinamente, pasando de 0,87 en el año 1990 a 0,31 en el año 2010. Esta disminución en este índice indica que Colombia ha reducido su dependencia al apalancamiento externo.

Referencias bibliográficas

- Eichengreen, B. Hausmann, R. (1999) Exchange Rates and Financial Fragility.
- Hausmann, R. Panizza, U. Stein, E. (2001) Original Sin, Passthrough and Fear of Floating.
- Eichengreen B, Hausmann R, y Panizza, U. (2003). The Pain of Original Sin.
- Marín, C. (2009) Riesgo Cambiario y los Mecanismos de Cobertura en el Sector Colombiano. Colombia
- Uribe, A. (2011) Ciclos Económicos en Colombia: Bonanza y Recesión. Colombia
- Orozco, C. (2012) La Deuda Externa en Colombia y su Efecto en el Producto Interno Bruto en el Periodo de 1988-2008.
- Tovar, C. (2007). Colombia: ¿hacia la redención del pecado original?. Corficolombiana: Investigaciones Económica. Colombia.

MacroMet

MacroMet es una revista trimestral cuya finalidad es la divulgación del conocimiento económico, mediante la publicación de artículos académicos y de opinión tanto de economistas profesionales como de estudiantes de Economía.

MacroMet es una iniciativa del MacroClub de la Universidad Metropolitana y está abierta a todas las corrientes del pensamiento económico sin distinción alguna.

Las ideas y opiniones expresadas en MacroMet son de responsabilidad exclusiva de los autores de los artículos.

Para cualquier información sobre MacroMet o para envío de artículos a ser considerados para su publicación, dirigirse a:

clubmacrounimet@gmail.com

