

Revista
ECONOMIA

Número 90

Abril de 1993

privatizaciones

tecnología

inflación

Instituto de Investigaciones Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Central del Ecuador

REVISTA ECONOMIA

Nº 90

Abril 1993

Econ. Patricio Andrade A.

**DECANO DE LA FACULTAD
DE CIENCIAS ECONOMICAS**

Econ. Isaías Campaña

**DIRECTOR DEL INSTITUTO
DE INVESTIGACIONES**

Instituto de Investigaciones Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad Central del Ecuador

Levantamiento de texto,
diagramación,
fotomecánica e
impresión,
Editorial Universitaria.
Quito, 1993

UNIVERSIDAD
CENTRAL DEL
ECUADOR

Printed in Ecuador
Impreso en el Ecuador.

INDICE

EDITORIAL	5
PROLOGO	
"LA REVELACION NEOLIBERAL" .-	
José Dávalos H.	7
PRIVATIZACION Y DESARROLLO.-	
René Benalcázar	11
LA ECONOMIA INTERNACIONAL Y SUS IMPACTOS EN EL PAIS.-	
Nelson Rodríguez A.	21
LA EXPERIENCIA DE COREA DEL SUR Y TAIWAN, EJEMPLO PARA AMÉRICA LATINA?.-	
Rhys O. Jenkins.....	31
LOS PRODUCTOS DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGIA.-	
Isaías Campaña C.	47
LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN EL ECUADOR.-	
Galo Viteri D.	63
LA POBLACION EN LA CIUDAD DE QUITO.-	
Genoveva Méndez de Herrera	77
POLITICA ECONOMICA Y PLANES DE AJUSTE: UNA INTERPRETACION DEL PROCESO INFLACIONARIO.-	
Armando Pérez.....	89

EDITORIAL

LOS SOFISMAS DE LA MODERNIZACION DEL ESTADO

En el Ecuador existe una absoluta mayoría que considera que es necesario modernizar al aparato del Estado, con el objeto de que juegue un papel esencial en el desarrollo económico y social del país. Sin duda, muchas de las funciones que actualmente cumple el Estado en la economía y el ámbito social son completamente deficientes; un considerable número de empresas estatales generan bienes y servicios a costos sumamente elevados y de una calidad que deja mucho que desear.

El Ejecutivo hace poco tiempo envió al Congreso Nacional un proyecto de ley relativo a la modernización del Estado, tendiente, según sus autores, a conseguir la eficiencia del aparato productivo. Para lograr tan loable objetivo se prevé privatizar las empresas del Estado y despedir a cientos de miles de trabajadores del sector público vía compra de renunciaciones.

Los teóricos de la modernización parten de una premisa falsa, puesto que todos los problemas de la economía nacional los atribuyen a la excesiva participación del Estado en la economía e igualmente al excesivo número de burócratas que laboran en las diversas dependencias del sector público. A fin de ejecutar las privatizaciones, se creó y se bautizó un nuevo organismo del Estado llamado CONAM, en cuyo directorio se encuentran representadas exclusivamente las élites empresariales del país.

El problema de la ineficiencia del aparato productivo se ha manejado en forma maniqueísta, esto es, que la empresa privada es sinónimo de eficiencia y que la empresa pública es ineficiente. Quienes comparten esta opinión están absolutamente equivocados, ya que un importante número de empresas del Estado otrora estuvieron en manos del sector privado y los gobiernos se vieron obligados a intervenir precisamente para evitar que liquidaran.

El Estado en 1974 se vio obligado a intervenir en Ecuatoriana de Aviación por propio pedido de sus accionistas, ante la ineficiencia de sus directivos y la incapacidad para cumplir con sus obligaciones financieras. En el ingenio azucarero AZTRA, el Estado, a través de la Corporación Financiera Nacional, tuvo que invertir cientos de millones de sucres y hacerse cargo de su administración frente, igualmente, a la incapacidad para cumplir con sus obligaciones financieras, a pesar de que figuraban como accionistas contados empresarios del país. Del mismo modo, uno de los casos más típicos y conocidos en que el Estado actuó como salvavidas del sector privado es el de La Previsora, cuyos directivos concentraron el crédito, en forma ilegal, en un grupo de empresas que estaban relacionadas con los intereses del banco. Por los mismos motivos, arriba señalados, el Estado asumió el control de las empresas Fertisa, Cementos Guapán, ingenio azucarero Taina, etc.

En otros casos, el Estado se vio en la necesidad de intervenir debido al hecho de que el sector privado nacional no disponía de suficientes capitales que demandaba la construc-

ción de empresas de grandes dimensiones, como la explotación e industrialización del petróleo, las gigantescas obras hidroeléctricas, las telecomunicaciones, compañías de transporte marítimo, etc. En esta línea se desarrollaron las empresas que promovieron tanto la Dirección de Industrias del Ejército (DINE) como la Corporación Financiera Nacional (CFN).

De efectivizarse el proceso de privatizaciones, tampoco, hoy en día, los grupos empresariales nacionales estarían en condiciones de poder comprar las empresas estratégicas del Estado, por sus elevados costos, sino únicamente las firmas transnacionales, que mediante la compra de papeles de la deuda externa en los mercados secundarios pasarían a controlarlas con inversiones equivalentes a un 25 o 30% de su valor real. Sería el absurdo más grande que el capital extranjero compre a precios de liquidación las empresas estatales, que son patrimonio de todos los ecuatorianos, y que con tanto esfuerzo se construyeron en el país a lo largo de los últimos decenios.

Reiteradamente los voceros gubernamentales vienen sosteniendo que existe un excesivo número de empleados en los diversos órganos del Estado como que se desconociese que los sucesivos gobiernos, a su turno, llevaron oleadas de nuevos burócratas a las distintas dependencias del sector público, producto de los compromisos adquiridos con los partidos que avalizaron sus políticas económicas.

En la estrategia del Gobierno para modernizar el Estado, no se ve por ningún lado que se intente redistribuir la riqueza en el país. Según el ex-Presidente de la República, doctor Oswaldo Hurtado, Ecuador es uno de los países de América Latina en que se encuentra más profundizada la brecha entre quienes concentran la riqueza y aquellos que no disponen de los ingresos suficientes para satisfacer las más mínimas necesidades. Frecuentemente los adictos a las privatizaciones citan como ejemplo del éxito de las políticas neoliberales a los países del sudeste asiático, pero soslayan el hecho de que la brecha entre los que poseen los medios de producción y los que no disponen, es relativamente pequeña.

El régimen, también, soslaya en su objetivo de modernizar el Estado, el papel de la tecnología en la producción de bienes y servicios, siendo hoy en día la investigación el elemento fundamental de los factores de la producción. Si el Estado no diseña una política para incentivar la creación y difusión de tecnologías (equipando los centros de investigación, suministrando ayuda financiera y promoviendo la articulación de los centros de enseñanza superior con los sectores público y privado), el proceso de modernización del aparato productivo está condenado al fracaso.

En el presente número de la "Revista Economía" se incluyen artículos que son motivo de debate nacional, como las privatizaciones, la nueva situación económica internacional y las causas que provocan la inflación. También se incluyen artículos relacionados con el rol de la tecnología en el ámbito económico, así como un estudio relativo a la evolución de la población en la ciudad de Quito.

PROLOGO

LA REVELACION NEOLIBERAL

Todo parecía indicar que Adam Smith y su "argumento histórico" habían sido sepultados física e intelectualmente. Sin embargo, durante el siglo actual, varios intentos han habido para preparar, con cantos y loas, la parusía del Dr. Smith. Tal vez por ello Carlyle bautizaría a la economía como una "ciencia". O será por el pesimismo que esta ciencia emana?

Como quisiera que sea, en los últimos lustros, y urbi et orbi (o casi), el *laissez faire* de Adam S. ha ganado una partida. Esto es un hecho inobjetable. Empero, habría que preguntarse si sus teorías se imponen artificiosamente a través de la política económica de los estados; o, si sus teorías explican e interpretan realmente lo esencial de la sociedad.

Talvez la presencia escatalógica de Smith, en el nivel académico, se deba, en la segunda mitad de este siglo al perseverante trabajo del austro-inglés Hayek, Frederick Von Hayek, quien hasta el Nobel de 1975 a pesar de su insistencia intelectual, se le mantenía en una dorada penumbra; sin embargo, la Theacher, Reagan, Pinochet y Cía (CIA) fueron sus principales mentores y su brazo armado para tratar de intervenir en la realidad como si se tratase de una auténtica guerra convencional. Y a lo mejor es la "guerra de todos contra todos" que Hobbs creía posible apacentar con la presencia de Leviatán.

Para Hayek el liberalismo converge con las teorías físicas, químicas y biológicas basadas en la "ciencia" del caos (c.f.: Sorman 188). Esto equivaldría a que la confusión materializada en la sociedad, desde la cosmogonía neoliberal, pueda conducir (y conducirá! sostiene San Hayek), a un "orden superior". El modisto de la ciencia del caos Prigoguin (Nobel de Química, 1977), de quien Hayek es devoto, considera al caos como la madre de todas las ciencias, y "en la economía funciona también este modelo". En este punto: el Nyx (la noche) y Erebo (las tinieblas) del caos de Hesíodo, son omnipresentes. Tal como van las cosas en el mundo, parecería ser cierto. el Khos, el abismo, entre el norte y el sur es más profundo; en este último la noche y las tinieblas forman el horizonte.

Sin embargo y siguiendo a los ilustres neoliberales anglosajones, el mercado se formaría con el "Big-Bang"; por ello talvez será que el mismo Smith sostenía la necesidad de ser "un espectador imparcial" que observa la naturaleza humana como observa la naturaleza no humana. El espectador imparcial está, pues, en la nada, no forma parte de ninguna naturaleza ni humana ni no humana (¿zoológica?). Por ahí se explicaría lo no humano del neoliberalismo.

A Hayek se le atribuye (Sorman, loc. cit) que en la economía de mercado, así como en la naturaleza (subarayado JDH) el orden nace del caos: la armonización de millones de decisiones conduce no al desorden sino al orden superior. Millones de seres homogenizados, e indiferentes a su entorno, "libres", formarían el gran rebaño humano y ¿las clases sociales? "Eso" es invento de Marx y del diablo. Se sabe que al mercado lo determina el trabajo; sin embargo para los neoliberales ésta no existe, ni en la historia ni en la realidad: "arreglamos la historia a la manera como los primitivos arreglan los mitos: una manipulación arbitraria para inventar una visión global del universo" (Lévi Strauss). El mercado se convierte así en un demeargo mitológico, en la saga de la burguesía.

En efecto, a Hayek le sucedió lo contrario que a Michy Mouse: mientras éste nació feo y grotesco y al cabo de décadas tórnoce paulatinamente niño, a aqué: "cuando yo era joven -dice- el liberalismo era ya viejo. Ahora que soy viejo es el liberalismo es el que ha rejuvenecido". Milagros del capitalismo. Al primer personaje lo transformó el sistema y la transmigración del liberalismo la provoca el sistema: Determinismo? Talvez, el envejecimiento y muerte del ilustre profesor de Friburgo haya sido cosa del azar.

El tantrismo del pensamiento económico anglosajón ha hecho posible que el doctor Smith nuevamente imparta cátedra no solo en el norte del planeta, sino que sus bendiciones alcancen a las yermas cabezas de la clase dirigente de las aldeas del sur.

Hay otro elemento que se conjuga con la visión anterior, es el hecho de que la economía con el disfraz de ciencia se empieza a alimentar de las ciencias naturales: la biología, la teoría sintética de la evolución (darwinismo más mendelismo), la genética.

Etología económica. Eso es. O Entomología aplicada a la sociedad humana; y claro que ya hay una ciencia, que tiene estos contornos, y se ha desarrollado la sociobiología, según la cual si la religión en general ya esta programada genética-

mente, la economía, ¡zas!: juego de niños. La oferta y la demanda, naciendo en el caos, pasando por el "orden superior" de la sociedad endogámica es, ahora, o será mañana, cuestión de la farmacopea.

La discusión estaría entonces, si se circunscribe en el universo filosófico y metodológico de la secta de moda, entre el determinismo y la incertidumbre, entre la determinación y el azar, entre el saber si Dios juega o no a los dados, entre el orden y el caos. Marxistas: ¿la base determina la super estructura?, y ya no, ¿vivimos en la historia como peces en el agua?

Aquí se atraviesa un problema que para los liberales "neos" y "antiguos" les tortura: la moral. Para el doctor Smith, fácil: los sentimientos primarios psíquicamente puros rigen la economía y también la moral social. Doscientos años después para el profesor Hayek, la moral se circunscribe en el respeto a los negocios, a los contratos y sus derivados. Para los dos una moral casi biológica. Los mercaderes han alcanzado el nirvana. Así es como una moral de almanaque abrazada de una economía de querubines constituyen el emeth (la verdad) neoliberal. Pero, la realidad es necia, tozuda: por lo menos en los últimos seis mil años de historia del hombre "civilizado", el caos no ha alcanzado jamás un orden superior. Hay que reconocer que si ha logrado un caos en un nivel superior. Tal vez es el punto de vista metafísico, en los próximos eones se logre el "orden superior" (demarquía, la llama F. Von Hayek). Para tranquilidad espiritual de los sacerdotes que recibieron la revelación neoliberal y sus monaguillos sureños.

Hay que aceptar también que el "orden superior" nacido del caos, tal vez se refiera a la implacable racionalidad de los negocios, a la lógica de la rentabilidad: las dos se imponen, aunque ello no sea objeto de la economía sobre millones de miserables que, como sombries, pululan el planeta.

Los hijos mongólicos de este anacronismo han sumido a la ciencia económica (por lo menos hasta donde ella ha avanzado) en un auténtico caos, que nada tiene de mítico: la han convertido en una artesanía cuantitativa, en una macrocontabilidad, en una notaria de hechos consumados; y con las matemáticas, como sostiene René Thom, dan la sensación de objetividad. No es ciencia, ergo, en ese territorio no existe debate, hay pues que, para comprenderlo entrar a otro nivel: a las áridas, dunas de la unidimensión tecnocrática.

Si sólo fuera una inocente reflexión estética de Don Hayek, y sus nobeleros no tendría sentido penetrar en la lógica de su discurso, pero estas ideas provocan millones de víctimas.

¿De qué ciencia se puede hablar si en el discurso neoliberal que, de paso, orilla a Keynes como un extremista de izquierda, se impugna la intervención del Estado, pero en su praxis, se somete a la intervención artificial de organismos creados por el capital imperial: FMI, Banco Mundial? Este intervencionismo coarta no solo la libertad individual sino la de pueblos enteros. Mas, ello les tiene sin cuidado a los intelectuales del neoliberalismo.

¿De qué ciencia nos hablan cuando su discurso niega la presencia de la descomposición social creada por la propia guerra económica inspirada en ese mismo discurso?

Parece que todas las ciencias se esfuerzan por alcanzar para el hombre formas superiores de bienestar, pero la economía, por sus frutos, es más bien un instrumento de muerte. Todas las ideas del hombre, nacen en él, se transforman en él y mueren en él. Es el hombre el que puede modificarlas y al modificarlas, modificarse a sí mismo. Las mutaciones sociales no se producen por ninguna exterioridad al hombre. ¿Acaso no es un vil oportunismo acudir a la intermediación de Dios para solucionar los problemas humanos?

No es ningún fisga manejar desde el gobierno, a la sociedad, como si se tratase de una suma de objetos. Es, sí, una broma macabra sostener que en economía "dos más dos son cuatro", como sustuviera una dama-economista que cogobierna por estos lares; con este argumento, con el perdón del bello sexo, estaría dando la razón al tortuoso Schopenhauer. La broma es macabra, pues como resultado de las decisiones basadas en esta apreciación del mundo, el ser humano, la naturaleza, les importa un rábano. ¡Viva la utilidad!, ¡abajo el hombre!, ¡abajo la vida!

José Dávalos H., 1993

PRIVATIZACION Y DESARROLLO

Dr. René Benalcázar

INTRODUCCION

Las privatizaciones pueden afectar su propia existencia. El agua que usted consume, la energía que utiliza, el teléfono con el que se comunica, pueden pasar a ser propiedad de empresas multinacionales, cuyo dominio y utilidad corresponda a grupos de accionistas residentes en Estados Unidos, Europa, Japón u otros países.

El objeto de esta conferencia es definir la privatización, procurar una explicación para efectuarlas, analizar su conveniencia a la luz del interés nacional y encontrar alternativas para solucionar los problemas que se pretende resolver.

Entendemos por privatización la transferencia de los derechos de propiedad sobre los activos y pasivos de una entidad o empresa perteneciente al sector público, a personas del sector privado.

Mediante privatizaciones se venden empresas estatales de agua potable, energía eléctrica, productoras de hierro, cemento o de cualquier otra clase de bienes o servicios.

No debe entenderse como privatización la venta de empresas privadas nacionales a sociedades extranjeras como errónea o mal intencionadamente se pretende dar a entender, por ejemplo en la Revista América Economía No. 49 de abril de 1991.

Cuando hablamos del interés nacional, nos referimos al concepto de desarrollo económico, el que debe entenderse como no solo el aumento del ingreso por habitante, sino además como un proceso que propende al uso, combinación y conservación óptimos de los factores de la producción y de los recursos naturales. Y una distribución de ingresos basada en el trabajo, la productividad y la eficiencia, todo lo cual debe resultar en un crecimiento armónico y sostenido que sirva para

mejorar la calidad de vida de los habitantes de un país. "Al decir calidad de vida significa el mejoramiento del vigor físico, la inteligencia, la razón, en un ambiente de libertad, amor y felicidad" (Dr. René Benalcázar, "El desarrollo económico del Ecuador", capítulo 12, pág. 490, 1989). En consecuencia, la conveniencia de privatizar o no las entidades del sector público debemos juzgarlas a la luz de su efecto sobre el incremento del ingreso por habitante, el aumento de puestos de trabajo, la distribución más justa del ingreso y el uso, combinación y conservación óptima de recursos, y no únicamente por el aumento de ingresos del sector público, con el fin de saldar déficits presupuestarios.

QUIEN PROMUEVE Y A QUIEN LE INTERESAN LAS PRIVATIZACIONES?

La tesis de privatizar los bienes del estado es parte del esquema neoliberal, conjunto de teorías que fueron propuestas por los partidos de derecha: El Conservador de Inglaterra y el Republicano de los Estados Unidos principalmente, tendientes a evitar la ampliación de las políticas sociales seguidas por el partido laborista y demócrata, respectivamente, de esos países. El principal teórico divulgador de esta doctrina es Milton Friedman.

Inglaterra después de la Segunda Guerra Mundial, pasó a ser una potencia económica y militar de segunda o

tercera categoría, después de Estados Unidos y la Unión Soviética, cayendo en una declinación económica y social de tipo estructural; una vez que perdió sus colonias de Asia, especialmente la India y Paquistán, de Africa y el Caribe.

Reducido el Imperio debía disminuir su administración y esa fue la principal razón para restringir las empresas y entidades públicas.

El caso de la divulgación y apogeo del neoliberalismo en Estados Unidos obedeció a las consecuencias de las guerras de Vietnam y Corea y al mantenimiento de la Guerra Fría con la Unión Soviética.

El costo de esa lucha imperialista, significó la reducción de las reservas monetarias, que Estados Unidos acumuló durante la Segunda Guerra Mundial, cuyas cuantiosas existencias permitieron que los demás países confiaran en el dólar, como moneda de referencia al oro, en el primer convenio del Fondo Monetario Internacional.

Los déficits crónicos de la balanza de pagos de Estados Unidos, obligó a Nixon a romper unilateralmente el Convenio del Fondo y dejar flotando el dólar a la par de otras monedas; lo cual generó una ola de devaluaciones sucesivas de diferentes monedas, gestando un proceso inflacionario a comienzos de la década de los años setenta; que se agravó con la subida de los precios del petróleo des-

de 1972. Esa inflación fue validada con emisión de dólares sin respaldo oro y con la ampliación de la oferta de eurodólares en Europa.

Tal inflación fue transferida a los países que tienen al dólar como moneda de referencia, vía costos de producción, por el alza de los precios de bienes de capital, de materias primas importadas y de bienes de consumo final.

El alza de los precios de petróleo, generó un exceso de liquidez en la banca privada internacional, por los depósitos que los países exportadores del crudo efecturaron con los ingresos provenientes de sus ventas.

La banca privada internacional prestó esos dineros a los países en desarrollo, mediante pago de comisiones a los deudores, a tasas de interés fluctuantes. Prestados esos capitales, el Banco de la Reserva de los Estados Unidos subió las tasas de interés, causando el alza de los de la banca privada hasta llegar al 25% de 1981, cuando su tendencia histórica de 1800 a 1950, fluctuó alrededor al 3.5% anual.

La subida violenta de la tasa de interés en una ya cuantiosa deuda, imposibilitó pagar a muchos países: Brasil, Perú, Bolivia y especialmente México en 1983, dejó de pagar intereses y capital, provocando la drástica disminución de nuevos créditos, lo cual generó un gravísimo problema de iliquidez de divisas en dichos países.

Obligados los deudores a pagar porcentajes mayores al 20% de sus exportaciones, por servicios de deuda externa, tuvieron que contraer las importaciones.

Reducidas las disponibilidades para importar, se inició una ola de políticas restrictivas tanto en los países industriales como en los de menor desarrollo, disminuyendo aún más el comercio exterior, lo cual agudizó la paralización interna de las economías y precipitó nuevas devaluaciones.

Fue entonces que el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y el Servicio de Inteligencia de los Estados Unidos a través de la AID divulgaron el neoliberalismo como medida salvadora de la crisis.

El liberalismo económico fue propuesto por Adam Smith en 1775 y fue gratamente acogido por la élite industrial de entonces, por que sus postulados coincidían con los intereses de industriales y comerciantes, quienes trataban de liberarse de los controles del Estado y de las limitaciones establecidas por los sindicatos de artesanos. Necesitaban del libre comercio y de libres empresas para ampliar sus ingresos.

La idea de lo que es bueno para el individuo es bueno para la sociedad, y de que la búsqueda del bienestar in-

dividual se contribuye, aún sin quererlo, el bienestar social fue la esencia del pensamiento de Smith; y, en consecuencia el Estado debe dejar hacer y dejar pasar, para que la mano invisible, a través de las leyes de oferta y demanda asignen los recursos y los factores de la producción según las preferencias del consumidor expresadas en el mercado mediante la decisión de comprar a determinado precio.

Este argumento basado en el egoísmo humano requiere de varias condiciones para que funcione: Es necesario que exista libertad de empresa; condiciones de competencia más o menos iguales de productores y consumidores; movilidad de capitales y de mano de obra para producir los ajustes en la oferta conforme a los dictados de la demanda; es necesario que los consumidores estén muy bien informados sobre los precios prevalecientes en los mercados; éstas, entre las condiciones necesarias. Esas condiciones no se cumplieron en el siglo XVIII, mucho peor en el siglo XX. En este siglo, el mercado se caracteriza por la competencia imperfecta. Los países tienen diferentes niveles de desarrollo. La técnica en los procesos productivos es distinta. Los capitales no se movilizan libremente. La banca privada internacional y la nacional tienen claras preferencias en la prestación de sus capitales, en base a posibles utilidades y a seguridad en la recuperación constituyendo verdaderos oligopolios financieros.

La mano de obra tampoco puede movilizarse libremente. Europa, Japón, Estados Unidos mantienen rígidas políticas de inmigración.

Las técnicas de producción son protegidas celosamente cada vez más, por las grandes empresas industriales y de servicios. Los consumidores son persuadidos a base de manipulación mental, a comprar no lo que deberían para mejorar su calidad de vida, sino aquellos bienes y servicios que generan más utilidades al productor. Siendo éste el soberano y el consumidor el esclavo de las modas y de necesidades ficticias creadas por la propaganda.

Así se han constituido gigantes empresas multinacionales. Tan grandes, que las 50 más importantes del mundo ocuparon en 1987 a 8.8 millones de personas y vendieron 1.5 trillones de dólares, esto es 752.246 veces más que el total de exportaciones del Ecuador en ese año, que fueron de 2 mil millones de dólares, según información de la Revista Fortune Internacional No. 16, de agosto de 1988.

Así, la empresa privada ha desarrollado las industrias más destructoras de la humanidad. La de las armas, drogas, pornografías, sin mencionar los oscuros negocios de la banca privada internacional y la venta de teorías tan negativas como el neoliberalismo para los pueblos latinoamericanos.

QUE PROPONE EL NEOLIBERALLISMO?

Este sostiene que el desarrollo del Estado ha sido la causa de la crisis actual. Culpa a los gobiernos de haberse excedido en gastos y haber restado disponibilidades al sector privado. Culpa a los gobiernos de ineficiencia en el manejo de sus recursos y/a los servidores públicos de haberse incrementado excesivamente en número y remuneraciones.

Culpa al desarrollo industrial de los países en desarrollo, a base de sustitución de importaciones, de haber causado los déficits crónicos de las balanzas de pagos, y de la crisis en su comercio exterior.

Acusa el control del sistema monetario que en base a fijación de tasas de interés y de tipo de cambio fijo, no dejan crecer los mercados financieros para que la banca privada nacional e internacional y las multinacionales puedan, a través de la especulación, controlar los mercados de divisas y de capitales, facilitando al mismo tiempo las importaciones indiscriminadas de bienes y servicios.

En suma, le acusan al estado de ser la causa de la crisis de estanflación que estamos viviendo, caracterizada por la disminución del ingreso por habitante y la inflación que trae como consecuencia la concentración de la riqueza y del poder y la pauperización

masiva de trabajadores y pequeños negociantes.

Sus propuestas, en base a estas falsas acusaciones, las hacen aparecer obvias: Hay que reducir el tamaño del estado, no hablan del gobierno solamente. Hay que disminuir los ingresos y gastos del estado. Hay que desaparecer los controles en la política monetaria, crediticia y cambiaria. Dejar que varíen libremente las tasas de interés, el tipo de cambio, el sistema general de precios. Liberar importaciones y exportaciones. Reducir el gasto social y todo tipo de subsidios.

Pero los neoliberales pretenden desconocer el verdadero origen de la crisis que los repetimos en resumen: La guerra fría que gestó el caos monetario internacional, el alza de los precios de petróleo que agudizaron la inflación; el endeudamiento externo excesivo privado seguido del alza violenta de intereses.

A estas causas hay que agregar aquellas políticas que han causado la prolongación de la crisis. Aquí conviene recapitular las medidas de ajuste exigidas por el Fondo Monetario, el Banco Mundial, la AID de los Estados Unidos, consistentes principalmente en:

- Reducir la demanda agregada de bienes y servicios a través de devaluaciones violentas o graduales. Su efecto es disminuir el poder adquisi-

sitivo de las monedas locales, lo cual permite continuar la producción de bienes primarios de exportación, aún con términos de intercambio desfavorables, mediante la reducción de ingresos y remuneraciones reales, tanto de los sectores productores de bienes de consumo interno como de exportación.

- Nacionalización de la deuda privada externa (sucretización), a fin de garantizar que sea el gobierno el responsable del pago y exigir a las autoridades de turno la asignación de porcentajes del presupuesto general del estado cada vez mayores.
- Aumentar los ingresos del sector público subiendo el precio de los bienes y servicios del estado: tarifas de agua, energía, teléfonos u otros impuestos.
- Reducción del gasto público mediante la disminución del número de empleados y de sus remuneraciones reales -vía devaluación-. Y las privatizaciones de empresas públicas, para generar un mayor excedente para el pago de la deuda.
- Liberalización de la política monetaria. Dejando variar las tasas de interés y los tipos de cambio, a fin de evitar las cortapisas legales para las devaluaciones violentas o graduales, y permitir la libre exportación y a su vez el encarecimiento de

las importaciones, capaz de generar saldos favorables en la balanza comercial que dejen márgenes para el pago de la deuda en dólares.

En resumen, los procesos de ajuste económico exigidos por el Fondo Monetario, son planes para incrementar la disponibilidad de ingresos al sector público para el pago de la deuda externa. Su efecto sin embargo es contrario a ese propósito en el largo plazo, porque genera la reducción de la demanda agregada, paraliza el desarrollo de la economía, disminuye la industrialización. A cambio a nuestros países se les incita a competir con productos agrícolas de exportación, que históricamente es el sector de altos riesgos y de bajos ingresos. Así se nos ha sumido en la crisis de estanflación a los países latinoamericanos y hemos perdido nuestra capacidad de producir y por ende de pagar la deuda.

La crisis actual está prolongándose más que la de los años 30. Esa crisis precisamente demostró que el liberalismo económico no sirve para salir de la misma. Fue el gobierno el que tuvo que incrementar el gasto público mediante déficits presupuestarios, a fin de estimular el consumo y la inversión, así generar más ingresos para cambiar el proceso de contracción por el de expansión económica. Utilizando la capacidad de producción instalada, incrementando la oferta de puestos de trabajo, aumentando los salarios reales. Fue la teoría keynesiana, que propugna

la participación del gobierno en la orientación y estímulo a la economía, la que logró superar la crisis de los años 30.

LAS PRIVATIZACIONES

En el contexto que se acaba de presentar, son en consecuencia, parte del esquema neoliberal con el propósito de, reduciendo el tamaño del estado, incrementar los recursos destinados a pagar la deuda externa, y al mismo tiempo abrir el mercado de bienes de capital en los países en desarrollo, para que las empresas privadas nacionales o extranjeras, puedan comprar, a precios de oportunidad, empresas del sector público que ya han sido establecidas, que tienen mercados asegurados y muchas de ellas condiciones monopólicas u oligopólicas. El poder de decisión sobre crecimiento de las mismas, eficiencia, costos, precios, áreas y calidad de servicios, pasa a manos del interés y objetivos de grupos de administradores y accionistas residentes usualmente fuera del país y sin interés social o nacional.

Los pagos al gobierno lo hacen con frecuencia con la compensación de la deuda externa, cuya cartera los bancos acreedores la han estado vendiendo, por ejemplo en el caso de Ecuador, a menos de la tercera parte de su valor nominal, obteniendo altas utilidades por ese concepto.

Las privatizaciones se han efectuado en varios países precisamente en

las actividades más rentables y de mayor desarrollo futuro: las comunicaciones, transporte y banca. El 90% de esas privatizaciones de Argentina, México y Venezuela se han hecho en esos tres rubros. La experiencia de las privatizaciones en Chile pueden resumirse en el siguiente párrafo escrito por el Dr. Santiago Escobar, Director Académico de la Comisión Sudamericana de Paz, con motivo del Seminario Internacional sobre el papel empresarial del estado, efectuado en Quito en enero de 1992.

“Un papel protagónico se ha asignado al proceso de venta de activos estatales, aunque ello es una verdad a medias y en muchos casos una pérdida patrimonial neta del Estado Chileno” y agrega: Fueron mejor otros cambios en la estructura general de la economía chilena lo que le permitió salir de la crisis.

La experiencia de México expuesta por el profesor Roberto Rives, Asesor de la Secretaría General del Instituto Mexicano del Seguro Social, anota: En México la privatización ha obedecido más a la existencia de presiones externas como las del FMI, que condicionó el suministro de recursos a la reducción del gasto público y a la magnitud del estado y, por otra a presiones internas de los círculos empresariales.

En cuanto a la magnitud del estado, el mismo expositor señala que los

países desarrollados tienen en general estados proporcionalmente mayores que los países en desarrollo. Cita un estudio del Banco Mundial, que los países más altamente desarrollados registran un mayor porcentaje del gasto sobre el producto nacional, citando cifras sobre el 40 y 50% en tanto que México tiene el 24.9% y Ecuador apenas el 14.5%

LA PRIVATIZACION EN ECUADOR

1. POR QUÉ PRIVATIZAR?

El argumento de los neoliberales para privatizar las empresas del estado es conseguir eficiencia. Eficiencia medida en la generación de utilidades resultantes del ingreso total por ventas de productos o servicios menos costos totales. No se consideran ningún otro objetivo: como ocupación plena, distribución justa de ingresos, conservación de recursos. No se ha efectuado ningún estudio comparativo entre el funcionamiento, por ejemplo del Banco Nacional de Fomento, IESS, IETEL o INECCEL operando bajo la dirección y propiedad de empresarios privados. Simplemente, como en el caso de México, se da por supuesto que la empresa privada es más eficiente.

Surge entonces la pregunta: Por qué hubo que crear el BNF, IESS, IETEL, INECCEL dentro del sector público y no en el privado? Fue precisamente en el caso del banco, que la pri-

vada fue incapaz de conceder créditos agrícolas e industriales a corto, mediano y largo plazo para actividades de alto riesgo y baja rentabilidad y ofrecer además asistencia técnica.

Ese banco, según un estudio que realicé personalmente demostró que en los primeros 50 años: 1928-1978, tuvo una utilidad promedio del 2% anual y que fue un factor decisivo para el desarrollo agrícola y ganadero sobre todo para cultivos de mediano y largo plazo. Qué banco privado ha cumplido esa labor? Por qué se establecieron la Caja de Pensiones y del Seguro de 1928? Por qué efectivamente ninguna compañía de seguros privados había sido capaz de establecer un sistema que cubra los riesgos de vejez, invalidez y muerte para obreros y trabajadores en las condiciones prevalecientes entonces.

Iguals respuestas pueden ofrecerse en el caso de las empresas de energía eléctrica, agua potable, transporte aéreo, marítimo y terrestre.

En realidad, a medida que el país fue desarrollándose la sociedad reclamó al estado el cumplimiento primero de sus funciones inmanentes: legislación, gobierno, justicia, seguridad externa e interna. Luego con la creciente urbanización, el pueblo reclamó comunicaciones, transporte, servicios de salud, educación, previsión social, trabajo.

Posteriormente los mismos sectores productivos reclamaron servicios

para el fomento agrícola, industrial, de comercio externo, minero. Fueron ellos, el sector privado, los que establecieron en 1949 la Corporación de Fomento que creó varias industrias, suplementando en áreas estratégicas, la actividad del sector privado. Muchas industrias como el ingenio de Azúcar Astra, la Cemento Chimborazo, fueron gestionadas por grupos privados para conseguir el financiamiento del estado.

Por qué ahora se revierte la corriente? Quizá la respuesta pueda darse, además de las razones anotadas, porque tanto los regímenes democráticos como los dictatoriales, han pagado sus costos eleccionarios o el precio de mantenerse en el poder, mediante entrega de puestos, tanto a nivel directivo como operativo, incrementando innecesariamente la burocracia, con resultados negativos para la eficiencia por la improvisación, la injusticia en los ascensos y contrataciones, la corrupción y el costo total de los servicios. Esos defectos deben ser corregidos sin eliminar las funciones.

Cómo hacerlo? Una respuesta nos ofrece el señor Reinhart Wettman, Director del Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, en el mencionado seminario sobre el papel empresarial del estado. Y establece las cinco características que tienen los países desarrollados de Europa:

1. Estabilidad política.
2. Seguridad legal y judicial.

3. Mercados internos e importantes.
4. Una fuerza laboral altamente calificada.
5. Una infraestructura técnica y cultura moderna.

Estas características si son posibles conseguirlas, así han demostrado los países industrializados.

No esperaremos alcanzarlas a corto plazo pero sí en el mediano y largo plazo, pero hay que iniciar ahora.

El rumbo deben marcar nuestros objetivos. A dónde queremos llegar? Qué queremos alcanzar? Si aceptamos como objetivos mejorar la especie humana en una adaptación dinámica al medio y ese mejoramiento significa fortalecer el vigor físico, la inteligencia, la razón, en un ambiente de libertad, amor, para ser felices todos los ecuatorianos; debemos investigar cuales son los obstáculos para conseguir esos objetivos. El camino entonces es la investigación científica y la tecnología para ir resolviendo los problemas que surgen a nuestro paso. Es necesario divulgar esos objetivos y el resultado de esas investigaciones, a fin de conseguir un consenso de la sociedad ecuatoriana en lo que debemos hacer, motivarla para generar la participación tanto en la resolución de problemas como en la acción para superarlos. Así, la educación funcional constituye el medio para acelerar este proceso de búsqueda permanente de mejores alternativas para ir resolviendo nues-

tros problemas con propias soluciones.

Si, por ejemplo, nuestro mayor problema actual es la desnutrición, por que según estudios del CONADE, sobre el 40% de los niños ecuatorianos están desnutridos. Debemos resolver el problema de oferta y demanda de alimentos. Entonces no podemos afirmar a priori que somos agrícolamente eficientes y competitivos. No podemos abrir nuestro país para vender alimentos a nuestro vecinos si aquí la gente se muere de hambre.

Si argumentamos que el problema es de demanda porque la gente no tiene ingresos, no podemos acelerar la inflación, subiendo los precios de los combustibles y devaluando la moneda, para que las remuneraciones reales de los trabajadores se reduzcan cada día más.

Si así analizamos todos los obstáculos para mejorar el vigor físico y la inteligencia, podemos hallar soluciones obvias que son precisamente las opuestas a las que nos enseña la doctrina neoliberal.

En el caso de las privatizaciones, que es lo que nos ocupa, partamos igualmente del porqué y para qué. Y si

es lo que deseamos alcanzar, son las características de un país desarrollado ya mencionados: estabilidad, seguridad, un amplio mercado interno, una fuerza laboral calificada, no podemos partir privatizando el IESS para que la mayor fuente de ahorros, patrimonio de los trabajadores pase a manos privadas, para que la banca utilice esos fondos, cobrando tasas de interés flotantes y obtengan utilidades anormales, acelerando aún más la inflación, gastando esos recursos en importaciones de autos de lujo, en viajes de turismo e inversiones en otros países.

Si lo que queremos es un gobierno eficiente, impidamos al actual que continúe cometiendo errores. Si deseamos entidades eficientes del sector público, nombremos directivos a personas realmente honestas y capaces, no coloquemos a improvisados que jamás manejaron una entidad pública. Si es que hay que reducir personal despídamos a los deshonestos e ineficientes. No utilicemos podadoras en manos de ciegos para mejorar un huerto.

Antes de decidirse a privatizar usemos la ciencia, la técnica y la experiencia, con ética y sentido común, buscando el interés nacional.

LA ECONOMIA INTERNACIONAL Y SUS IMPACTOS EN EL PAIS

Dr. Nelson Rodríguez A.

Coordinador General de Investigación
de la Universidad Central

INTRODUCCION

La década que se ha iniciado, la de los noventa, se caracteriza por un sinnúmero de cambios que tienen efectos a escala planetaria y que a más de modificar radicalmente las relaciones económicas y políticas internacionales, han logrado cambiar sustancialmente la geografía universal.

Las clásicas divisiones ESTE-OESTE por un lado, y NORTE-SUR, por otro, están cada vez más carentes de significado. En efecto, el derrumbe de los países de Europa del Este ha tornado a la primera división, es decir entre ESTE (Socialismo) y OESTE (Capitalismo), es un esquema carente de significado geo-político.

A su vez, la crisis de los centros hegemónicos del sistema capitalista mundial (USA, Francia, Inglaterra, Alemania e Italia), ha generado nuevos y potenciales centros de desarrollo in-

dustrial, enclavados en el tradicional SUR; este es el caso de los países del Sudeste Asiático, México, Brasil, con lo que la línea divisoria NORTE-SUR para seguir teniendo significado debería hacer avanzar al SUR hacia el corazón de Europa, y al NORTE, en ciertos casos ser colocados no es en pocos casos en los países del Sur.

En consonancia con estas transformaciones aparecen nuevas formas de conflicto y confrontación. Una de ellas en los albores del Siglo XXI, son las luchas interétnicas, las guerras religiosas, bajo el manto de una creciente regionalización del planeta en cinco o seis grandes bloques con desigual poder y jerarquía (C.E.; Japón y el Sudeste Asiático; USA, Canadá, México; América Latina), en un marco en el cual a su vez se debe aceptar el apareamiento de un nuevo rango de naciones: las que pertenecen a un cuarto mundo.

Paradójicamente, cada uno de estos bloques, lejos de ser homogéneos, avivan y acrecientan las diferencias basadas en las particularidades étnicas-religiosas y culturales. Cada bloque, parece ser, para poder subsistir como tal, debe profundizar y garantizar tales diferencias. A la luz de este proceso, el papel del individuo, como factor subjetivo de la dinámica social, se agiganta y adquiere una dimensión jamás conocida en la historia universal. (La subjetividad de las élites que refleja la filosofía de Descartes y que fue el centro del Liberalismo burgués, deja paso a la subjetividad de todos los individuos, algo así como la subjetividad de las masas).

En este marco, no es posible dejar de mencionar el papel que la ciencia y la tecnología han tenido en la transformación de las estructuras geopolíticas, económicas y sociales a las que hemos venido haciendo referencia. Recordemos, solamente que las bases de la producción están dadas por la aplicación de las tecnologías relacionadas con la electrónica, la química, la genética, la física cuántica, antropología, la lingüística, la psicología y la neurología. Tales tecnologías, como se sabe, se han concentrado en pocos campos: informática, biotecnología, nuevos materiales, organización de la producción.

Para América Latina, sin embargo, tales transformaciones han aumentado las desigualdades y la pobreza, de

tal manera que cerca de las 2/3 partes de latinoamericanos viven en la pobreza y 1/3 de ellos (120 millones) viven en condiciones de extrema pobreza; las economías de la mayor parte de nuestros países se encuentran sometidos a una creciente descapitalización y, al mismo tiempo, los procesos de ajuste impuestos desde fuera han acrecentado el descontento social y el desconcierto productivo.

A continuación buscaremos una aproximación del nuevo orden internacional, sus características y su influencia en nuestras economías, particularmente, en el caso ecuatoriano.

I. EL NUEVO ORDEN INTERNACIONAL

El nuevo orden internacional, incubado en la década de los ochenta, recibe su bautizo de fuego en la guerra del Golfo, en la que "... Irak pagó el precio, no tanto de su irrespeto al derecho internacional, sino más bien la incapacidad de sus líderes de comprender que el mundo había cambiado. Los tanques de Sadam Hussein cruzaron la frontera con Kuwait en el mismo momento histórico en que las reglas de las relaciones internacionales y las definiciones del bien y del mal eran revisadas" (Revista CEPAL No. 46, pp. 77).

Estas frases de Andrés Pérez ponen al descubierto que el nuevo orden internacional se inicia, al mismo tiem-

po que se produce el derrumbe del bipolarismo. Este se mantiene desde la final de la II Guerra Mundial y que llevó al planear como el dilema central: Capitalismo o Socialismo, que por cerca de medio siglo orientaría las relaciones mundiales, matizando las decisiones de las naciones y a la vez que condicionaría la segmentación de los partidos desde la extrema derecha hasta su extremo opuesto, la izquierda pro-comunista.

El derrumbe del bipolarismo, en consecuencia conduce a dejar en el escenario mundial a la doctrina del libre mercado, a la que también con cierta dosis de eufemismo se le denomina como democracia-mercado. En otros términos, para los países del globo, lo posible y lo real está determinado en la democracia liberal y por la economía del mercado. Lo primero como su hipertrofia de la democracia basada en el exclusivo acto de votar (democracia reducida al acto electoral) y, lo segundo, como un culto exagerado en las leyes del mercado. De esta manera, la principal contradicción del nuevo orden internacional es el carácter excluyente entre las propuestas políticas que se inspiran en la democracia liberal y las recetas económicas que se imponen desde el recetario neoliberal.

Para América Latina, como para otras regiones atrasadas y subordinadas del planeta, el nuevo orden económico implica que las políticas de ajuste se realicen a costa de las grandes ma-

yorías y, en consecuencia, de convertir en un hecho ilusorio al ajuste social o pago de la deuda social.

CARACTERÍSTICAS DE LA ECONOMÍA DE MERCADO Y SUS FALSAS PREMISAS

Conviene, entonces preguntarse, cuáles son las razones esenciales de esa "nueva" política que preve recorrer sin rivales por todos los continentes. Para contestar, enumeraremos sus seis rasgos básicos:

1. Revalorización o reafirmación de la propiedad privada como forma hegemónica de producción social;
2. El nuevo rol del Estado, convertido en simple agente de control o reforma del Estado;
3. Transformación de las economías nacionales para actuar en mercados competitivos;
4. Papel hegemónico del capital financiero a través de políticas monetaristas, que fincan el desarrollo en el ahorro financiero;
5. Fijación de los precios por las leyes ciegas del mercado; sin control alguno del Estado;
6. Incorporación sin restricciones de las economías nacionales a la economía internacional.

Estas tesis surgen como resultado de un falso dilema; Estado o empre-

sa privada. Como sabemos la actividad empresarial y la del Estado están profundamente afectadas por las transformaciones que se levantan en la sociedad moderna, haciendo que la crisis que actualmente recorre el mundo sea la crisis de las burocracias, un rasgo tanto de las actividades estatales como también de las empresas de la era industrial. En particular, esta última al considerar que la organización de una empresa es "... una máquina" cuyas piezas pueden apretarse o aflojarse, "ponerse a punto" o lubricar hacer uso de una metáfora claramente burocrática; lo que contrasta esto con muchos japoneses que "... están usando en la actualidad una metáfora postburocrática-la compañía" dice, "es una criatura viviente...". (A. Toffler, El Centro del Poder, pp. 226).

De esta manera, la solución de los graves problemas que recorren el mundo empresarial, a los estados, pero por sobre todo a la sociedad civil, radica en descubrir que está haciendo un nuevo sistema para la creación de riqueza, el que está minando, "... cada uno de los pilares del antiguo sistema del poder y, en último extremo, transformó la vida familiar, las empresas, la política, la nación-Estado y la estructura, en sí del poder mundial" (A. Toffler, op. cit. pp. 34).

Este nuevo sistema se basa no en la fuerza, sino en la mente; como lo señala el historiador Mark Porter:

El trabajo en la economía avanzada no consiste en trabajar en "cosas, sino en hombres y mujeres que actúan sobre otros hombres y mujeres, o ... personas que actúan sobre la información y la información que actúa sobre las personas". (cit. p. A. Toffler, Ob. cit. pp. 31-32).

Como se puede anotar la principal equivocación de las teorías de mercado radica justamente en olvidar o relegar a un papel secundario al hombre, como sujeto creador de relaciones y conocimientos; y, a estos como la base de la creación de la riqueza.

GLOBALIZACION O MUNDIALIZACION DE LA ECONOMIA Y LA NUEVA DIVISION INTERNACIONAL DEL TRABAJO

Es innegable que asistimos a un proceso de mundialización que incluye variadas dimensiones: técnicas, económicas, sociales, ecológicas y políticas, las mismas que afectan a los procesos industriales, a los mercados nacionales e internacionales, a las relaciones geopolíticas.

Causa central de esta globalización o mundialización es la acción que produce la onda expansiva de la revolución científico-técnica y las innovaciones que le caracterizan tanto en los campos de la economía, como del conjunto de la actividad social.

Bajo la influencia de la informática, los nuevos sistemas de comunicación, por la amplitud de las aplicaciones de la biotecnología o la robótica, los cambios que se producen en un lugar no tienen solo una repercusión local, sino en regiones remotas. Esta es una forma de plantear una de las características de la mundialización.

Estos cambios conducen a una nueva dimensión de la noción de desarrollo basada en una nueva división internacional del trabajo y en una nueva competencia internacional de los mercados, que enfrenta a los países productores del conocimiento y tecnología con los países que solo consumen estos bienes.

En el corto plazo la mundialización o globalización se vincula a la trilateral y a sus intereses inmediatos. La trilateral o triada está centrada en tres grandes potencias: USA, Japón, CEE, que pretenden utilizar la acumulación y apropiación de los conocimientos científicos y tecnológicos, para mantener su hegemonía sobre ocho mil millones de hombres. Recuérdese que en diez países actualmente se concentra la producción del 95% de todos los conocimientos e innovaciones tecnológicas, que la producción de conocimientos y tecnologías es un monopolio al cual no pueden acceder los demás países, dándose a un proceso que busca la eliminación ya no solo de los países que están fuera de la triada, sino a la elimi-

nación o absorción de pequeñas empresas por grandes corporaciones. Esto en lo fundamental se produce a través de el:

“... bloqueo de los mercados existentes o a corto plazo, mediante un número limitado de acuerdos industriales entre quienes detectan actualmente una posición sólida (en los Estados Unidos, Japón, Europa), como así también una multiplicación de acuerdos de investigación a mediano o a largo plazo”. (Alain Berlet, Cit. por André Portnoff y T. Gaudin; Ob. cit. pp. 162).

Resulta entonces necesario revisar la naturaleza de la mundialización y plantear que este es un proceso que debe ser construido sobre la base de una participación activa de todos los pueblos y naciones.

Bien vale reconocer, entonces diferentes mundializaciones:

- la mundialización que quiere el norte, cuya idea básica es: Cómo guardar el control de las decisiones en un mundo más y más interdependiente?
- la mundialización que desea el sur y donde el objetivo principal es llegar al mismo nivel de desarrollo que los países de la Triada, utilizando las mismas tecnologías.

Entre esas dos ópticas, tenemos que inventar una nueva mundializa-

ción, gracias a redes asociativas, a pequeñas organizaciones formales o informales, ambientes de creación de motivación, de evolución flexible, de respeto del otro" (Seminario PRELUDE, informe de evaluación, Namur, Bélgica, 1992; pp. 35).

LA NUEVA ORGANIZACION DEL TRABAJO

En este contexto destaca la nueva organización del trabajo asociada a dos causas:

- a. De un lado, las influencias de la revolución (transformaciones aceleradas) científico-tecnológicas sobre el mundo de la producción y,
- b. Por otro, los cambios que introduce el denominado, análisis de los sistemas antropocéntricos de producción o sistemas de producción centrados en el hombre.

El sistema de producción centrado en el hombre (Portnoff, I. y Gaudin, T., la Revolución de la Inteligencia; pp. 21), plantea que la materia prima estratégica "... ya no es el carbón o el petróleo, sino la materia gris". (Portnoff, I. y Gaudin, T. ob. cit. pp. 22).

Y a su vez se levanta como respuesta al sistema, basado en el Taylorismo y Fordismo que reducen al individuo a mera "mano de obra", instrumentos vivientes, hombre-objeto; lo

cual a su vez, conduce al sistema de organización de la producción basada en esquemas rígidos, bajos salarios, sobre explotación de los trabajadores. Tal sistema, en último término se caracteriza por la organización vertical de la producción, la desvinculación de la producción, la innovación tecnológica y las necesidades humanas, y en último término, la rígida separación entre producción y consumo, por el mercado omnipotencial.

El nuevo sistema de organización del trabajo, por el contrario, propone replantear de manera radical las técnicas existentes, las estructuras económicas y sociales. Propone una nueva ética que concilia el medio ambiente y el desarrollo sobre la base de "... aplicar estrategias a nivel local, microregional, bajo la iniciativa y la responsabilidad directa de la sociedad civil, para encontrar respuestas satisfactorias a las necesidades básicas de los pueblos". (Seminario PRELUDE, Ob. cit. pp. 25).

La nueva organización del trabajo, a su vez, supone un diferente rol del trabajador, cada vez más vinculado al conocimiento científico y a su capacidad para tomar iniciativas más autónomas. Esquemáticamente, este puede presentar del siguiente modo:

- Ingenieros y científicos (++) (+),
- Trabajadores calificados o especialización adicional (++++),
- Trabajadores calificados (++)

- Trabajadores semicalificados (-)
- Trabajadores no calificados (-) (-).

Esta nueva escala valorativa del trabajo, nos permite entender que el conocimiento es: 1) la clave del conocimiento económico en el siglo XXI; 2) que el conocimiento, sea la base de una nueva democracia; y, 3) que el conocimiento es la más democrática fuente del poder (Toffler, A., Op. cit. pp. 32-43).

A su vez, en la búsqueda de este nuevo sistema de producción, habrá de descubrir (crear) también un (os) nuevo (s) modelo (s), de desarrollo que mantengan la diversidad cultural, que promuevan la creatividad individual, que permitan a todos los seres humanos una vida digna.

II. EL NUEVO ORDEN INTERNACIONAL EN EL CASO ECUATORIANO

(Un ejercicio de análisis).

RASGOS DE LA NUEVA POLITICA ECONOMICA

En el caso ecuatoriano, la nueva política-económica se viene ensayando desde 1984, bajo los condicionamientos del Fondo Monetario Internacional (FMI) y en los últimos años, se ha traducido en lo que se le ha denominado como el programa de estabilización. Cada gobierno involucrado en este proceso, introduce pequeñas variantes, que por lo tanto no modifican lo esen-

cial de dichas políticas, que por el contrario reconocen un creciente aumento en la dinámica social, económica del país, así como en la estructura del Estado. Las siguientes son las medidas administrativas más utilizadas por los diferentes gobiernos:

- . Reducción sistemática del gasto público, en base a la suspensión de la inversión y reducción del tamaño del Estado;
- . Aumento de los precios de los combustibles, para incrementar los ingresos fiscales;
- . Implantación de la reforma tributaria, procurando mecanismos que simplifiquen y amplíen el universo de tributación;
- . Liberalización del comercio interno para imponer los denominados precios "reales";
- . Devvaluación de la moneda nacional frente al dólar y conservación del patrón monetario en ese signo a pesar del evidente deterioro de la moneda norteamericana;
- . Reducción de los salarios reales, lo que ha generado una caída brusca del salario de US\$ 180.00 en 1980 a US\$ 35.00 en 1992;
- . Promover la libre contratación del trabajo, a través de las reformas al código laboral y la implantación de leyes como la maquila e institucionalización de la economía informal;

- Apertura gradual de la economía al comercio exterior;
- Reformas de las empresas del sector público, procurando su privatización;
- Pago de la deuda externa como forma de negociación con los organismos acreedores internacionales.

Por la importancia que en la consolidación de las políticas neoliberales tienen para nuestro país, nos tendremos a revisar tres de estas medidas:

1. Pago de la deuda externa

Como se sabe la deuda externa se convierte en un mecanismo fundamental, durante la década de los años 80, para promover e incentivar el denominado modelo de sustitución de importaciones.

En el Ecuador, el modelo no logra un desarrollo aceptable, en deuda al sector privado, poniendo a muchos sectores al borde del colapso; y de otra parte, la deuda externa se utiliza para una ilusoria modernización del Estado.

Por otra parte, cada gobierno para reactivar sus planes de "desarrollo", requiere de préstamos adicionales que

incrementan la deuda. Hay, además, que añadir a la maltrecha economía nacional, una nueva carga que se origina en el subsidio que el Estado realiza con la deuda externa del sector privado al sucretizarla.

De esta manera, la historia de los últimos años ha sido bajo la presión de los organismos financieros internacionales y, en particular, del FMI, el creciente pago del servicio de la deuda externa (los intereses), de tal manera que cada gobierno se ha esforzado por aumentar la proporción de la riqueza nacional para cumplir con el pago de los intereses de la deuda externa. Para 1992, cerca de un 1/3 de toda la producción se destina a este fin.

Para tener una idea de lo que dicho pago significa, recordemos que según un cálculo, lo que América Latina requeriría para atacar el problema de la pobreza es de 280.000 millones de dólares, que es lo que exactamente América Latina ha pagado solo por intereses de la deuda externa.

De esta manera, queda claro que el pago de la deuda externa no solo es problema económico, es un problema social. En efecto, se evidencia que entre deuda externa y deuda social existe no solo un divorcio, sino aún más una relación perversa, según la cual pagamos cada vez más deuda externa, al mismo tiempo que se aumenta la mise-

ria y la pobreza, es decir la deuda social.

2. La Privatización a Ultranza

Hoy está de moda en América Latina y en el Ecuador, el buscar en la privatización, la respuesta a todos los problemas. Si bien en nuestro caso, este todavía es un proceso incipiente, por las repercusiones que su plena ejecución tendría sobre la dinámica económico-social.

En primer término, la privatización conlleva dos tipos de medidas:

- a. Venta de empresas estatales al sector privado,
- b. Reducción del gasto público para entregar las áreas de dominio estatal al sector privado.

Ambos métodos se inspiran en una fé ciega en que la privatización y la liberación del mercado conducen por mismos a atraer inversiones y préstamos del exterior, con los cuales es posible sustentar la recuperación económica.

Si miramos la experiencia de los países latinoamericanos que han seguido esta vía (Argentina, Venezuela, Chile, Brasil), encontraremos que la privatización no conduce, como era de esperarse a la reactivación económica y, por el contrario, la tan asediada inversión extranjera, jamás llegó. Por el contrario, la ola de privatizaciones,

conduce entre otras cosas:

- Descapitalizar el sector productivo nacional, es decir, cada vez menos inversión en capital fijo (máquinas) y en fuerza de trabajo (empleo);
- Entrega de empresas estratégicas de la economía nacional a sectores extranjeros. Este es el caso de productos petroquímicos, energía eléctrica, combustibles y telecomunicaciones;
- Desatención de los servicios básicos, como salud, educación, reduciendo su calidad y cobertura.

Conviene, además, tener en consideración que muchas de las empresas estatales, en América Latina, han sido comprados por parte de empresas estatales europeas. Recuérdese la compra de la empresa de telecomunicaciones Argentina, por parte de las empresas estatales de Francia e Italia; o la privatización de algunas aerolíneas, en base a la compra por parte de la empresa estatal de España (IBERIA).

Por otra parte, este proceso de privatizaciones y reducción del sector público, en ningún caso considera las particularidades de la región, sus rasgos culturales y las diferencias históricas y estratégicas que deben considerarse al momento de plantear alternativas para el desarrollo. Así, el paradigma de la privatización aparece como algo estático e histórico.

3. Reducción de los salarios e incremento de la desigualdad estructural

En oposición a las políticas de ajuste, los salarios e ingresos en el Ecuador, como en el resto de América Latina, han acentuado la desigualdad.

Como la CEPAL lo reconoce, en la denominada década perdida "... los ingresos reales medios de los asalariados disminuyeron 15% en el sector formal privado de América Latina y 30% en el sector público, en tanto que el empleo combinado de los dos sectores aumentó apenas 3%" (CEPAL, Ob. cit. pp. 37)

Para dimensionar la magnitud de tal desigualdad y deterioro, debe tomarse en cuenta que el salario mínimo vital del Ecuador es uno de los más bajos de América Latina, lo que sin lugar a dudas coloca a nuestro país en situación particularmente difícil a lo concerniente a los ingresos.

Hay que preguntarse, si este deterioro prolongado de los ingresos y los salarios de la clase trabajadora y de los sectores medios, junto con el descenso de su movilidad y capacidad organizativa, a más de ser un síntoma de los ajustes económicos, no prepara un nuevo marco para la organización y la actividad reivindicativa de la sociedad en su conjunto.

LA EXPERIENCIA DE COREA DEL SUR Y TAIWAN, EJEMPLO PARA AMERICA LATINA?

Rhys O. Jenkins

Tomado de la Revista "Comercio Exterior",
México, diciembre de 1992

"La pandilla de los cuatro", Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwan, se ha puesto como ejemplo del modelo de desarrollo que debe seguir América Latina, para cuyos países se han querido derivar enseñanzas de Asia Oriental; incluso, el Banco Mundial organizó para los funcionarios de Gobierno latinoamericanos el seminario: "La experiencia de Corea en el desarrollo de la industria y el comercio: Lecciones para América Latina". Ello es lógico, a la luz del magnífico comportamiento económico de los países de Asia Oriental -sobre todo en los años ochenta- en términos de crecimiento del PIB, producción industrial, exportación de manufacturas, empleo, distribución del ingreso, inflación y servicio de la deuda.

El planteamiento de este ensayo es que gran parte de las enseñanzas que se han difundido son falsas porque se fundamentan en diversos mitos que rodean a los países de industrialización reciente (PIR) del Oriente Asiático, las cuales ameritan un análisis. La primera parte es una expo-

sición breve de las principales políticas recomendadas para que América Latina emule a esas naciones. En la segunda se presentan argumentos que señalan que la experiencia de los PIR de Asia Oriental es irrelevante para la región latinoamericana. En el siguiente apartado -el medular del ensayo- las políticas que se esbozan al principio se someten a un análisis crítico que demuestra que éstas no corresponden a la realidad del Oriente Asiático. Para concluir, se pone en tela de juicio que América Latina tenga otras fuentes de enseñanza en la materia.

LAS ENSEÑANZAS

En un estudio reciente, donde se destaca que América Latina se ha quedado a la zaga de los PIR de Asia Oriental, se habla de tres causas básicas del pobre desempeño de la economía de la zona: la proyección hacia adentro (excesivo proteccionismo y tipos de cambio sobrevaluados), la falta de incentivos para el ahorro y la inversión eficiente y la

participación exagerada del Estado en la economía.

Los autores del estudio consideran que la estrategia para el desarrollo debe presentar tres cambios fundamentales si se quiere reactivar el crecimiento económico de los países de América Latina, los cuales deben: i) proyectarse al exterior con tipos de cambio competitivos, un reducido proteccionismo e incentivos internacionalmente aceptables a las exportaciones; ii) elevar el ahorro por medio de tasas de interés positivas reales, bajos déficit presupuestarios, el fomento a la inversión extranjera y la supresión de los controles al capital externo; y, iii) modificar radicalmente el papel de Estado en la economía mediante la desregulación y la privatización.

Estas recomendaciones concretas para América Latina se enmarcan en la denominada "contrarrevolución de la economía del desarrollo", que se opone al pesimismo de la "vieja ortodoxia" con relación a las exportaciones y las políticas de sustitución de importaciones a que ella condujo. Asimismo, critica las distorsiones producidas por las políticas gubernamentales, subrayando que es preciso "corregir los precios", y afirma que se debe fortalecer el papel de la iniciativa privada en los países en desarrollo.

LA IMPORTANCIA DE LA EXPERIENCIA DE ASIA ORIENTAL

Antes de analizar con detenimiento las enseñanzas que se han desprendido de los PIR de Asia Oriental, es preciso determinar si es válido sacar lecciones de su desempeño. Es decir, constituyen estos países casos tan singulares que su expe-

riencia es del todo irrelevante para las políticas de América Latina?

Dos de los cuatro PIR de Asia Oriental, Hong Kong y Singapur, ciertamente son casos singulares. Aunque en términos de población no difieren mucho de los latinoamericanos pequeños, como ciudades-Estado carecen de terrenos agrícolas y problemas rurales.

Sin embargo, Taiwan y Corea sí son comparables con los estados medianos de América Latina, tanto en términos de población como porque cuentan con sectores agrícolas significativos. En consecuencia, por cuanto a sacar enseñanzas para América Latina se refiere, tiene sentido concentrarse en la experiencia de Corea del Sur y Taiwan.

Con todo, en ocasiones se dice que el crecimiento de estos dos países ha sido excepcional por su papel en la estrategia geopolítica de Estados Unidos y el enorme apoyo financiero que se les ha concedido para convertirlos en bastiones contra el comunismo.

Es imposible negar que tanto Corea del Sur como Taiwan recibieron de Estados Unidos una ayuda considerable en los cincuenta y principios de los sesenta: de 1951 a 1961 la de Taiwan fue del orden de 1.000 millones de dólares (6% del PNB) y de 1953 a 1960 la de Corea del Sur se acercó a 2.000 millones (más de 8% del PNB hasta 1965). Esta cifra representó a finales de los cincuenta un promedio de nueve dólares per cápita en Taiwan y diez en Corea del Sur, monto muy superior al recibido por los principales países de América Latina. En los cincuenta y principios de los sesenta la ayuda representó en Tai-

wan más de la tercera parte tanto de la inversión bruta como de las importaciones, y más de dos tercios de las dos variables en Corea del Sur. Es indudable que de no haber existido la ayuda, el crecimiento en este período habría sido nulo o considerablemente menor. Sin embargo, persiste la duda: en qué medida el rápido crecimiento de estas dos naciones desde principios de los sesenta se puede atribuir a tales flujos de ayuda?

En este sentido hay diversos aspectos que exigen cautela. En primera instancia, los efectos básicos de la ayuda se sintieron en la década de 1950, en tanto que ambos países dependieron menos de la asistencia en los sesenta. En segunda, las dos naciones destinan a la defensa una parte de su PNB considerablemente mayor que otros países en desarrollo; en Taiwan, la ayuda compensó estas erogaciones sólo de manera parcial. En tercera aunque la ayuda sirvió para financiar una proporción mucho mayor de las importaciones de los PIR de Asia Oriental que de las latinoamericanas, la situación se compensó en los sesenta en gran medida por el mayor flujo de capitales privados que ingresaron a Brasil y México.

No hay duda de que la ayuda contribuyó a la reconstrucción y el crecimiento económico de Taiwan y de Corea del Sur en los años cincuenta y que como resultado directo su ingreso per cápita fue más alto a principios de los sesenta. No obstante, dicho ingreso fue en esos años apenas un tercio del de Argentina y la mitad del de México, lo que a todas luces significa que la ayuda no les dio una ventaja inicial frente a los PIR de América Latina.

Así, se puede afirmar que aunque la ayuda constituyó un elemento político importante para mantener regímenes anticomunistas en Taiwan y Corea del Sur y sentar las bases de la estabilidad económica en los cincuenta, la ayuda no explica de manera adecuada el rápido crecimiento industrial de los dos países en los años posteriores. Otra interpretación que suele reducir la importancia de los PIR de Asia Oriental para los de América Latina es la que da prioridad a la cultura -sobre todo a la ética confuciana- para explicar el rápido crecimiento económico.

Las interpretaciones fundamentadas en estereotipos culturales, aunque plausibles, entrañan una serie de dificultades. En primer lugar, no explican que no todos los países que comparten ese legado cultural -China, de manera notable- han tenido un crecimiento tan espectacular. En segundo, uno se puede preguntar por qué esos factores culturales tan favorables, cuya existencia data de cientos o miles de años, no propiciaron el acelerado crecimiento industrial sino hasta hace un cuarto de siglo?. En tercero, parece que los pronósticos económicos basados en factores culturales no destacan por su veracidad; de hecho a mediados de los sesenta aún se identificaba el confucianismo como un obstáculo para el desarrollo de Corea del Sur.

El escepticismo frente a la importancia medular de los factores culturales en el desarrollo acelerado de los PIR de Asia Oriental tiene fundamentos sólidos. Es frecuente que la cultura se presente como una racionalización ex post, cuando ex ante hubiera sido más probable concebirla como un obstáculo para el desarrollo económico. Así pues, no es válido afirmar que las

diferencias culturales son tan importantes en el éxito de Asia Oriental que su experiencia resulta impropia para América Latina.

La trayectoria de los PIR de Asia Oriental no se debe descartar con el argumento de que resulta del todo inaplicable en América Latina, por lo menos no en los casos de Corea del Sur y Taiwan. Por ello, este trabajo se concentra en estas dos naciones, así como en los seis latinoamericanos con mejor desempeño industrial: Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Uruguay.

LOS MITOS ORIENTALES

La proyección al exterior

El mito más extendido sobre los PIR de Asia Oriental es tal vez que su dinamismo obedece a la proyección económica al exterior. Esto se refleja en el Informe sobre el Desarrollo Mundial 1987 del Banco Mundial donde se clasifica a esas economías como "muy abiertas al exterior", mientras que las de América Latina se incluyen entre las "moderadamente abiertas" (Brasil) o "con marcada orientación al interior" (Argentina).

Los factores que definen la proyección externa de un país son el grado de proteccionismo (las tasas de protección efectiva), la medida en que se aplican controles directos (cuotas y permisos de importación), la cantidad de incentivos para las exportaciones y el grado de sobrevaluación del tipo de cambio. La proyección al

exterior se equipara con una situación en que los incentivos para producir para el mercado interno son similares, en general a los que se conceden para exportar, mientras que la orientación hacia adentro significa que hay una desviación contra las exportaciones.

La proyección al exterior contribuye al crecimiento económico tanto de manera directa, porque aumenta las exportaciones y la entrada de divisas, como indirecta. Las empresas que producen para los mercados de exportación están más presionadas por la competencia, lo que las hace elevar su eficiencia e incorporar cambios tecnológicos. Al producir sólo para los mercados mundiales, los países con orientación hacia afuera han podido también crear una capacidad industrial con el tamaño mínimo exigido por la eficiencia para aprovechar las economías de escala. Producir para exportar tiende también a desalentar "el afán rentista" característico de los regímenes partidarios de la sustitución de importaciones.

La protección

La idea de que las estrategias económicas de Asia Oriental se han proyectado al exterior, mientras que las de América Latina lo han hecho al interior, se basa en la comparación de las tasas de protección efectiva (TPE). Como se observa en el cuadro 1, desde mediados de los sesenta éstas han sido mayores en todas las naciones latinoamericanas. En Corea del Sur y en menor grado en Taiwan han sido extremadamente bajas en el sector de las manufacturas.

CUADRO No. 1

TASAS DE PROTECCION EFECTIVA PARA LAS MANUFACTURAS

Pocentajes

	Finales de los 50 principio de los 60	Finales de los 60	Finales de los 70 principios de los 80
Corea del Sur	40	-1	4
Taiwan	50	11	n.d.
Argentina	162	78	38
Brasil	106 (a)	66	46
Chile	190	217	n.d.
Colombia	n.d.	19	44
México	27	49	11
Uruguay	n.d.	384	112

Nota: Las tasas de protección efectiva se calcularon con base en el método de Corden a menos que se indique otra cosa. En algunos casos la fuente no indicó el método empleado.

(a) Método de Balassa.

Fuente: H. Schmitz, "Industrialization Strategies in Less Developed Countries" Some Lessons of Historical Experience", *Journal of Development Studies*.

Sin embargo, no se trata de hacer radicar la diferencia entre el libre comercio de una zona y el alto proteccionismo de la otra. Lejos de lo que se suele pensar, ni Corea del Sur ni Taiwan han abandonado el proteccionismo para fomentar la industrialización. De hecho la protección establecida por ley en esos dos países es mucho más alta que el diferencial entre los precios internos y los externos. Por ejemplo, la tarifa legal para las manufacturas en Corea del Sur promedió 59%, frente a un arancel nominal (basada en una comparación de precios) de apenas 11%, mientras que en Taiwan el porcentaje ajustado fue de 66, ante una tasa nominal de sólo 18%. Las bajas TPE para las manufacturas de

los dos países se calcularon a partir de comparaciones directas de precios. Por tanto, es más realista interpretar las bajas TPE como reflejo de su competitividad internacional en ciertas ramas industriales, y no como un indicador de la ausencia de medias proteccionistas.

Un análisis más desagregado indicaría que algunos sectores de los PIR de Asia Oriental han aplicado grados de protección efectiva que, a tenor de cualquier medida, son considerables y no muy distantes de los de América Latina (véase el cuadro 2). En particular las industrias más sensibles a la competencia de las importaciones recibieron, tanto en Taiwan como

en Corea del Sur, una protección superior que en Colombia y México y no muy distinta de la de Argentina con su "gran proyección al interior". Así pues, lo que en Corea del Sur y Taiwan aparece como una "marcada orientación al exterior" (o una neutralidad comercial), es sólo el producto de ciertas industrias muy competitivas internacionalmente y otras muy protegidas. Además, ambos países aplicaron hasta principios de los setenta numerosos con-

troles cuantitativos a las importaciones. Los economistas neoclásicos tienden a restar importancia a esos controles, pues consideran que las cuotas son más discrecionales que las tarifas y más propiciadoras de actividades rentistas. No obstante, si se toma en cuenta la importancia de la adquisición de capacidad tecnológica, las restricciones cuantitativas pueden ser mayores que los aranceles.

CUADRO No. 2

TASAS DE PROTECCION EFECTIVA POR TIPO DE INDUSTRIA

	Exportación	Exportación e Importación con competencia	Importación con competencia	Importación sin competencia
Corea del Sur	-11	45	92	-16
Taiwan	14	23	133	-7
Argentina	8	104	126	110
Colombia	2	45	53	22
Chile	37	n.d.	267	155
México	23	n.d.	56	15

Fuente: B. Balassa, *Development Strategies in Semi-industrialized Economies*, Johns Hopkins University Press para el Banco Mundial, Baltimore.

La diferencia central entre los dos países orientales y los latinoamericanos semiindustrializados parece radicar en el grado de selectividad de la protección más que en la mera existencia de ésta. Así lo confirma el análisis de la dispersión de las TPE en Corea del Sur y en Taiwan frente a las de América Latina, como se aprecia en

el cuadro 3. El coeficiente de variación de las TPE de los PIR de Asia Oriental es superior al de cualquiera de las naciones latinoamericanas. Esto confirma la diferencia que se suele señalar entre la protección general de América Latina para las manufacturas y la más selectiva de Corea del Sur y Taiwan.

CUADRO No. 3
DISPERSION DE LAS TASAS DE PROTECCION EFECTIVA

	Año	Observaciones	Desviación Estándar	Media	Coeficiente de Variación (%)
Corea del Sur	1968	119	318.5	90.1	353.5
Taiwan	1969	39	66.0	62.0	267.8
Argentina	1969	69	195.7	132.1	148.1
Brasil	1967	20	136.3	139.1	98.0
Colombia	1969	89	124.7	51.9	240.3
Chile	1967	19	279.0	176.7	157.9
México	1960	40	55.4	53.0	104.5
Uruguay	1968	17	295.1	410.6	71.9

Nota: En los cálculos no se incluyeron las industrias con valor agregado negativo a precios mundiales.

Fuente: Elaboración del autor con base en B. Balassa, *Development Strategies in Semi-Industrialized Economies*, Johns Hopkins, University Press para el Banco Mundial, Baltimore.

Incentivos para la exportación

Una de las críticas de que son blanco las políticas de sustitución de importaciones en América Latina es que generan una desviación contra las exportaciones, aunque con frecuencia se combinan dos clases de desviaciones. La primera es relativa en el sentido de que la protección hace que el mercado interno sea más rentable que las exportaciones, resultado inevitable de la protección a menos que la tasa de los subsidios a las exportaciones sea equivalente a la de los aranceles. La segunda es una desviación absoluta que surge cuando se castiga a los exportadores (ante sus competidores internacionales) obligándolos a comprar insumos a precios inflados a causa de las medidas proteccionistas.

Los partidarios de una política latinoamericana más abierta subrayan la necesidad de ofrecer incentivos a la exportación, aunque tienen cuidado en señalar que se deben limitar a los aceptados por el GATT y orientarse a dar a los exportadores el acceso a importaciones libres de impuestos y rembolsarles impuestos in-

directos y aranceles cubiertos en las primeras etapas de la producción. Estas medidas buscan eliminar la desviación absoluta contra las exportaciones y permitir a los productores nacionales competir en igualdad de condiciones en el mercado internacional.

Sin embargo, no está claro que en la mayoría de los países de América Latina exista una desviación absoluta contra las exportaciones. La manera más fácil de determinararlo es en términos de la TPE neta para las exportaciones, la cual toma en cuenta a las consecuencias negativas tanto de la sobrevaluación como de la protección. Si es negativa significa que hay una desviación absoluta contra las exportaciones, la cual coloca a los productores en desventaja frente a la competencia internacional. En el cuadro 4 se observa que de los países de América Latina estudiados sólo Argentina y Chile tenían una TPE negativa para las exportaciones. Sorprende que la de Corea del Sur y Taiwan también haya sido negativa, apenas compensada con otros subsidios.

CUADRO No. 4

DESVIACION ABSOLUTA CONTRA LAS EXPORTACIONES

	Tasa de protección Efectiva neta	Subsidio real
Corea del Sur	-9	0
Taiwan	-7	6
Argentina	-60	-54
Colombia	26	42
Chile	-14	n.d.
Uruguay	25	n.d.

Fuente: B. Balassa, *Development Strategies in Semi-industrialized Economies*, Johns Hopkins University Press para el Banco Mundial, Baltimore.

Esto no debe sorprender si se considera que las políticas para promover las exportaciones en los PIR de Asia Oriental de ningún modo se reducen a otorgar incentivos fiscales para compensar los costos de la protección y crear condiciones para un comercio casi libre; tampoco las actividades del gobierno en la materia se limitan a proporcionar información y organizar ferias comerciales. Un aspecto medular de la estrategia industrial ha sido vincular los permisos de importación con el desempeño de las exportaciones. En Taiwan esto se ha descrito como una situación en que "las ventas internas subsidian las de exportación", pues los ingresos obtenidos de vender a precios monopólicos en el interior permiten exportar a precios más bajos y competitivos. En Corea, "la presión por exportar fue mucho más allá de los incentivos y prácticamente se convirtió en una obligación". Estas medidas están muy lejos del mundo de libre comercio de los economistas neoclásicos.

La política cambiaria

Se desconoce la importancia de las políticas cambiarias en la diferencia del desempeño manufacturero de las dos regiones. Es evidente que los tipos de cambio muy sobrevaluados dificultan las exportaciones, mientras que las grandes fluctuaciones del tipo de cambio efectivo real aumentan los riesgos de vender en el exterior. Sin embargo, la sobrevaluación no es exclusiva de América Latina, y en los países donde existe se suele compensar a los exportadores con generosos incentivos. La prima en el mercado negro sobre el won sudcoreano era de 9% a finales de los setenta, cifra casi igual al promedio de seis monedas latinoamericanas. Es más, algunos estudios econométricos que han intentado calcular los factores determinantes del

crecimiento de las exportaciones de manufacturas en los países de América Latina han descubierto que las variables del tipo de cambio explican sólo una pequeña parte del crecimiento.

De modo similar, aunque hay pruebas de que el tipo de cambio real de los países de América Latina tiende a fluctuar con mayor amplitud que en los PIR de Asia Oriental, los efectos de la inestabilidad en el crecimiento de las exportaciones son por demás débiles. Incluso a finales de los sesenta Colombia y Brasil establecieron un deslizamiento o una serie de mini-devaluaciones para reducir el riesgo de los exportadores frente a grandes variaciones del tipo de cambio real. La importancia de la variabilidad del tipo de cambio real se podría apreciar como un indicador de la prioridad que un gobierno concede a los intereses de los exportadores industriales.

Está muy lejos de la realidad explicar las diferencias de los regímenes comercial y cambiario de los PIR de Asia Oriental y los de América Latina diciendo que los primeros adoptaron políticas a favor del libre comercio, evitaron los controles cuantitativos y mantuvieron tipos de cambio realistas, mientras que los segundos optaron por políticas de sustitución de importaciones al amparo de elevadas barreras arancelarias, numerosos controles cuantitativos y tipos de cambio en exceso sobrevaluados. Más bien habría que decir que las políticas de los países de Asia Oriental han sido muy selectivas y han ofrecido incentivos considerables para las exportaciones de ciertas industrias, al tiempo que brindan una buena dosis de protección a otras. Además, han sido flexibles para cambiar los sectores receptores de la protección y así obligar a las industrias establecidas a competir en el ámbito internacional.

Corregir los precios

Otro mito acerca de los PIR de Asia Oriental es que las políticas que implican una distorsión mínima con relación a lo óptimo del mercado libre han sido cruciales para su éxito. El índice de las distorsiones de precios calculadas por el Banco Mundial indica que en Corea del Sur y Taiwan hay un grado menor de distorsión que en cualquiera de los países latinoamericanos (véase cuadro 5). Con ese fundamento se pide a los gobiernos latinoamericanos que reformen su política a efecto de "corregir los precios". Además de los citados cambios en las políticas cambiaria y comercial, las recomendaciones incluyen elevar las tasas de interés, disminuir la protección a los trabajadores y suprimir los controles de precios y los subsidios.

Las tasas de interés

Se ha criticado a los países de América Latina por fijar tasas de interés nominal inferiores al ritmo de la inflación, lo cual da origen a tasas reales de interés negativas que, se dice, desalientan el ahorro e impiden la asignación eficiente de las inversiones. Por tanto, una reforma clave sería elevar las tasas de interés a niveles de equilibrio en el mercado. Al margen de recordar que los grados de ahorro e inversión en América Latina fueron relativamente altos hasta que la crisis de la deuda condujo a cuantiosas transferencias netas al exterior, la recomendación se basa en otro mito sobre los PIR de Asia Oriental.

Se ha dicho que el cambio de política en Taiwan en 1950 y en Corea del Sur en 1965 elevó mucho las tasas reales de in-

CUADRO No. 5
DISTORSIONES DEL MERCADO DE PRECIOS
Y DE FACTORES EN LOS SETENTA

	Índice de distorsión	Tasa real de interés (%)	Distorsión del mercado laboral
Corea del Sur	1.57	-5.0	Baja
Taiwan	1.29	-1.6	Baja
Argentina	2.43	-31.2	Baja
Brasil	1.86	-8.0	Baja
Colombia	1.71	-2.0	Baja
Chile	2.43	-38.6	Alta
México	1.86	-10.7	Mediana
Uruguay	2.29	-20.6	Baja

Fuente: R. Agarwala, Price Distortions and Growth in Developing Countries, World Bank Staff Working Papers.

terés desde un nivel muy bajo o incluso negativo. Con ello se incrementó de manera significativa el ahorro interno y el índice de acumulación de capital, lo que ayudó al rápido crecimiento económico. También se dice que las bajas distorsiones del mercado de factores han contribuido a la industrialización con mano de obra intensiva y a una distribución del ingreso más o menos equitativa.

Con todo, ciertos autores neoclásicos admiten que los mercados de capital en los PIR de Asia Oriental distan mucho de la perfección y que tanto en Corea como en Taiwan los créditos están racionados. Es más, las reformas de mediados de los sesenta duraron muy poco en Corea del Sur, y en ninguno de los dos países se ha puesto gran cuidado en la asignación eficiente de recursos.

En Corea del Sur, aparte de cierto período a finales de los sesenta, las tasas reales de interés fueron negativas de 1960 a 1980. De hecho, como se observa en el cuadro 5, las tasas reales de interés en Corea del Sur no fueron tan diferentes de las de Brasil y México, en tanto que las de Taiwan fueron similares a las de Colombia en los setenta.

A diferencia de lo establecido por el concepto neoclásico sobre los PIR de Asia Oriental, "los gobiernos (...) se han colocado en el centro del escenario económico al controlar el sistema financiero. El ahorro se asigna, en el marco de planes de inversión coordinados, a industrias cuyo crecimiento se persigue". Tanto en Corea como en Taiwan el Gobierno fijó las tasas de interés. Se ha dicho que el Estado taiwanés "fue un agente económico central para cada uno de los procesos que vinculan las finanzas y la economía real: como

ahorrador, intermediario financiero e inversionista". Las reformas de mediados de los sesenta impulsaron el crecimiento "porque intensificaron el papel del Estado, en lugar de retraerlo para liberar las fuerzas, privadas, del mercado".

La otra posición destaca el papel de la acumulación de capital en el crecimiento económico y el del Estado en el impulso y la dirección de ese proceso en Corea del Sur. Desde esta perspectiva, se considera que las tasas de interés bajas fomentan la inversión, más que desalentar el ahorro, y que el control de las finanzas es clave para que el gobierno influya en el desarrollo industrial. Incluso un autor sostiene que las políticas que subvaluaron el precio de los bienes de inversión frente a los de consumo fueron determinantes en las elevadas tasas de la acumulación de capital en todos los PIR y que, contra la opinión neoclásica, las tasas reales de interés bajas tendieron a fortalecer esta situación.

Los mercados de trabajo

La tasa de interés no es el único precio que supuestamente se debe corregir en América Latina. En el mercado de trabajo, "la legislación del salario mínimo y la presión de los sindicatos elevaron los salarios por arriba del punto de equilibrio". Es más, la legislación de muchos países latinoamericanos hace difícil despedir trabajadores. Por otra parte, en los PIR de Asia Oriental los salarios se fijan por las fuerzas de la competencia en el mercado. Krueger afirma que "si hubiera habido leyes que fijaran salarios mínimos o contratos sindicales en las primeras etapas de este impulso, habría sido difícil que los exportadores se establecieran en los mercados donde radicaba su ventaja comparativa".

El único intento empírico importante para comparar las distorsiones del mercado de trabajo en los países de Asia Oriental y de América Latina sustenta este panorama de manera muy restringida. Mientras Corea del Sur y Taiwan se caracterizaron por su baja distorsión en los setenta, lo mismo sucedió en cuatro de los seis países de América Latina (véase el cuadro 5). De cualquier modo, queda abierto a discusión que los salarios en Asia Oriental estén determinados por las fuerzas libres del mercado sin la intervención estatal. Otra interpretación es que un Estado autoritario ha reprimido a la fuerza de trabajo de manera consistente y bloqueado los intentos de organización de los trabajadores. Así, "la escasa distorsión" del mercado laboral en Corea del Sur y Taiwan es de hecho un índice de represión, no un factor de la eficiencia del mercado.

Los mercados de bienes

Las distorsiones en el mercado de bienes son consecuencia de las desviaciones en relación con los precios en los mercados competitivos. En parte obedecen a las medidas proteccionistas analizadas, pero también a la intervención estatal mediante controles de precios y subsidios. Por ello no es de extrañar que elementos importantes de las políticas que se recomiendan para América Latina sean la supresión de los controles de precios y la disminución de los subsidios. Esto forma parte de un conjunto más amplio que incluye otras medidas para reducir el papel del Estado en la economía.

La concepción de que la clave del desarrollo está en "corregir los precios" es por demás cuestionable. No sólo es un mito que haya sido así en los PIR de Asia

Oriental; incluso se ha dicho que se ha logrado gracias a que el gobierno deliberadamente ha "distorsionado los precios". Por tanto, es imposible sostener que la causa fundamental del rendimiento industrial de los PIR de Asia Oriental, relativamente superior al de los países semiindustrializados de América Latina, sea que lograron "corregir los precios".

EL PAPEL DEL ESTADO

Milton Friedman ha señalado que "todos los países prósperos (Taiwan, Corea del Sur, Singapur, Hong Kong, Japón) han basado su crecimiento económico básicamente en la empresa privada y el libre mercado, y que toda nación con problemas ha descansado primordialmente en el gobierno como rector y orientador de su desarrollo económico.

Algunos estudiosos de los PIR de Asia Oriental coinciden en que el mínimo papel del Estado en la economía ha sido un elemento importante de su éxito. En cambio, los críticos del desarrollo de América Latina en la posguerra consideran que "el papel excesivo, incluso sofocante, del Estado (incluidas las paraestatales) y el debilitamiento concomitante del sector privado" figuran entre las causas fundamentales de sus problemas económicos.

La política que se aconseja para América Latina a partir de esta interpretación concede gran importancia a la desregulación y la privatización. La primera entraña modificar la legislación laboral para facilitar el despido de trabajadores y reformar el sistema normativo a fin de reducir el costo de las transacciones en el sector formal y aumentar la flexibilidad de las empresas para que respondan a las con-

diciones cambiantes del mercado. Se hace gran hincapié en la necesidad de reducir al máximo las repercusiones de la toma de decisiones discrecionales. También implica relajar los controles sobre la inversión extranjera liberando las normas de propiedad, suprimiendo las limitaciones para la repatriación de capitales y dividendos y aceptando arbitrajes internacionales.

Al mismo tiempo, se tiene que reducir el papel del Estado como productor por medio de un amplio programa para privatizar las empresas paraestatales. Con ello no sólo se aumentaría el papel que la iniciativa privada desempeña en la economía, sino que también se contribuirá a disminuir el déficit del sector público.

La intervención estatal

La experiencia de los PIR de Asia Oriental, viéndola más de cerca, no ofrece

gran fundamento a tales recomendaciones. La concepción de que el Estado ha tenido un papel mínimo en la economía es otro mito. Las proporciones del gasto gubernamental en el PNB y del consumo público en el PIB son tan altas en Taiwan como en América Latina, con excepción de Chile (véase cuadro 6). Incluso en Corea del Sur, con un gasto del gobierno central relativamente bajo, es mayor que la de Colombia. Es más, el monto del gasto gubernamental no siempre es un buen indicador del grado de influencia económica del gobierno. De Corea del Sur se ha dicho que "ningún otro Estado, fuera del bloque socialista, ejerció jamás un grado de control tan grande sobre los recursos invertibles de la economía". Taiwan tiene también una fuerte intervención estatal, aunque en términos generales no tan extrema como Corea.

CUADRO No. 6
INDICADORES DEL GASTO GUBERNAMENTAL
(Porcentajes del PNB)

	Gasto del Gobierno Central		Consumo Público	
	1972	1986	1965	1986
Corea del Sur	18	18	9	10
Taiwan	22	25	17	15
Argentina	20	26	8	12
Brasil	17	26	11	12 (a)
Colombia	13	15 (a)	8	12
Chile	43	34	11	13
México	12	27	7	10
Uruguay	25	25	15	14

(a) Datos de 1987

Fuente: Banco Mundial, Informe sobre el Desarrollo Mundial, varios años.

La intervención del gobierno en los PIR de Asia Oriental no sólo ha sido muy extensa; también "ha intervenido en el quehacer de industrias específicas por medios que trascienden los incentivos neutrales no discrecionales a todo el que califica", como señalan H. Pack y L. Westphal. De hecho, se han dedicado a "elegir ganadores".

En Taiwan, por ejemplo, cuando se decidió desarrollar la industria del plástico a finales de los cincuenta, el Gobierno recurrió al empresario taiwanés Y. C. Wang para montar una compañía de plásticos. En Corea del Sur, el gobierno decidió qué empresas y qué bienes se habían de producir para la industria de los automotores y determinó los volúmenes de producción con base en el rendimiento en términos del contenido nacional. En industrias clave como la electrónica, la siderurgia, la de maquinaria y la de máquinas-herramienta ese tipo de intervención discrecional es la regla y no la excepción.

El control del capital extranjero

Los defensores de una política liberal para el capital extranjero como elemento de la estrategia para reanudar el crecimiento de América Latina carecen de fundamentos en la experiencia de los PIR de Asia Oriental. Las filiales extranjeras han desempeñado un papel considerablemente menor en la producción industrial de Corea del Sur y Taiwan que en la de cualquier país de América Latina, salvo Uruguay, donde un pequeño mercado interno y una economía estancada redujeron el interés de los extranjeros.

La escasa penetración extranjera en Asia Oriental refleja que el Estado, particularmente en Corea del Sur y en menor

grado en Taiwan, desempeñó un papel mucho más restrictivo ante el capital extranjero que en la mayoría de las naciones latinoamericanas, subordinando la inversión extranjera a la estrategia para el desarrollo nacional.

En Corea del Sur esta actitud se ha traducido en una cuidadosa selección de las inversiones, una extensa intervención del Gobierno y una gran cantidad de requisitos de información y de controles. La legislación dio un trato preferencial a las sociedades en participación y excluyó al capital foráneo de todos los campos, salvo que se especificara lo contrario. Un comentarista afirmó: "El Gobierno de Corea pudo ejercer una vasta influencia en los modelos de inversión extranjera (...) rara vez se permitía la competencia frente a las empresas nacionales, ya sea que produjeran para el mercado interno o bien para el de exportación; Corea se convirtió en uno de los poquísimos países con normas muy restrictivas para la inversión extranjera".

CUADRO No. 7
PARTICIPACION DE LAS
EMPRESAS EXTRANJERAS
EN LA PRODUCCION INDUSTRIAL
(Porcentajes)

Corea del Sur (1978)	19
Taiwan (1976)	16 (a)
Argentina (1972)	31
Brasil (1977)	44
Colombia (1974)	43
Chile (1979)	28
México (1970)	35
Uruguay (1978)	12

(a) Participación del empleo.

Fuente: F. O. Jenkins, *Transnational Corporation and Industrial Transformation in Latin America*, Macmillan, Londres.

Aunque la política de Taiwan ante el capital foráneo ha sido menos restrictiva que la de Corea del Sur, también ha sido selectiva en esa materia. Los sectores clave de la economía los controla el Estado, no las multinacionales, y la proporción de las manufacturas correspondiente a las transnacionales es similar a la de Corea del Sur.

En ambos países asiáticos el capital extranjero empezó a entrar en gran escala tras el florecimiento de las exportaciones en los sesenta como medio para desarrollar los mercados extranjeros.

Por otra parte, en los PIR de América Latina se adoptaron en los cincuenta políticas liberales para el capital extranjero, que recibió un trato igual que el nacional y en ocasiones incluso más privilegiado. Las transnacionales contaban con acceso a mercados internos muy protegidos para colocar sus productos terminados, aranceles preferenciales o nulos para la importación de maquinaria y equipo, insumos intermedios y materias primas, y garantías para la repatriación de utilidades, intereses, etc.

Esas políticas se aplicaron a las manufacturas de manera totalmente indiscriminada, lo que condujo a que el capital extranjero dominara los sectores de mayor dinamismo, crecimiento y rentabilidad en la fase más avanzada de la política de sustitución de importaciones. Cuando en los setenta los PIR latinoamericanos empezaron a conceder mayor importancia a la regulación de las empresas transnacionales, éstas ya tenían el control de los sectores clave de la economía.

Las empresas paraestatales en las economías de América Latina

El papel preponderante de las paraestatales en la economía se considera co-

mo un problema adicional de América Latina; últimamente numerosos gobiernos de la zona han adoptado programas de privatización. Se dice, por otro lado, que las naciones de Asia Oriental han otorgado un espacio mucho más amplio a la iniciativa privada y limitado el papel del Estado en la producción.

En el cuadro 8 se observa uno más de los mitos en torno de Asia Oriental. En los setenta, las empresas estatales dieron cuenta de un tercio de toda la inversión fija en Taiwan y de una cuarta parte en la de Corea del Sur. Esta cifra fue superior a la de cualquier país de América Latina, salvo México, con su enorme sector petrolero de dominio estatal. También en Taiwan la parte del PIB correspondiente a las paraestatales fue mayor que en cualquiera de las naciones latinoamericanas -excepto México- aunque el porcentaje de Corea del Sur fue un poco más bajo.

Así pues, no hay pruebas sólidas que respalden la concepción de que el éxito de Corea del Sur y Taiwan, comparativamente superior al de los países latinoamericanos, se debe a que la intervención del Estado en la economía ha sido menor.

En consecuencia, los partidarios de la desregulación y la privatización en América Latina no pueden fundamentar esas recomendaciones en la experiencia de los países de industrialización reciente de Asia Oriental.

CONCLUSION

El objetivo de este artículo ha sido demostrar que muchas de las políticas de moda en América Latina se basan en una

interpretación equivocada de la experiencia de los PIR de Asia Oriental. Con todo, sigue siendo cierto que Corea del Sur y Taiwan han tenido una evolución económica y social mucho más favorable que sus contrapartes latinoamericanas.

La pregunta de por qué ha sido así, y si ello entraña implicaciones para América Latina, sigue en pie.

El análisis extenso del punto anterior, que he abordado en otros escritos, no tiene lugar en el presente trabajo. Un factor fundamental del éxito de Corea del Sur y Taiwan ha sido el alto grado de autonomía relativa del Estado, producto de la experiencia histórica específica de los dos países y del entorno mundial en que se desarrollaron. Por ello, el Estado pudo desempeñar un papel central y orientar la inversión hacia actividades productivas, con la mira puesta en el desarrollo de largo plazo.

Desde esta perspectiva, "la conclusión acertada no radica en la aplicación uniforme de soluciones ortodoxas para fomentar la recuperación económica de América Latina. Ello sería tomar la lección equivocada de Asia Oriental concentrando de manera estrecha la atención en el tipo de cambio, tasas de interés y otros instrumentos de política (...) El planteamiento correcto sería construir un estado de desarrollo latinoamericano con capacidad para aplicar políticas acertadas de manera consistente y no sólo de tener los precios correctos".

Sin duda se trata de una tarea en extremo difícil y ningún observador del panorama latinoamericano puede abrigar grandes esperanzas para los noventa. Sin embargo, el intento de imponer la ortodoxia neoclásica en los países de América Latina, con el disfraz de las enseñanzas de los PIR de Asia Oriental, en nada contribuirá a resolver los principales problemas económicos fundamentales de la región.

CUADRO No. 8

PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS PUBLICAS EN EL PIB Y EN LA INVERSION FIJA

	PIB	INVERSION
Corea del Sur (1974-1977)	6.4	25.1
Taiwan (1978-1980)	13.5	32.4
Argentina (1978-1980)	4.6	19.6
Brasil (1982/1980)	11.0	22.8
Colombia (1982/1978-1980)	10.0	8.9
Chile (1978-1980)	13.0	12.9
México (1982/1978)	26.0	29.4

Fuente: J. Sachs, "External Debt and Macroeconomic Performance in Latin America and East Asia NICs", Brookings Papers.

LOS PRODUCTOS DE LA CIENCIA Y LA TECNOLOGIA

Isaías Campaña C.

I. INTRODUCCION

Las doctrinas económicas en boga en algunos países predicán las bondades de la ley de las ventajas comparativas, según la cual, por ejemplo, únicamente las naciones industrializadas tienen condiciones idóneas para generar conocimiento científico, en tanto que a los países subdesarrollados les queda convertirse en meros productores de bienes agrícolas o materias primas.

En las naciones subdesarrolladas, como la nuestra, no existen políticas para promover el desarrollo del conocimiento científico, ya que no disponen de los recursos financieros ni el personal humano indispensable para el quehacer investigativo. Adicionalmente, como señala Isaac Asimov, se ha creado "la impresión de que la ciencia es algo mágico e incomprensible, alcanzable sólo por unos cuantos elegidos, sospechosamente distintos de la especie humana corriente, ha llevado a muchos jóvenes a apartarse del camino científico".

Describir todos los avances de la ciencia y la técnica en los últimos tiempos sería una misión prácticamente imposible. Por esta razón, el presente trabajo tiene el propósito de señalar solamente algunos de los resultados más relevantes de la tecnología, que son patrimonio casi exclusivo de los países industrializados, tales como la producción de ordenadores, robots, ingeniería genética, nuevos materiales, energía nuclear, entre otros.

Es ilustrativo el caso de Corea que empezó desarmando e imitando productos con alto contenido tecnológico, o cuando no podía lograrlo obtuvo tecnología por medio de licencia con compañías extranjeras. Hoy Corea representa una amenaza para los propios países industrializados que controlan los mercados internacionales en productos que incorporan tecnología de punta. El Estado jugó un papel fundamental en el desarrollo tecnológico de Corea, contradiciendo en los hechos a los que predicán las bondades de las políticas neoliberales.

II LA ERA DE LAS COMPUTADORAS

El computador que hasta hace poco era solamente accesible para un reducido número de especialistas, hoy en día es un instrumento indispensable de trabajo de ingenieros, arquitectos, economistas, periodistas y en general de los profesionales que intentan estar a tono con el desarrollo de la ciencia y la técnica.

Los ordenadores se emplean prácticamente en todas las esferas de la economía, desde la agricultura hasta el sector financiero. Se han difundido ampliamente en todos los niveles del sistema educativo. Una escuela secundaria o superior que no emplee computadoras en el proceso de enseñanza-aprendizaje, es porque continúa con técnicas pedagógicas arcaicas y obsoletas.

Se considera que el corazón de una computadora moderna es el microprocesador. Este aparato "...es un gran circuito integrador o varios circuitos que cumplen la función de procesador, bloque central de la máquina. En este bloque se efectúan todas las operaciones aritméticas y lógicas con datos programados. El microprocesador es una placa de sílice en la cual ha sido formado un circuito electrónico con decenas y centenares de miles de transistores. La placa se reviste de cerámica o plástico y tiene decenas de terminales que recuerdan los dientes de peine".¹

El mismo estudio, más adelante, señala: "En el mundo se explotan actualmente cerca de 400 tipos de microprocesadores de distinto rendimiento -hasta varios millones de signos por segundo- y destinación. Un microprocesador unido al órgano de memoria exterior y a las unidades de entrada y salida de la informa-

ción es precisamente la microcalculadora o el computador personal".²

El componente fundamental de los computadores son los semiconductores, denominados también circuitos electrónicos integrados (CI). En efecto, los "...CIs eran especialmente importantes para las compañías de computadores. A principios de 1985, un computador personal cuyo costo de fabricación era de US dólares 1.250, incluía CIs por valor de US dólares 300. Entre 1988-89, se calculaba que los CIs representarían entre un 33% y un 38% del costo de fabricación de un PC".³

La producción de semiconductores hasta hace unos años estuvo concentrada en unos pocos países de economía avanzada. Sin embargo, a "...mediados de 1980, Corea, en particular, emergía como un competidor muy poderoso en el negocio de aparatos de uso popular. Las firmas coreanas lograron acceso a los diseños y tecnología desarmando los aparatos o por medio de licencia de las firmas japonesas y americanas. Una vez que los coreanos tuvieron los diseños se beneficiaron de sus bajos costos de mano de obra y construcción, un gobierno que los apoyaba y la escala del yen japonés".⁴

Una de las características de la industria de los semiconductores es que las empresas productoras destinan elevados porcentajes de las ventas para investigación y desarrollo. En 1987, invirtieron, en promedio, el 15% de las ventas y un 30% con relación al mismo rubro en equipos para evitar la obsolescencia.

En 1943, se construyó la primera calculadora electrónica, la cual estaba compuesta de 18.000 válvulas y una serie

de bloques que pesaban cerca de 30 toneladas. A medida que se fue desarrollando la microelectrónica, las computadoras que se iban fabricando eran cada vez más pequeñas, livianas y realizaban un mayor número de operaciones en menor tiempo.

En un estudio de la industria del Japón se señala: "La característica de la industria de computadoras en años recientes es el desarrollo de la compactación de las computadoras. Las operaciones que sólo se habían podido hacer con las computadoras grandes para uso amplio, se hacen hoy día con las computadoras personales o microcomputadoras".⁵

El mercado mundial de computadoras se halla altamente concentrado en manos de unas pocas empresas multinacionales. La compañía norteamericana IBM controla el 60% del mercado internacional y opera en más de 130 países. Las empresas europeas y estadounidenses se han visto obligadas a asociarse con firmas japonesas para contrarrestar la expansión de la IBM. Así, se puede citar "...los siguientes casos de asociación por medio del OEM (fabricación encargada con las marcas de contrapartes): la Fujitsu con la Siemens (Alemania) y la EICLC (Reino Unido), la Hitachi con la Olivetti (Italia) y la NEC con la Bul (Francia)".⁶

Hoy en día, se encuentran en un proceso bien avanzado las llamadas computadoras de quinta generación. Los especialistas consideran que dichos ordenadores estarán en condiciones de "...sacar conclusiones lógicas, imitar el razonamiento humano, analizar el habla y los textos. Las máquinas de la nueva ge-

neración, las llamadas a veces 'intelectuales': serán capaces de formular la tarea a partir de su descripción y componer automáticamente el programa de su solución".⁷

III LOS ROBOTS INDUSTRIALES

Cuando nos referimos a los primeros robots que se construyeron en la década del sesenta, se nos viene a la mente el personaje tétrico, gigantón y de movimientos torpes creado por la diabólicamente del Dr. Frankenstein. En la película de ciencia ficción llamada Terminator, el personaje central es un robot de apariencia humana, prácticamente indestructible, que se revela contra los seres humanos.

En una investigación de la industria del Japón se señala: "Se entiende por robots industriales aquellos equipos que mediante el control numérico y por computadoras pueden desarrollar funciones de alto grado, similares a las de la mano y brazo del hombre, y que, provistos de una función tanto de sensibilidad como de juicio, son capaces de operar en una forma autodeterminante".⁸

En la medida en que se ha desarrollado la microelectrónica, la física y la informática, se han producido robots que realizan actividades mucho más precisas y más rápidas que las realizadas por el ser humano, los cuales incrementan sustancialmente la productividad del trabajo.

En un estudio del analista ex-soviético Maringo se afirma: "Se ha acostumbrado dividir en generaciones la historia de los robots modernos. Los aparatos de la primera generación son los robots de mando programado destinados

principalmente para cumplir con precisión las sucesivas operaciones programadas, necesarias para el funcionamiento de los equipos tecnológicos concretos (un torno, una prensa, etc.). El robot de la primera generación es ante todo una mano mecánica (manipulador)".⁹

Los robots de la primera generación ejecutan una determinada actividad, tales como trabajo de soldadura, ensamblaje, pintura, carga y descarga, etc., caracterizándose por su elevada productividad y seguridad. En el decenio de los años 70, las empresas multinacionales norteamericanas fueron las primeras en emplear robots en el proceso productivo. La General Motors en los albores de la década del setenta disponía de 56 robots, diez años más tarde empleaba a 276 robots. La General Electric no se quedó atrás, empezó a utilizar robots en sus plantas industriales, y al comenzar la década de los ochenta empleaba a 111 robots.

El analista Marinco sostiene que: "Los robots de la segunda generación son aparatos 'sensibilizados'. Se diferencian de los de programa ante todo por estar dotados de una gran variedad de captosres sensoriales, 'órganos de los sentidos'. Su segundo rasgo distintivo es un sistema de control más complejo, que incluye no sólo órgano de memoria para registrar un programa de movimientos, sino también una calculadora de mando".¹⁰

Tanto los robots de la primera como de la segunda generación, permiten automatizar la mayor parte de las operaciones manuales y de transporte en las distintas esferas de la actividad productiva, aumentando significativamente la productividad del trabajo.

En relativo corto tiempo aumentó el número de robots utilizados en la gran industria, particularmente por parte de las empresas multinacionales. Los robots tienen la ventaja con relación a la fuerza de trabajo por sus menores costos de operación, porque se pueden emplear en ambientes desfavorables para los seres humanos y porque, como se ha dicho, incrementan sustancialmente la productividad de las empresas.

Adicionalmente, los robots no se sujetan a determinados horarios de trabajo, no solicitan aumentos salariales o no se declaran en huelgas. En la medida en que las grandes corporaciones iban empleando un mayor número de robots, iban aumentando el número de trabajadores cesantes.

Los robots de la tercera generación están dotados de inteligencia artificial. "Estos aparatos se diferencian radicalmente de los de la segunda debido a la complejidad y la perfección del sistema de control, que incluye elementos del intelecto artificial. Los robots intelectuales sirven para reemplazar al hombre en el trabajo manual, sobre todo para automatizar algunas modalidades de su actividad intelectual, por ejemplo para identificar las imágenes y el habla, para adoptar decisiones referentes al modo de actuar en una situación que no se conoce de antemano, etc. Una particularidad característica de los robots intelectuales consiste en que son capaces de educar, educarse y adaptarse en el proceso de trabajo".¹¹

Los robots de la tercera generación todavía no se emplean en gran escala en la industria, se espera utilizarla en el próximo siglo. Sin embargo, algunas empresas han creado robots que tocan guitarra, pintan,

traducen y cada vez realizan actividades más diversas que sus similares de épocas anteriores.

En el decenio de los ochenta, las empresas multinacionales empezaron a construir las denominadas fábricas automatizadas flexibles, donde las computadoras controlan todas las fases del proceso productivo, desde la entrada de la materia prima hasta la distribución del producto final. El cambio en el programa de la computadora podría hacer que un día fabricara copas y al día siguiente piezas de tractor. Hasta 1985 había alrededor de 100 fábricas automatizadas flexibles en el mundo.¹²

Japón importó en 1967 los primeros robots de los Estados Unidos. Sin embargo, al siguiente año ya estaba produciendo sus propios robots. En 1990, Japón empleaba 274.210 robots en las diferentes fases del proceso productivo, que representaba el 72% del total mundial, frente a los 41.304 de los Estados Unidos equivalentes al 11%.

En 1989, en el Japón se fabricaron 67.104 robots industriales, por un valor de 3.085,2 millones de dólares. En aquel año, los mayores fabricantes del país del Sol Naciente eran las empresas Matsushita, que ocupaba el primer lugar con 573,3 millones de dólares, le seguía la FANAC con 227 millones, la Fujikikai Seizo con 168,5 millones, la Yasukawa Denki con 126,9 millones y la Kawasaki Jukogyo con 98,7 millones.¹³

En un estudio de la industria del Japón se afirma: "El proceso de la automatización de la fabricación es el resultado del desarrollo tecnológico y, al mismo tiempo, de la transformación de la estructura industrial del Japón. El Japón ya no se

encuentra en la era de la producción masiva de los mismos productos a bajo costo, sino que ha entrado en la era de la fabricación de gran variedad de productos a cantidad pequeña conforme la diversificación de las necesidades de los clientes".¹⁴

Más adelante, el mismo estudio dice: "Si se compara la composición porcentual con 1986, mientras los robots con inteligencia la incrementó del 10% al 18%, se disminuyó la proporción que ocupan los robots de control numérico que no disponen de la capacidad de dar propio juicio, del 38% al 34%. De esta manera, pueden concluir que se está experimentando el cambio de las generaciones de los robots".¹⁵

La producción y el empleo de los robots está concentrada en los países de economía avanzada. El inmenso ejército de robots que actualmente se utiliza en el proceso productivo, particularmente por parte de las empresas multinacionales, por lo general, ha provocado el aumento del desempleo entre las naciones industrializadas. Sin embargo, por lo común los robots se emplean en trabajos que son perjudiciales para el ser humano y fundamentalmente contribuyen a incrementar las ganancias de las grandes corporaciones multinacionales. Tal vez, en el futuro, podrán servir para reducir la jornada de trabajo y, por tanto, para que el hombre se ocupe más de la investigación, los deportes y la cultura.

IV LA INGENIERIA GENETICA

1. Antecedentes

Cuando el sistema feudal en Europa se encontraba agonizando, y simultánea-

mente florecía la primera revolución de la ciencia y la técnica, que se manifestaba en las máquinas, primero, movidas por el vapor y, luego, por la electricidad, un monje en su apasible monasterio realizaba las primeras investigaciones de carácter genético.¹⁶

En efecto, a mediados del siglo XIX, el religioso austriaco Gregor Mendel, aficionado botánico, cruzó plantas cuyas semillas presentaban una diferente coloración y pacientemente se dedicó a observar sus resultados en las plantas de las generaciones sucesivas. De las investigaciones, Mendel dedujo un conjunto de leyes que llegaron a constituirse en los cimientos de la genética.

En los albores del siglo XX, el zoólogo Tomas Morgan, de la Universidad de Columbia, utilizó moscas de fruta para las investigaciones en genética, las cuales permitieron descubrir el mecanismo de la herencia del sexo. Años más tarde, Morgan recibió el premio Nobel de Medicina y Fisiología por sus investigaciones acerca de la genética de las moscas.

En 1902, el patólogo austriaco Karl Landsteiner descubrió que la sangre humana era de cuatro tipos, a los que denominó A, B, AB y O. Uno de estos tipos de sangre podía ser transfundido a otra persona que tuviera el mismo tipo. Sin embargo, algunos tipos de sangre resultaban ser incompatibles con los restantes. Los genetistas llegaron a establecer que estos tipos de sangre son heredados de acuerdo con las leyes que descubrió el monje Mendel.¹⁷

Isaac Asimov señala que: "Las leyes de Mendel son seguidas de forma tan

estricta que los grupos sanguíneos pueden ser, y son, utilizados para determinar la paternidad. Si una madre con sangre del tipo O tiene un niño con sangre del tipo B, el padre del niño debe ser del tipo B, pues el alelo B, tiene que haber procedido forzosamente de algún lado. Si el marido de dicha mujer pertenece al A o al O, es evidente que ésta ha sido infiel (o bien ha tenido lugar un cambio de niños en el hospital). Si una mujer del tipo O con un niño del tipo B, acusa a un hombre A u O de ser el padre, es claro que se ha confundido o bien que miente".¹⁸

Los investigadores establecieron la localización de los ácidos nucleicos en la célula a través del uso de técnicas de coloración. Además determinaron que en el núcleo de la célula había dos variedades de ácido, a los que llamaron ácido desoxirribonucleico (ADN) y el ácido ribonucleico (ARN). El ADN contiene el código genético, mientras que el ARN transporta el mensaje.

En 1969, el bioquímico norteamericano Jonathan Beckwith y sus colaboradores lograron aislar un gen por primera vez en la historia, dando un paso importante en el conocimiento y manipulación del gen.

Asimov afirma que: "El conocimiento creciente sobre los genes permite esperar que algún día sea posible analizar y modificar la herencia genética de los individuos humanos, bien sea interceptando el desarrollo de las condiciones anómalas graves o corrigiéndolas tan pronto como acusen desviaciones. Esa 'ingeniería genética' requerirá mapas cromosómicos del organismo humano, lo cual implicará, evidentemente, una labor mucho más com-

plicada que la referente a la mosca de la fruta".¹⁹

2. Interés de las empresas multinacionales

Las firmas multinacionales se encuentran sumamente interesadas en desarrollar la ingeniería genética, puesto que las potencialidades de empleo de sus resultados son sumamente vastos (en la industria, en la medicina, en la agricultura, en el campo militar, etc.) y, además, les podría proporcionar astronómicas ganancias. Con este propósito, destinan significativos recursos financieros para tales fines.

Determinadas empresas multinacionales están incursionando en la industria farmacéutica, a través de la ingeniería genética, con el fin de obtener productos para combatir enfermedades que padecen millones de personas en todo el mundo. Obviamente, no únicamente con fines humanitaristas, sino básicamente con propósitos empresariales. Así, la empresa multinacional "Du Pont dio a la Escuela Médica de Harvard 6 millones de dólares para subvencionar investigaciones en el campo de la genética molecular, quedándose la empresa con la exclusiva de los derechos para comercializar los productos que surgieran. Y la misma empresa ha destinado también 85 millones de dólares a su propio complejo de ciencias de la vida, incluyendo unas instalaciones de 2'250.000 m² para investigación biomédica básica".²⁰

Una de las más grandes empresas químicas alemanas subvenciona a un importante hospital norteamericano, con el objeto de obtener productos en base a las investigaciones de la ingeniería genética,

que pueda proporcionarle una elevada rentabilidad. En efecto, cierto "acuerdo entre el Hospital General de Massachusetts y el emporio químico alemán Hoechst A.G. ha llevado dinero al molino de la investigación pero también ha creado cantidad de problemas. Hoechst prometió al Hospital 50 millones de dólares durante los próximos diez años a cambio de derechos exclusivos de patente sobre cualquier investigación que surgiera del Hospital".²¹

Las empresas multinacionales en sus propios laboratorios realizan investigaciones para obtener productos por medio de la ingeniería genética. "El 7 de junio de 1972 los abogados de la General Electric Company en América solicitaron de la oficina de patentes protección para un invento bastante valioso. Se trataba de un nuevo método para limpiar manchas de petróleo en el mar, basado en una cepa de bacterias denominada Pseudomonas. La compañía obtuvo la patente para el proceso de manufactura de la bacteria, así como para la técnica de inocular bálago cargado de bacterias en la mancha de petróleo".²²

Las firmas multinacionales todavía no han obtenido productos en gran escala, que les sean rentables, pero las potencialidades de ganancias determinan que entre ellas se encuentren enfrascadas en una aguda competencia por el predominio en el campo de la biotecnología.

3. Los productos de la ingeniería genética

3.1 Producción de insulina

Las compañías transnacionales han destinado gigantescos recursos financieros para elaborar productos, a través de ingeniería genética, capaces de combatir diver-

sas enfermedades que afectan a los seres humanos, tales como la diabetes, hepatitis, cáncer o para corregir diversas anomalías de tipo hormonal.

Se estima que en el mundo existen alrededor de 40 millones de personas que sufren de diabetes. Esta enfermedad se genera como resultado de que el páncreas no produce la cantidad suficiente de insulina que, a su vez, controla la cantidad de azúcar en la sangre. Muchos pacientes logran controlar el nivel de azúcar en la sangre mediante inyecciones de insulina, una o dos veces al día, fabricados en base de la sange de cerdos y vacas. Existen diferencias entre la insulina de cerdo y la humana y algunos diabéticos desarrollan una reacción alérgica a la insulina de cerdo. La ingeniería genética se encuentra en una fase de experimentación bien avanzada para producir insulina humana completamente pura. "La insulina fabricada por ingeniería genética -Humulin- entró finalmente en el mercado del Reino Unido en septiembre de 1982. La autorización en Estados Unidos llegó un mes más tarde".²³

3.2 Vacunas contra la hepatitis

Una de las enfermedades que más muertes ha causado al hombre en la historia de la humanidad es la hepatitis. En 1987, con el aval de la Organización Mundial de la Salud (OMS), un grupo de investigadores presentó la primera vacuna humana producida en laboratorio, a través de ingeniería genética, la cual ofrece esperanzas para combatir el virus productor de la hepatitis B que provoca una de las tasas más altas de mortalidad en el mundo.

En un artículo de la revista Progreso se afirma que: "La obtención de

la vacuna empieza con la separación del gene que controla la producción del antígeno superficial para el virus de la hepatitis B que es retirado de geroma viral (material hereditario)".²⁴

La ingeniería genética no sólo que es la forma más moderna para producir una vacuna, sino el medio más eficaz que puede manufacturar un producto en gran escala para utilizarlo contra la infección de la hepatitis B.²⁵

3.3 El interferón

En la década del 50, Alick Isaacs descubrió y obtuvo interferón inyectando ARN en las células. El interferón es una poderosa droga que ataca a los virus, puede vencer ciertas formas de cáncer, ofrece esperanzas de curar el resfriado y parece servir para combatir la esclerosis múltiple.

El cáncer es otra de las enfermedades que ha provocado cientos de millones de muertes en la historia de la humanidad, afecta, en mayor o menor medida, a jóvenes, adultos y ancianos. Se considera que el cáncer puede ser resultado de mutaciones en las células del cuerpo humano, que se manifiesta en la desorganización y crecimiento incontrolado de los tejidos afectados.

Jeremy Cherfas afirma: "Para combatir el cáncer, parece ser que reclutan las células asesinas del propio cuerpo y hacen que destruyan las células tumorales incipientes. Esto resulta especialmente valioso porque, a diferencia de otros tratamientos, el interferón no es un tóxico en sí".²⁶

Actualmente, los especialistas se encuentran investigando con el fin de

conocer más acerca de las propiedades del interferón, pero se enfrentan con una serie de obstáculos para obtener en cantidades comerciales. Se tiene que utilizar muchos litros de sangre con el objeto de seleccionar glóbulos blancos, que luego son inducidos a fabricar pequeñas cantidades de interferón. "En las mejores circunstancias, 2 litros de sangre darían aproximadamente una millonésima de gramo de interferón, 2 litros de cultivo bacteriano pueden proporcionar más de 50 veces esa cantidad, y 2 litros de bacterias son mucho más fáciles de reunir que 2 litros de sangre".²⁷

La producción de interferón es sumamente costosa. Un miligramo de interferón tipo Beta elaborado por la compañía japonesa Toray vale 35.615 dólares, diez veces más costoso que el mismo peso de diamante.²⁸

Una vez que los investigadores consigan producir interferón en cantidades comerciales, sin duda, traerá un sinnúmero de beneficios especialmente en el campo de la medicina.

3.4 Las armas biológicas

La ingeniería genética puede tener muchas aplicaciones en la fabricación de armas. En la segunda guerra mundial se emplearon armas nucleares en dos ciudades japonesas, que provocaron efectos devastadores en la población. Las armas biológicas todavía no se han empleado en gran escala en un conflicto bélico, pero los expertos estiman que podrían provocar resultados letales e incontrolables en la población, y tal vez por eso todavía no se atreven a emplearlas.

En el estudio de Jeremy Cherfas se afirma: "Un veneno muy notable... es un hongo ruso denominado *Fusarium Sporotrichoides*; sin aplicar para nada la ingeniería, la toxina de este hongo mantiene sus efectos letales por espacio de seis años y no pierde su carácter nocivo por ebullición, al contrario que muchos venenos. Eso mismo, en una bacteria, constituiría desde luego una arma muy poderosa".²⁹

El mismo estudio sostiene: "La guerra biológica contra cosechas, en lugar de contra personas, constituye una posibilidad distinta, con cepas de elementos patógenos hechos a la medida de los alimentos cultivados por el enemigo. Alternativamente, se podría utilizar un organismo del que nunca se sospechara que fuese una arma. La gripe sale a la palestra periódicamente cuando sus proteínas antigénicas de revestimiento mutan a una nueva forma que el sistema inmune de la mayoría de la gente no reconoce".³⁰

La ingeniería genética crea las posibilidades de producir armas biológicas para matar en una escala sin precedentes a los seres humanos, con la ventaja que los costos de su fabricación son infinitamente menores que otras clases de armas de destrucción masiva.

3.5 Las potencialidades de la genética

Los científicos todavía tropiezan con grandes obstáculos para develar los misterios del código genético. Una vez que se resuelvan dichos problemas, la ingeniería genética estaría en condiciones de "cultivar una raza de gigantes, por ejemplo, a base de jugar con las hormonas del

crecimiento. Esto ya se ha hecho con ovejas: se las induce a manufacturar anticuerpos a su propia hormona de anticrecimiento y acaban siendo el doble de grandes que sus congéneres. Por lo tanto, podríamos crear mañana mismo gigantes humanos por ingeniería, y quizá incluso clonarlos; pero la perspectiva de zombies estúpidos creados por ingeniería genética, dispuestos a cumplir las órdenes de su dueño, no me preocupa en absoluto. Los métodos de lavado de cerebro y el control de la mente que existen en la actualidad ya hacen eso y más, a juzgar por los efectos devastadores de los nuevos cultos".³¹

Luego de que se determinen los genes responsables de las leyes de la genética, la biotecnología tiene el potencial para crear un ejército inmenso de clones idénticos, cada uno de ellos producido con alguna característica predeterminada: deportistas, cantantes, artistas, etc. La ingeniería genética también tiene la posibilidad de prolongar aún más la vida de los seres humanos, debido a que las enzimas de reparación deben hallarse bajo control genético.³²

V LOS NUEVOS MATERIALES

En los últimos tiempos, el progreso de la revolución científico-técnica (RCT) ha permitido la creación de nuevos materiales y su empleo en el proceso productivo. El investigador de la ex-Unión Soviética, G. Marinco afirma: "Un rasgo característico de la revolución científico-técnica es el empleo tecnológico cada vez más amplio de nuevos y nuevos materiales naturales. Así, hasta el siglo XVII se utilizaban sólo 19 elementos químicos; en el siglo XVIII, 28; en el siglo XIX, 50; y a comienzos del siglo XX, más de 60.

Gracias a la RCT, ya pueden utilizarse todos los elementos químicos".³³

Con el fin de satisfacer las demandas de la industria aeroespacial, de la medicina, de la microelectrónica, etc., los científicos han creado nuevos materiales. Al respecto, Marinco señala: "Los materiales que largo tiempo eran el principal material para construir máquinas y diversos mecanismos, comienzan a ceder lugar a materiales como el plástico, las resinas, la fibra y la cerámica. Hoy estos materiales ya constituyen cerca del 20% de las primeras materias que entraban en el 'menú' de la industria automovilística".³⁴

Hace más de un siglo y medio, Nicholas Carnot, ingeniero francés, publicó un estudio titulado "Reflexiones sobre la fuerza motriz del fuego", en el cual se afirma que la eficiencia de los motores depende de la diferencia que haya entre la temperatura en el interior del motor y la del medio exterior. En otros términos, a mayor calor del motor, más eficientemente se aprovechará la energía.

Los investigadores han trabajado arduamente para aplicar este principio tanto a los motores de combustión interna como a los generadores de electricidad. Hoy día, los generadores más eficientes aprovechan únicamente el 40 por ciento de la energía del combustible que queman. A su vez, los motores convencionales hechos con las aleaciones más resistentes funcionan entre los 870 y los 1.035 grados Celsius; sin embargo, emplean un mínimo porcentaje de la energía del combustible y se oxidan, corroen, ablandan y funden rápidamente.

Los científicos consideran que la cerámica permite aplicar los principios de Carnot en la generación de energía eléctrica.

ca y en el transporte automotor, por su resistencia a altas temperaturas. En efecto, mientras las superaleaciones soportan temperaturas de hasta 1.035 grados C, las nuevas cerámicas no pierden fuerza a los 1.480 grados C y se estima que algunas pueden pasar de 1.600 grados C. Además, las cerámicas tienen ventajas sobre los metales por sus menores costos y se componen de elementos que abundan en la naturaleza como el silicio que constituye el 28 por ciento de la corteza terrestre y el nitrógeno que forma el 78 por ciento de la atmósfera.

Tom Alexander, redactor de planta de la Revista Fortune, señala: "No es cosa nueva la búsqueda de motores de cerámica. Una de las turbinas de gas más antiguas que se fabricó en Francia por 1900, tenía algunas partes de cerámica. Ello fue en un tiempo en que la ciencia de la metalurgia empezaba a adelantar a grandes pasos, por lo que los ingenieros dejaron a un lado los materiales de cerámica para usar nuevas aleaciones".³⁵ Actualmente, el empleo de la cerámica en gran escala en la industria, todavía no se ha materializado como consecuencia de algunos problemas de carácter técnico que los científicos no han podido descifrarlos.

Las grandes empresas y las instituciones de investigación públicas de los países de economía avanzada, han concentrado sus investigaciones para superar el problema de la fragilidad de la cerámica. En el desarrollo de sus investigaciones descubrieron algunos principios, tales como la influencia que ejerce en la fuerza de la cerámica la pureza, finura y uniformidad del tamaño de las partículas, así como la presencia de poros en el artículo terminado.

Tom Alexander señala que: "... los ingenieros de la industria automovilística se volvieron hacia el viejo sueño del 'motor de alfarería' que es tan atractivo. Si se pudiera lograr que ese motor operara a temperaturas de, digamos, 1.600 grados C, a igual potencia consumiría la mitad de combustible que los motores actuales. Sería mucho más sencillo, pequeño y ligero que su contraparte de pistón y tendría un mínimo de partes maquinadas y de metales costosos".³⁶

El empleo de la cerámica no se limita a los distintos tipos de motores y generadores. El analista Marinco afirma que: "...El campo de aplicación de la cerámica es bastante vasto. De ella hacen dientes artificiales y elementos electrónicos, la utilizan en las centrales nucleares, en las instalaciones para las reacciones term nucleares, en los cambiadores de calor y catalizadores gaseosos. Este material quebradizo corta el acero, aumenta la duración del servicio de los cojinetes, motores y turbinas de gas, permitiendo su funcionamiento más rápido y económico. Promete mucho el empleo de la llamada biocerámica. Insertada, por ejemplo, en el hueso maxilar, no es rechazada por el organismo".³⁷

Hoy en día, todavía no se han resuelto todos los problemas de empleo de la cerámica en el proceso productivo, pero una vez que se superen dichos obstáculos podría ejercer la misma influencia en la sociedad que los transistores en su tiempo. En el curso de la historia se desarrolló la edad de piedra, luego vino la edad de bronce y finalmente llegó la edad del hierro, porque predominaba el empleo de dichos materiales en el proceso de trabajo. Es probable que el próximo milenio se ca-

racterice por el predominio del empleo de la cerámica en gran escala en ramas de la industria que incorporan tecnologías de punta.

VI LA ENERGIA NUCLEAR

La energía nuclear es la que se encuentra almacenada en los diminutos núcleos atómicos. En el decenio de los años 30, los científicos comenzaron a bombardear los núcleos atómicos con neutrones para observar sus reacciones. Al bombardear el uranio con neutrones generaban, por un lado, partículas de bario radiactivo y, por otro, partículas de tecnecio. La fisión de un quilogramo de uranio producía tanta energía como 2.500 toneladas de TNT (dinamita).³⁸

El uranio es un elemento químico clave para producir energía nuclear. Su explotación se halla concentrada en un pequeño número de países. En 1988, Canadá produjo 12.400 toneladas métricas de uranio que representaba el 33,7% del total mundial; Sud Africa 7.450 toneladas (20,3%); Estados Unidos 5.050 toneladas (13,7%) y Australia 3.532 toneladas (9,6%).

La energía nuclear primeramente se utilizó con fines militares. En la segunda guerra mundial, Estados Unidos hizo explotar dos bombas atómicas en Hiroshima y Nagasaki, las cuales en conjunto tuvieron una fuerza explosiva de 35.000 toneladas de TNT y provocaron efectos devastadores en la población. A finales de la década de los años ochenta, se estimaba que en los arsenales nucleares se encontraban almacenadas 50.000 cargas con una potencia equivalente a un millón de bom-

bas similares a las que se lanzó en la ciudad de Hiroshima.

En la postguerra se empezó a utilizar la energía nuclear con propósitos pacíficos. En 1954, la otrora Unión Soviética construyó su primer reactor nuclear para producir electricidad. A su vez, Estados Unidos fabricó un submarino nuclear llamado Nautilus, a un costo de 50 millones de dólares. En 1956, igualmente Gran Bretaña puso en funcionamiento su primera planta atómica para producir energía eléctrica con una capacidad de 50.000 KW.

En 1979, se produjo el primer desastre nuclear en la isla de las Tres Millas, Estados Unidos, el cual no produjo víctimas fatales, pero causó pánico entre los habitantes de las áreas cercanas. Según algunos científicos, con la seguridad apropiada, la energía nuclear no es más peligrosa que los combustibles fósiles.³⁹

A mediados de 1990, se encontraban operando 423 reactores nucleares, especialmente en los países de economía avanzada, con una capacidad de generación de energía eléctrica de 337,7 millones de KW y se tenía planificado construir 173 reactores adicionales. Los seis países más desarrollados (Estados Unidos, ex-URSS, Alemania, Francia y Reino Unido), concentraban el 73,3 por ciento del total de los reactores nucleares que estaban en funcionamiento.

La utilización de la energía nuclear demanda ingentes inversiones de recursos económicos, de infraestructura y equipamiento necesario y de un adecuado número de científicos e ingenieros. Por esta razón, básicamente los países de economía avanzada son los que

aprovechan la energía generada por medio de reactores nucleares.

La electricidad generada, a través de plantas nucleares, representaba, en 1989, el 23,4% del total de la energía eléctrica producida en los 24 países integrantes de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). La electricidad generada por medio de reactores nucleares equivalía para Alemania el 34,1% del total de la energía, el 23% para Japón y Reino Unido y el 75,4% para Francia.

El desastre nuclear que se produjo en Chernobyl, ex-Unión Soviética, en 1986, que dejó un saldo de cientos de muertos y miles de heridos, como consecuencia de las radiaciones, acrecentó los sentimientos antinucleares en los sectores de la población de los países industrializa-

dos. Las organizaciones antinucleares incitaron a los gobiernos de Italia y Suecia a suspender definitivamente la construcción de nuevos reactores.⁴⁰

Sin embargo, la inmolación del socialismo real seguramente provocará que los recursos humanos y financieros, que otrora se destinaban con fines militares, hoy en día se concentren para desarrollar y diversificar el empleo de la energía atómica con propósitos productivos. El agotamiento rápido de las reservas de petróleo, así como la acelerada contaminación del aire, agua y tierra, como resultado de la quema de combustibles fósiles, apuntan en esa dirección. Por consiguiente, en los próximos años se prevé un desarrollo rápido de la energía nuclear y sus aplicaciones en los campos de la agricultura, industria, transporte y salud.⁴¹

CUADRO No. 1
ROBOTS INDUSTRIALES, SEGUN PAISES SELECCIONADOS
a fines de 1990

Países	Total Población	Porcentaje
Japón	274.210	71,81
Estados Unidos	41.304	10,82
Alemania	28.240	7,40
Italia	12.500	3,27
Francia	8.551	2,24
Reino Unido	6.418	1,68
Suecia	3.791	0,99
España	2.197	0,58
Bélgica	1.603	0,42
Suiza	1.525	0,40
Australia	1.490	0,39
TOTAL	381.829	100,00

Fuente: Japan 1992, An International Comparison
Elaboración: IIE-UC

CUADRO No. 2
PRODUCCIÓN DE URANIO (1986-1988)
Toneladas métricas

Países	1986	1987	1988
Canadá	11.720,00	12.440,00	12.400,00
Sud Africa	7.902,00	7.463,00	7.450,00
Estados Unidos	5.200,00	5.000,00	5.050,00
Australia	4.154,00	3.780,00	3.532,00
Francia	3.248,00	3.376,00	3.394,00
Nigeria	3.110,00	2.970,00	3.120,00
Otros países	1.790,00	1.662,00	1.812,00
TOTAL DEL MUNDO	37.124,00	36.691,00	36.758,00

Fuente: Japan 1992, An International Comparison
Elaboración: IIE-UC

CUADRO No. 3
CAPACIDAD DE GENERACION NUCLEAR: NUMERO Y CAPACIDAD
(a junio de 1990)

Países	En Operación		En construcción y planificado	
	No. Reactores	(1000 KW)	No. Reactores	(1000 KW)
Estados Unidos	110	103.737	11	13.178
Francia	52	52.868	13	18.560
URSS	50	38.357	37	36.800
Japón	39	30.545	16	15.808
Alemania Federal	21	23.584	3	3.162
Alemania Oriental	6	2.280	9	7.140
Reino Unido	38	14.752	4	4.728
Canadá	18	12.919	4	16.659
Suecia	12	10.172	—	—
España	9	7.352	5	4.850
Corea	9	7.615	5	4.678
Bélgica	7	5.700	—	—
Otros países	52	27.863	66	36.930
TOTAL MUNDO	423	337.744	173	162.493

Fuente: Japan 1992, An International Comparison
Elaboración: IIE-UC

CUADRO No. 4

GENERACION DE ELECTRICIDAD (1989),
SEGUN PAISES SELECCIONADOS

País	Total Electricidad Generada (GW) ^a	Térmica			Gas %	Energía Nuclear %	Hidráulica Geotérmica y Solar %
		Total %	Combustibles Sólidos	Derivados Petróleo			
Japón	791.168	65,4	14,7	32,0	18,7	23,1	11,5
Est. Unidos	2.954.139	71,6	56,3	5,7	9,6	19,0	9,4
Canadá	499.438	25,7	19,1	3,6	3,0	16,0	58,3
Alemania F.	438.424	62,1	52,0	2,2	7,9	34,1	3,8
Francia	403.003	12,9	9,2	3,0	0,7	75,4	11,7
R. Unido	310.738	75,4	65,1	9,7	0,7	23,1	1,5
Italia	207.323	82,1	15,9	49,6	16,6	—	17,9
OECD(b)Total	6.636.265	59,6	40,7	9,7	9,2	23,5	16,9

a) 1GW(GIGAWATT)=1 BILLON WATT

b) ORGANIZACION PARA LA COOPERACION Y DESARROLLO ECONOMICO (24 PAISES)

Fuente: Japan 1992, An International Comparison

Elaboración: IIE-UC

NOTAS

1. G. Marínco, Qué es la revolución científico-técnica?, Editorial Progreso, Moscú, 1990. p. 37-38
2. Ibid, p. 38.
3. David Yoffie, La Industria Global de Semiconductores, 1987, INCAE, p. 20, mimeo.
4. Ibid, p. 35-36.
5. Panorama de la Industria y la Cooperación Económica del japon, 1991, p. 73.
6. Ibidem.
7. Maríncon, obra citada, p. 43.
8. Panorama de la Industria y la Cooperación Económica del Japon, 1987, p. 75-76.

9. Marincon, obra citada, p. 47.
10. Ibid, p. 48.
11. Ibid, p. 48-49.
12. Perspectivas Económicas, Washington, 1985, No. 51, p. 27.
13. Panorama de la Industria y la Cooperación Económica del Japón, 1990, p. 89-90.
14. Panorama de la Industria y la Cooperación Económica del Japón, 1991, p. 79.
15. Ibid, p. 79-80.
16. El biólogo danés Wilhelm Johannsen, en 1909, acuñó el término "genes" a partir de una palabra griega que significa "generar".
17. Isaac Asimov, Introducción a la Ciencia; Ediciones Orbis, p. 554.
18. Obra citada, p. 554-555.
19. Obra citada, p. 551.
20. Jeremy Cherfas, Introducción a la Ingeniería Genética, Alianza Universitaria, 1984, p. 240.
21. Obra citada, p. 242.
22. Obra citada, p. 228.
23. Obra citada, p. 200.
24. Revista de Económ., Progreso, abril-mayo 1987, p. 38-39.
25. Ibidem.
26. Jeremy Cherfas, Obra citada, p. 205.
27. Obra citada, p. 207-208.
28. Panorama de la Industria y la Cooperación Económica del Japón, 1989, p. 55.
29. Jeremy Cherfas, Obra citada, p. 276.
30. Obra citada, p. 277.
31. Obra citada, p. 267-268.
32. Ibidem.
33. G. Marincon, Obra citada, p. 62-63.
34. Ibidem.
35. Revista "Perspectivas Económicas", Washington, 1976, No. 16, p. 74.
36. Obra citada, p. 76.
37. G. Marincon, Obra citada, p. 64.
38. Isaias Campaña, Energía y Desarrollo, Facultad de Economía, 1990, p. 32.
39. Isaac Asimov, Obra citada, p. 447.
40. Isaias Campaña, Obra citada, p. 36.
41. Ibidem

LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA EN EL ECUADOR

Econ. Galo Viteri Díaz

I. INTRODUCCION

Reconociendo que para lograr un desarrollo integral autosostenido se requiere manejar la tecnología igual que otros factores de producción como el capital y la fuerza de trabajo¹, el Ecuador buscó incorporar desde inicios de la década del setenta, a través de diversos esfuerzos, la cuestión tecnológica como parte importante de sus políticas y estrategias gubernamentales, tratando de que el desarrollo tecnológico sirva a los objetivos nacionales de desarrollo.

En este contexto, el presente artículo pretende proporcionar una visión global de las características del proceso de transferencia de tecnología en el Ecuador. Con esta finalidad abordamos, en primer lugar, el marco legal de la transferencia de tecnología; en segundo lugar, analizamos en forma detallada los contratos de transferencia de tecnología aprobados en el país durante el período 1975-1991; y, en tercer lugar, planteamos una serie de lineamientos tendientes al perfeccionamiento del proceso de transferencia de tecnología extranjera.

II. MARCO LEGAL DE LA TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

1. ANTECEDENTES

La legislación ecuatoriana sobre importación de tecnología se inicia con la incorporación de la Decisión 24 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena, aprobada en diciembre de 1970, al derecho interno del país mediante Decreto Supremo No. 974 de 30 de junio de 1971. Antes de esta fecha no existía norma legal alguna que regulara la contratación de tecnología extranjera que efectuaban las empresas nacionales con firmas extranjeras. Las únicas leyes vigentes en el Ecuador con anterioridad a la Decisión 24, relacionada con elementos tecnológicos amparados con los derechos de propiedad industrial, eran la Ley de Patentes de Invención, promulgada el 29 de febrero de 1932 y codificada en octubre de 1961 y la Ley de Marcas de Fábrica y Nombres Comerciales, promulgada el 26 de septiembre de 1928 y codificada en septiembre de 1961².

La Decisión 24 disponía que todo contrato sobre tecnología, patentes y mar-

cas sea examinado y sometido a aprobación y registro para evaluar si existía una contribución efectiva de la tecnología importada; asimismo legislaba sobre determinadas cláusulas obligatorias que debían estar contenidas en todos los contratos y sobre cláusulas restrictivas que no se podían autorizar en ninguno de ellos; sobre la procedencia o no del pago de regalías; así como sobre ciertas medidas promocionales en favor de la tecnología subregional³.

En el Ecuador, no obstante la vigencia de la Decisión 24 a partir del 1ro. de julio de 1971, recién con la expedición el 11 de septiembre de 1975 del Decreto Supremo No. 789, se designó al Ministerio de Industrias, Comercio e Integración (MICEI) como el Organismo Nacional Competente encargado de la evaluación y autorización de los contratos de licencia para uso de tecnología importada y para la explotación de marcas y patentes y al Banco Central del Ecuador, Organismo Nacional Competente para registrar los Convenios de Transferencia de Tecnología y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías suscritos por las empresas ecuatorianas con firmas extranjeras y que hayan sido aprobados por el MICEI. Dentro del MICEI, a la Dirección de Inversiones Extranjeras, creada por Acuerdo Ministerial No. 374 de 24 de marzo de 1976, le fue asignada la función de tramitar las solicitudes sobre contratos de transferencia de tecnología.

Un paso significativo en materia de tecnología fue la creación por parte del MICEI, a través de la Resolución No. 303 de 18 de junio de 1976, del "Comité de Transferencia de Tecnología" para el estudio y evaluación de los Contratos de Importación de Tecnología y sobre Marcas,

Patentes, Licencias y Regalías, que celebren las empresas ecuatorianas con firmas extranjeras. Otro aspecto importante fue la puesta en vigencia en el territorio nacional de la Decisión 85 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena (Reglamento para la aplicación de las Normas sobre Propiedad Industrial)⁴, mediante Decreto Supremo No. 1257 de 10 de marzo de 1977.

De otra parte, considerando que no existía claridad en la Legislación Nacional respecto a cuales eran los Organismos Nacionales Competentes para aprobar y registrar los contratos sobre importación de tecnología y sobre patentes y marcas, se expidió el 27 de septiembre de 1977 el Decreto Supremo No. 1875, mediante el cual se facultó al MICEI para autorizar, previa evaluación, los contratos sobre licencia de uso o explotación de patente, licencia de uso y autorización de explotación de marca de fábrica, servicios de administración y operación de empresas, asistencia técnica: cualquiera se la forma en que ésta se presente incluyendo suministro de conocimientos técnicos, capacitación de personal, provisión de ingeniería para la ejecución y todas aquellas que impliquen transferencia de tecnología, que deseen suscribir las personas naturales o jurídicas de derecho privado ecuatoriano con firmas extranjeras. En forma adicional se indicaba que el Banco Central del Ecuador registrará los contratos, anotados previamente, autorizados por el MICEI.

Luego tenemos la Resolución No. 383 dictada por el MICEI el 25 de Julio de 1979, que señalaba y racionalizaba los procedimientos y criterios administrativos para la evaluación y aprobación de contratos sobre transferencia de tecnología, suscritos o a suscribirse, entre personas naturales o

jurídicas de derecho privado ecuatoriano con firmas extranjeras, buscando la creación de un mecanismo que permita a los importadores de tecnología conocer en forma anticipada las bases sobre las cuales debían contratar.

A nivel subregional se aprobaron la Decisión 179 que estableció el Consejo Andino de Ciencia y Tecnología y la Decisión 183 que estableció el Programa de Caracas para la cooperación científica y tecnología y el intercambio de investigadores, durante el XXXVI Período de Sesiones Ordinarias de la Comisión del Acuerdo de Cartagena del año 1983.

Posteriormente tenemos el Acuerdo No. 175 expedido por el MICEI el 22 de marzo de 1985⁵, en el cual se dictaron una serie de procedimientos para la aprobación de los Proyectos de Contrato de Transferencia de Tecnología sometidos a su consideración, a celebrarse por personas naturales o jurídicas de derecho privado ecuatorianas con firmas extranjeras y las renovaciones de los contratos aprobados al vencimiento de su plazo o sus reformas y autorización para la suscripción de los mismos, previo el cumplimiento de las disposiciones legales en vigencia.

La Decisión 220 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena aprobada en mayo de 1987, sustitutiva de la Decisión 24, no introdujo cambio alguno en materia de importación y transferencia de tecnologías extranjeras, bajo la consideración de que las normas de Régimen Común eran adecuadas para el desarrollo científico y tecnológico de los Países Miembros.

Finalmente, la Comisión del Acuerdo de Cartagena buscando adecuar las nor-

mas del Régimen Común a las nuevas tendencias de apertura al comercio y a las inversiones internacionales, sustituyó la Decisión 220 por la Decisión 291, aprobada en marzo de 1991. El aspecto más destacado en lo referente a tecnología, patentes y marcas de esta Decisión es el hecho de haber eliminado el requisito de aprobación o autorización previa para los contratos de importación de tecnología, tal como lo estipulaba el artículo 18 de la Decisión 220.

II. LEGISLACION VIGENTE

La Decisión 291 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena "Regimen Común de Tratamiento a los Capitales Extranjeros y sobre Marcas, Patentes, Licencias y Regalías", puesta en vigencia en el territorio nacional mediante su publicación en el Suplemento del Registro Oficial No. 682 de 13 de mayo de 1991 y el Reglamento de su aplicación expedido a través del Decreto Ejecutivo No. 415 de 8 de enero de 1993, publicado en el Registro Oficial No. 106 de 13 del mismo mes y año, conforman el marco de referencia jurídica que norma la importación y transferencia de tecnología en el Ecuador.

Los aspectos principales contenidos en los dos instrumentos legales anotados son los siguientes:

- Cláusulas Restrictivas de los Contratos de Tecnología

Para efectos del registro de contratos sobre transferencia de tecnología externa, marcas o sobre patentes, los Países Miembros tendrán en cuenta que dichos

contratos no contengan cláusulas sobre: a) El suministro de tecnología o el uso de una marca lleve consigo la obligación para el país o la empresa receptora de adquirir de una fuente determinada bienes de capital, productos intermedios, materias primas u otras tecnologías o de utilizar permanentemente personal señalado por la empresa proveedora de tecnología; b) La empresa vendedora de tecnología o concedente del uso de una marca se reserve el derecho de fijar los precios de venta o reventa de los productos que se elaboren con base en la tecnología respectiva; c) Restricciones referentes al volumen y estructura de la producción; d) Prohiban el uso de tecnologías competidoras; e) Establezcan opción de compra, total o parcial, en favor del proveedor de la tecnología; f) Obliguen al comprador de tecnología a transferir al proveedor los inventos o mejoras que se obtengan en virtud del uso de dicha tecnología; g) Obliguen a pagar regalías a los titulares de las patentes o de las marcas, por patentes o marcas no utilizadas o vencidas; y, h) Otras de efecto equivalente.

- Contribución Tecnológicas Intangibles

Las contribuciones tecnológicas intangibles, en la medida en que no constituyan aportes de capital, darán derecho al pago de regalías, de conformidad con la legislación de los Países Miembros. Las regalías devengadas podrán ser capitalizadas, de conformidad con los términos previstos en el Régimen Común, previo pago de los impuestos correspondientes. Cuando esas contribuciones sean suministradas a una empresa extranjera por su casa matriz o por otra filial de la misma casa matriz, se podrá autorizar el pago de regalías en casos previamente calificados

por el Organismo Nacional Competente del país receptor.

- Registro y Autorización de Contratos de Tecnología en el MICEI

Los contratos de Licencia de marcas, patentes, modelos de utilidad, diseños industriales y nombres y lemas comerciales y en general, los contratos de transferencia de tecnología se registrarán en el MICEI y deberán contener por lo menos las siguientes cláusulas: identificación de las partes, con expresa consignación de su nacionalidad y domicilio; identificación de las modalidades que revista la transferencia de la tecnología que se importa; valor contractual de cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología; y, determinación del plazo de vigencia.

Los contratos de gastos administrativos generales a los que se refiere el Art. 14 de la Ley de Régimen Tributario Interno, serán autorizados por el MICEI y registrados en el Banco Central del Ecuador.

III. ANALISIS DE LOS CONTRATOS DE TRASFERENCIA DE TECNOLOGIA APROBADOS EN EL ECUADOR DURANTE EL PERIODO 1975-1991

En el transcurso del período 1975-1991 el Ministerio de Industrias, Comercio, Integración y Pesca (MICIP) aprobó 412 contratos de transferencia de tecnología en su calidad de Organismo Nacional Competente designado para tal efecto, como podemos apreciar en el cuadro siguiente:

CUADRO No. 1

**CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA APROBADOS
Período 1975-1991**

Años	Número de Contratos
1975	1
1976	3
1977	29
1978	19
1979	14
1980	6
1981	18
1982	39
1983	38
1984	28
1985	28
1986	33
1987	28
1988	32
1989	38
1990	23
1991	35
TOTAL PERIODO	412

Fuente: Resoluciones de Contratos de Transferencia de Tecnología - MICIP.
Elaboración: El Autor

A continuación, con el afán de presentar un detalle de los mismos, procederemos a su análisis según el objeto del contrato, actividad económica a la que se han dirigido y al país de la concedente.

I. CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA APROBADOS SEGUN EL OBJETO DEL CONTRATO

Los contratos de transferencia de tecnología aprobados según el objeto corresponden en primer término a Asistencia Técnica con 127 contratos que significan el 30.8%; en segundo término, a Asistencia Técnica y Uso de Marca con 115 contratos que representan el 27.9%; y, en tercer término a Uso de Marca con 108 contratos iguales al 26.2% del total de los contratos (Cuadro No 2).

CUADRO No. 2

**CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA
APROBADOS, SEGUN EL OBJETO DEL CONTRATO**

Período: 1975-1991

Objeto del Contrato	Nº de Contratos	%
- Asistencia Técnica	127	30.8
- Asistencia Técnica y Uso de Marca	115	27.9
- Uso de Marca	108	26.2
- Asistencia Técnica y Servicios de Administración	15	3.6
- Asistencia Técnica y Explotación de Patente	13	3.2
- Uso de Marca, Marketing, Asistencia Técnica y Know How	14	3.4
- Marketing	13	3.2
- Uso de Marca, Asistencia Técnica y Explotación de Patente	7	1.7
TOTAL PERIODO	412	100.0

Fuente: Resoluciones de Contratos de Transferencia de Tecnología-MICIP.
Elaboración: El Autor.

El hecho de que el mayor porcentaje corresponde a Asistencia Técnica significa que las empresas adquieren tecnología know-how mediante la presencia de los "expertos" en las técnicas respectivas, característica de los amarres que trae consigo la inversión de capital extranjero. La utilización del Uso de Marca es también predominante en la medida que representa la mayor posibilidad de ventas en el mercado por la influencia y manipulación en la opción del consumo, rasgo particular del control monopólico del mercado y de los precios 6\

2. CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA APROBADOS SEGUN LA ACTIVIDAD ECONOMICA

Los contratos de transferencia de tecnología aprobados según la actividad económica se han concentrado en tres sectores: sector manufacturero con el 88.6% (365 contratos), sector financiero y de seguros con el 4.9% (20 contratos) y sector comercio y hotelería con el 4. % (17 contratos), (Cuadro No. 3).

CUADRO No. 3

**CONTRATOS DE TRASFERENCIA DE TECNOLOGIA APROBADOS
SEGUN LA ACTIVIDAD ECONOMICA**

Período: 1975-1991

CIU	Actividad Económica	Nº de Contratos	%
1	Agricultura, silvicultura, caza y pesca	2	0.5
2	Explotación de minas y canteras	3	0.7
3	Industrias Manufactureras	365	88.6
4	Electricidad, gas y agua	1	0.2
6	Comercio, hoteles y restaurantes	17	4.2
7	Transporte, almacenamiento y comunicacione	3	0.7
8	Establecimientos financieros y de seguros, bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas	20	4.9
9	Servicios Sociales	1	0.2
	TOTAL PERIODO	412	100.0

Fuente: Resoluciones de Contratos de Transferencia de Tecnología-MICIP.

Elaboración: El Autor.

Dentro del total de la manufactura la concentración se da en la industria química (39.2%), en la industria de alimentos, bebidas y tabaco (26.6%) y en la fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipos (15.9%). Si a ello agregamos la fa-

bricación de productos minerales no metálicos (5.8%), la industria textil (5.2%) y la industria de la madera (3.3%), tenemos que estas seis ramas industriales concentran el 96.0% de los contratos de tecnología en la manufactura (ver, Cuadro No. 4).

CUADRO No. 4
CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA APROBADOS
EN LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS
Período: 1975-1991

CIIU	Industrias Manufactureras	Número de Contratos	%
3.1	Industria de alimentos, bebidas y tabaco	97	26.6
3.2	Industria textil	19	5.2
3.3	Industria de la madera	12	3.3
3.4	Industria del papel	8	2.1
3.5	Industria química	143	39.2
3.6	Fabricación de productos minerales no metálicos	21	5.8
3.8	Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipos	58	15.9
3.9	Otras industrias manufactureras	7	1.9
	TOTAL PERIODO	365	100.0

Fuente: Resoluciones de Contratos de Transferencia de tecnología-MICIP.

Elaboración: El Autor.

3. CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA APROBADOS SEGUN EL PAIS DE LA CONCEDENTE

En relación a los países de origen de las concedentes de la tecnología tenemos que Estados Unidos es el más importante proveedor de la misma con cuyas empresas se han firmado 199 contratos

iguales al 48.3% del total. Siguen a continuación Suiza y Alemania con porcentajes del 10.0 y 8.5%, respectivamente, en el número de contratos, y luego Holanda con el 4.2%, Inglaterra con el 3.9% y Francia con el 2.7%. Los países latinoamericanos originan en conjunto el 10.6% de los contratos de tecnología, destacándose entre ellos Panamá, en tanto que el 4.6% de los contratos se originan en los países del Grupo Andino (Cuadro No. 5).

CUADRO No. 5

**CONTRATOS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA APROBADOS
SEGUN EL PAIS DE LA CONCEDENTE**

Período: 1975-1991

País de la concedente	Nº de Contratos	%
Austria	1	0.2
Australia	2	0.5
Alemania	35	8.5
Argentina	3	0.7
Bahamas	5	1.2
Brasil	4	1.0
Bermudas	1	0.2
Canadá	4	1.0
Colombia	7	1.7
Cuba	1	0.2
Dinamarca	7	1.7
Estados Unidos	199	48.3
Escocia	1	0.2
España	4	1.0
Francia	1	12.7
Finlandia	1	0.2
Holanda	17	4.2
Hungría	1	0.2
Inglaterra	16	3.9
Israel	2	0.5
Irlanda	2	0.5
Italia	8	2.0
Japón	6	1.5
Leichstenstein	1	0.2
Liberia	1	0.2
México	3	0.7
Panamá	8	2.0
Perú	5	1.2
Portugal	1	0.2
Suiza	41	10.0
Suecia	4	1.0
Venezuela	7	1.7
Yugoeslavia	3	0.7
TOTAL PERIODO	412	100.0

Fuente: Resoluciones de Contratos de Transferencia de Tecnología-MICIP.
Elaboración: El Autor.

Las áreas en las que se realiza la evaluación de los Contratos de Transferencia de Tecnología son básicamente tres:

3.1 Legal, que se refiere al cumplimiento que en el contrato se haga en las disposiciones legales vigentes. Esto implica que el contrato contenga la información mínima requerida y no figuren en él cláusulas restrictivas específicas o cláusulas que, a criterio del Organismo Nacional Competente, sean equivalentes a aquellas. Esta evaluación debe además tener en cuenta aspectos como la vigencia del contrato, la jurisdicción y competencia para posibles casos de conflictos o controversias, la representatividad jurídica de los firmantes y el alcance de sus poderes y la vigencia en el país de todos aquellos elementos de la propiedad industrial que se mencionen en el contrato.

3.2 Económica, que a su vez tiene dos aspectos: el costo de la transferencia y su incidencia económica. El costo de la transferencia está referido a los montos pactados en el contrato para cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología. Esta evaluación implica revisar si los montos pactados no sobrepasan los límites establecidos por el Organismo Nacional Competente, si no son excesivos con relación a la representación a que se refieren, si están comprendidos dentro de los niveles establecidos en otros contratos similares que sean de conocimiento del Organismo, si no sobrepasan en forma exagerada los promedios pagados en el sector respectivo, etc. El análisis de la incidencia económica tiene que ver, a nivel micro, con el efecto que los pagos pueden tener sobre las utilidades de la concesionaria y sobre los costos de los productos o procesos a que se refiere la

transferencia de tecnología y, a nivel macro, con la relación que la transferencia de tecnología tendrá sobre el empleo, generación de divisas, ahorro de divisas, utilización de recursos locales, medio ambiente, reducción o aumento del precio de productos de consumo masivo, etc.

3.3 Técnica, que tiene por finalidad informar sobre el objeto mismo del contrato, es decir, la tecnología que se pretende transferir.

Al menos en teoría, cabe agregar, que la evaluación final comprende un análisis cruzado de las tres áreas citadas a fin de poder obtener una idea integral de la forma en que la ejecución del contrato va a satisfacer las aspiraciones de la concesionaria y a coadyuvar al desarrollo tecnológico nacional.

En el caso particular del Ecuador se observa un marcado énfasis en el tratamiento legal sobre el económico y el técnico en la evaluación de los Contratos de Transferencia de Tecnología. En otros términos, la acción del MICIP como Organismo Nacional Competente se ha concentrado en lo concerniente a la evaluación de aspectos formales de los instrumentos que contienen los términos de contratación, lo que no ha permitido un control adecuado del tipo de tecnología que las empresas nacionales adquieren de las firmas extranjeras, provocando un ingreso indiscriminado y no selectivo de tecnología.

A este respecto es indispensable hacer la distinción de dos tipos de tecnología: la tecnología de uso y la tecnología de creación. Se entiende por tecnología de uso al cúmulo de conocimientos que per-

mite manejar, con eficacia, un proceso o un método de producción. Este tipo de tecnología es el objeto, por ejemplo, de aquellos contratos en los que la concedente se compromete a darle asistencia técnica e incluso a cederle el uso de patentes y marcas para el montaje, puesta en marcha y operación de una planta industrial. En este caso se está transfiriendo el conocimiento necesario para manejar o usar un equipo de mayor o menor complejidad e incluso para realizar ciertas operaciones conexas como selección y control de materias primas, control de calidad, marketing del producto, métodos administrativos, etc. En tanto que tecnología de creación es el conocimiento indispensable para crear o, al menos para modificar sustancialmente, productos, procesos o métodos de producción. Un ejemplo de la transferencia de este tipo de tecnología se da cuando la concesionaria recibe la capacitación e información requerida para el diseño y construcción de bienes de capital. En su expresión más completa, la transferencia de tecnología de creación ocurre cuando la concesionaria recibe la asistencia necesaria para la instalación y operación de un centro de investigación tecnológica en un campo determinado.

No es difícil comprender la diferencia en términos cualitativos que significa para el país la transferencia de uno y otro tipo de tecnología. Lamentablemente, la mayor parte de los contratos aprobados por el MICIP se refieren principalmente a la transferencia de tecnología de uso, hecho que se ha traducido en un reforzamiento de la dependencia tecnológica del país, en lugar de fomentar su desarrollo tecnológico.

Por otra parte, la transferencia de tecnología implica altos costos para el

país, puesto que no solo se cargan los costos directos (licencias, patentes, marcas, maquinaria, etc.) sino, también, muchas veces, una serie de costos indirectos, por ejemplo, por verse obligado a aceptar paquetes tecnológicos que contienen elementos innecesarios y que impiden el uso de componentes locales, la asimilación de la tecnología y la subcontratación con empresarios nacionales. Más allá de eso, suelen imponerse restricciones o condiciones a la producción, a la importación de insumos, a la comercialización, etc., las que aumentan en forma considerable los costos de la transferencia de tecnología.

Sobre este punto anotamos que en el período 1976-1984 el Ecuador pagó por concepto de transferencia de tecnología un monto total de 127.1 millones de dólares. Los dos rubros más importantes y de mayor cuantía en la salida de divisas fueron por regalías y asistencia técnica, sin dejar de ser significativos los pagos por la utilización de marcas.

Sin embargo, de no ser datos recientes, muestran la tendencia general a la salida de divisas por éste concepto, que seguramente en los últimos años se habrá incrementado sustancialmente.

IV. LINEAMIENTOS SOBRE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

Corresponde al Gobierno Nacional definir e implementar las medidas más adecuadas tendientes al perfeccionamiento del proceso de transferencia de tecnología extranjera buscando la disminución de la carga financiera de las importaciones de tecnología y fundamentalmente el fortale-

cimiento de nuestra propia capacidad de generarla internamente de manera que el país disminuya gradualmente su dependencia tecnológica del exterior.

A continuación presentamos algunos lineamientos encaminados a la consecución de tales propósitos 11\.

– Establecimiento de cláusulas que obliguen a las concedentes acciones tendientes a mejorar y acelerar el proceso de transferencia de tecnología. Estas acciones podrían ser: asesoría en el establecimiento de laboratorios de control de calidad o de departamento de diseño; programas de entrenamiento de personal, que incluyan la capacitación de personal técnico de la concesionaria en las instalaciones, tanto de producción como de investigación, de la concedente; acceso a información técnica complementaria, respecto de la obligación de parte de la concedente de informar a la concesionaria sobre problemas o fallas que se detecten en los productos o procesos y de regulaciones que sobre los mismos sucedan en los países de donde proviene la tecnología; e, información adecuada, dada con la anticipación debida, respecto a cambios tecnológicos que afectan la tecnología pactada.

– El Organismo Nacional Competente (ONC) debe asegurar a la empresa nacional tanto el acceso como el apoyo del sistema tecnológico nacional a partir del inicio mismo del proyecto de inversión. Esto significa que la acción del ONC no debe estar limitada a evaluar y proponer modificaciones a un proyecto de contrato negociado previamente y cuando el proyecto de inversión ya está avanzado, sino que dicha acción debe ser tal que le proporcione a la empresa nacional el apoyo y

asesoramiento necesario para la búsqueda y selección de las tecnologías que requiera en las condiciones más ventajosas posibles tanto en lo que se refiere a la contraprestación como a las condiciones contractuales de uso de la tecnología y de los bienes fabricados con ello. El apoyo y asesoramiento señalados se obtienen a través de una combinación de los recursos técnicos, dentro del ONC, con los que se puede aportar mediante enlaces con institutos de investigación, normalización, educación, entrenamiento técnico, etc. Estos enlaces permitirán al ONC mejorar su capacidad para la evaluación técnica de los contratos de transferencia de tecnología, sobre todo en aquellos casos en los que el interés nacional pueda verse afectado, cuando por ejemplo existan problemas relacionados al medio ambiente o al uso de recursos nacionales.

– Respecto a la evaluación económica de los contratos de transferencia de tecnología, como anotamos existen dos aspectos: el costo de la transferencia y la incidencia económica de la tecnología transferida. La evaluación del costo de la transferencia requiere una clara diferenciación de los montos pactados en el contrato para cada uno de los elementos involucrados en la transferencia de tecnología y el acceso, de parte del ONC, a información estadística sobre montos pactados en casos similares tanto en el país como en otros países con los que se tenga convenios de intercambio de información. Para facilitar esta acción, el ONC debe establecer topes admisibles para el pago por patentes, marcas, asistencia técnica, etc., llegando a diferenciar incluso dichos porcentajes en función de los diferentes sectores industriales.

En lo que respecta a la información estadística, el manejo del registro representa, para el ONC, una fuente de información importante que puede ser complementada con la que recaba a través de acuerdos tales como los que se dan en el marco del SAIT (Sistema Andino de Información Tecnológica)¹². Además del adecuado uso que se pueda dar a la información estadística para el establecimiento de topes y para la determinación, en cada caso, de reducciones en los pagos en base al conocimiento que se tenga de montos pactados en ocasiones similares, la evaluación del costo de la transferencia debe servir para ayudar a la concesionaria en el establecimiento de una estrategia de negociación que le permita conseguir, de ser indispensable, servicios o ventajas adicionales de parte de la concedente a cambio de aceptar valores superiores a los promedios encontrados para casos similares. En la negociación de los montos que se deben pagar por la transferencia de tecnología, la participación del ONC como autoridad reguladora es vital para fortalecer la posición de la concesionaria y lograr reducciones significativas de dichos montos.

No obstante, no se trata solamente de obtener la tecnología por un precio razonable. Resulta fundamental evaluar la incidencia que la adquisición de la misma va a tener sobre la economía de la empresa. Esto implica determinar la manera en que los pagos por la tecnología van a afectar las utilidades de la concesionaria, su flujo de caja y los costos de los productos o procesos a que se refiere la transferencia de tecnología, así como otros aspectos vinculados a la estrategia empresarial, tales como el efecto de la tecnología transferida sobre niveles de dependencia de la empresa por concepto de insumos o servicios que

deban ser adquiridos en el extranjero o la extensión y grado de vulnerabilidad del mercado que se ganaría gracias a la tecnología transferida. En la evaluación de todos estos efectos, el papel del ONC debe ser apoyo, asesoramiento, orientación o imposición de restricciones, según sea el caso. Pero el proceso de transferencia de tecnología tiene también una importante incidencia sobre la economía y el desarrollo del país.

El agregado de los contratos de transferencia de tecnología que se firman en el país va diseñando un sistema de producción cuya coherencia y racionalidad pueden ser influencia en gran medida de la política que se impone en la negociación y aprobación de dichos contratos. Esta influencia le agrega al ONC una dimensión, poco estudiada, de instrumento de planificación del desarrollo socio económico del país. Los tipos de tecnología preponderantes afectan aspectos tales como los niveles de empleo, la generación y ahorro de divisas, la utilización de recursos locales, los precios y disponibilidad de productos de consumo masivo, la calidad del medio ambiente, la utilización adecuada de recursos financieros, la satisfacción de las necesidades de la población, etc. Todo esto obliga al ONC a la realización de estudios que permitan considerar los efectos que un contrato tendrá sobre la economía del país. Esto debe ser efectuado, por supuesto, en debida coordinación con el sistema de planificación nacional con la finalidad de asegurar la concordancia entre los planes nacionales de desarrollo y la tecnología que se va introduciendo al proceso productivo del país. Sobre este tópico es preciso señalar que no se pretende que cada uno de los contratos sobre transferencia de tecnología sean evaluados en forma exhaustiva

para determinar su importancia para el desarrollo económico del país, sino que lo que se plantea es la toma de conciencia respecto del problema para darle al proceso de regulación de la transferencia de tecnología una coherencia que no existe en la revisión individual y aislada de los contratos.

Las decisiones que se adopten sobre la intensidad y extensividad de la evaluación macroeconómica de los contratos dependerán de los niveles de planificación del país, de las prioridades y principales problemas nacionales, de los recursos de que dispone el ONC, del resultado de los estudios previos que se realicen y de la política tecnológica vigentes. La mención de la política tecnológica conduce a expresar

una consideración adicional: la transferencia de tecnología significa una de las formas mediante la cual un país integra la tecnología en su proceso productivo. En consecuencia, el manejo de dicha transferencia afecta en forma directa el desarrollo tecnológico del país y es, por lo mismo, un elemento que tiene que ser considerado prioritariamente en las políticas y planes de desarrollo científico y tecnológico del país. Por ello es crucial la existencia de una relación directa entre el ONC encargado de la regulación de la transferencia de tecnología y el resto del sistema científico y tecnológico del país. Dicha relación no solamente debe existir a nivel de intercambio de información sino también debe incluir asistencia mutua, estudios conjuntos y coordinación de políticas.

NOTAS

1) ILDIS: Ensayo sobre política tecnológica en A. Latina, Quito, 1974, p. 9.

2) MICEI: Criterios generales para la evaluación y negociación de contratos de transferencia de tecnología dentro del marco de la Decisión 24, Quito, febrero 1978, p. 11.

3) JUNAC: Evaluación sobre la situación de la inversión extranjera en el Grupo Andino, No. 5, Lima, noviembre 1985, p. 31.

4) La Decisión 85 fue sustituida por la Decisión 311 y ésta a su vez por la Decisión 313 "Régimen Común de Propiedad Industrial", aprobada en Quito el 6 de febrero de 1992 y publicada en la Gaceta Oficial del Acuerdo de Cartagena No. 101 de 14 de febrero de 1992. Esta Decisión se puso en vigencia en el territorio ecuatoriano mediante publicación en el Registro Oficial No. 893 de 13 de marzo de 1992 y se reglamentó a través del Decreto Ejecutivo No. 3466 publicado en el Registro Oficial No. 968 de 30 de junio de 1992.

5) El Acuerdo No. 175 sustituyó a la Resolución 383 de 25 de julio de 1979.

6) ESPOL: El Estado y el desarrollo tecnológico: estudio de la comercialización de la tecnología en el Ecuador. Guayaquil 1986, pp. 205, 206.

7) Flit, Isaias: "Evaluación técnica y económica de los contratos de transferencia de tecnología", en Primer Seminario Andino de Información sobre Transferencia de Tecnología. SAIT-JUNAC, Lima, Agosto 1983, pp. 72, 73

8) *Ibid.*, p. 74.

9) CONACYT-ILDIS: Política de desarrollo científico y tecnológico. Quito, Octubre 1981, p. 11

10) ESPOL: Obra citada, p. 252.

11) - Flit, Isaias: Obra citada, pp. 75, 78.

- Legislación mexicana sobre transferencia de tecnología.

12) Mediante la Decisión 154 de la Comisión del Acuerdo de Cartagena se aprobó la creación del SAIT. Esta Decisión define al SAIT como un mecanismo permanente de cooperación subregional, de acción conjunta y de relaciones organizadas entre los Países Miembros en el campo de la información tecnológica.

LA POBLACION EN LA CIUDAD DE QUITO

Genoveva Méndez de Herrera

I. ANTECEDENTES

Para una adecuada planificación del desarrollo económico y social de un país, es indispensable conocer las interrelaciones que se establecen entre las transformaciones socio-económicas, la dinámica demográfica y las políticas de población.

El desarrollo ecuatoriano desde la época de la Colonia se estructuró en función de las necesidades del proceso de acumulación de capital a nivel de las principales economías metropolitanas. Más tarde a partir de la Constitución de la República, el proceso de desarrollo articula más específicamente su dinámica en torno a las necesidades del capital comercial y del capital productivo ligado a la explotación de productos primarios; con la influencia norteamericana se configura una nueva estructura de dominación y dependencia marcada por la penetración del capital extranjero en determinadas industrias.

De esta manera, la historia ecuatoriana demuestra que la expansión de su economía y la modalidad específica de su desarrollo, han dependido en último térmi-

no, de la forma particular que ha asumido el proceso de acumulación a nivel mundial. Por esta razón, los componentes de la dinámica demográfica: crecimiento de la población, migraciones, empleo, desempleo, se hallan condicionados por el modelo de acumulación (forma de capitalizar la plusvalía).

El país en lo atinente al desarrollo industrial ha tenido un modelo de acumulación que ha traído consigo determinaciones particulares sobre las variables demográficas: éxodo del campo a la ciudad, concentración y aumento vertiginoso de la población urbana, desocupación, subempleo, desequilibrios entre regiones y provincias, aumento de la pobreza y desnutrición como consecuencia de una mayor concentración del ingreso y de la propiedad, etc.

Entonces, se puede decir que el comportamiento de la población depende del carácter subdesarrollado y dependiente de nuestra economía y las transformaciones demográficas están condicionadas a decisiones y profundos cambios estructurales de la sociedad.

El desconocimiento de las relaciones entre política, economía y población puede obstaculizar el logro de los objetivos demográficos, tales como: una mejor distribución de la población en el territorio, una baja de las tasas de mortalidad o un aumento o disminución de los niveles de fecundidad.

La investigación sobre la población requiere partir de la consideración de que el comportamiento de ésta no es independiente del desarrollo económico y social del país, sino por el contrario, se encuentra estrecha y mutuamente relacionada con el proceso histórico de desarrollo, el mismo que tiene una vinculación íntima con el medio ambiente.

La CEPAL concede gran importancia al tema de las relaciones recíprocas entre desarrollo y medio ambiente por dos razones fundamentales y dice, que los efectos destructivos del desarrollo en el medio ambiente repercuten a su vez negativamente en el propio desarrollo, y la segunda, en que "una consideración adecuada de los recursos naturales y el medio ambiente en las estrategias, planes y políticas de desarrollo brinda múltiples oportunidades de lograr un mejor desarrollo económico y social y de atenuar los efectos de la crisis"1\.

Erick Roth al referirse al medio ambiente dice que, "uno de los fenómenos más interesantes vividos por los países del Tercer Mundo en los últimos años, es la toma de conciencia del valor de las riquezas naturales heredadas y del peligro de continuar depredándolas en ausencia de una política de preservación que considere la utilidad racional y sostenida de dichos recursos"2\.

CRECIMIENTO HISTORICO

A través de los años Quito ha mantenido un rol significativo en la economía nacional por ser el eje del poder político del Ecuador, en este contexto ha crecido a un ritmo cercano al doble del promedio nacional. Así, en 1906 la ciudad contaba con una población de 50.858 habitantes, después de cincuenta años llega a 210.000 habitantes3\.

El ritmo de crecimiento se aceleró en la década del setenta, con el boom petrolero y su dinamismo económico, factores que generaron una nueva configuración espacial, tanto en términos regionales como entre el medio urbano y rural.

La población aumentó de 335.000 habitantes en 1962 a 559.828 en 1974 y a 1'100.847 en 1990 4\ El crecimiento de Quito está influenciado especialmente por la migración. En 1960 el 1.1% de la tasa de crecimiento fue atribuido a la migración y el 3.36% al crecimiento natural, sin embargo, este patrón de crecimiento se ha invertido en 1990 cuando alcanzó una tasa de migración del 2.9% y una de crecimiento natural de 1.6%.

Las estadísticas vitales reflejan que la tasa bruta de mortalidad en Quito, históricamente ha sido inferior a la nacional. Para 1965 la tasa bruta de mortalidad era de 8.1 por mil, descendiendo a 5.5 por mil en 1982 y a 4.1 en 1987, indicadores registrados a nivel nacional son de 11.5 y 7.4 por mil respectivamente. La tasa de mortalidad del país para 1990 es de 5.3 %.

Un mejoramiento de los servicios asistenciales en el campo de la salud, tanto preventivos como curativos y las mejores

condiciones socio-económicas, han contribuido a disminuir la brecha entre las tasas brutas de mortalidad de Quito.

La tasa global de fecundidad de la ciudad capital, es inferior que el resto del país. Así, por ejemplo, la tasa global de fecundidad en 1980-1985 fue de 3.4 en comparación con una de 4.3 a nivel nacional⁵, y de 3.0 comparada con 3.6 que corresponde al país en 1985-1990⁶. Las diferencias entre las tasas se debe atribuir a las distintas conductas reproductivas de las mujeres y su alto uso de métodos anticonceptivos.

Los grandes desafíos del futuro, tanto para el desarrollo socio-económico como para la conservación del medio ambiente, es que, a pesar de que el ritmo de crecimiento poblacional ha comenzado a descender, la población de Quito seguirá creciendo dinámicamente por muchos años. La explicación a este fenómeno es la inercia demográfica causada por el gran volumen de personas entrando a la fuerza laboral o en la edad reproductiva, que na-

cieron durante el período de alto crecimiento demográfico, para el año 2.000 Quito tendrá una población de 1'676.000 habitantes.

La ciudad de Quito en la actualidad cuenta con 1'100.847 habitantes, tiene una temperatura promedio que oscila entre 14 y 15° C., con un clima templado y una topografía irregular.

II. ASPECTOS DEMOGRAFICOS Y SOCIO ECONOMICOS

a. POBLACION

El Ecuador ocupa una situación intermedia demográfica entre los países desarrollados y menos desarrollados de América Latina. En el período de 1950 y 1982 la población creció rápidamente, se incrementó en un 150%, mientras que en América Latina fue del 122% y a nivel mundial no alcanzó a crecer en un 60%.

CUADRO No. 1

RELACION ENTRE LAS POBLACIONES DE PICHINCHA Y QUITO

Años	POBLACION			% respecto del total Provincial	Tasa de crecimiento %
	País	Pichincha	Quito		
1950	3'202.757	386.520	209.932	54.3	-----
1962	4'564.080	587.835	354.746	60.3	4.4
1974	6'521.710	988.306	599.828	60.7	4.6
1982	8'138.974	1'382.125	866.472	62.7	4.3
1990	9'648.189	1'756.228	1'100.847	62.7	3.0

Fuente: Censos de Población, INEC, Quito.

Quito según el Censo de 1990, tiene el 80% de la población del Cantón Quito. Es la segunda ciudad más poblada del país y concentra el 21% de la población urbana nacional; entre 1950 y 1990 su población aumentó de tamaño cinco veces. El ritmo de crecimiento tiende a disminuir (4.6% anual entre 1962-1974 a 3.0% entre 1982-1990) como consecuencia de un menor crecimiento natural y bajas tasas de migración neta. Para 1990 esta tasa es de 2.1% a nivel nacional.

En cifras absolutas la población de Quito registra en el período de 1950 a 1982 un aumento de 656.540 habitantes y de 1982 a 1990 el incremento es de 234.375 personas.

El peso relativo de la población de la ciudad de Quito, en relación al total de la provincia, en el año de 1950 fue de 54.3%, estableciéndose para 1982 el porcentaje más alto de 62.7%. Quito acusa un apreciable crecimiento merced al acelerado desarrollo que ha experimentado en las últimas décadas y a la absorción de una importante proporción de migrantes de los diferentes lugares del país. Para 1990 se atribuye una tasa de migración de 2.9% y de 1.6% de crecimiento natural.

“Desde hace un cuarto de siglo la revolución demográfica ha provocado un fenómeno de gigantismo urbano. El campo, bruscamente liberado del pesado tributo pagado a la muerte y sobre todo de niños de corta edad ha sido objeto de un acelerado crecimiento, sin que su producción haya aumentado en igual proporción. Por este motivo la ciudad ofrece más posibilidades de existencia marginal que el campo”⁷.

La disolución de las formas tradicionales de producción en la agricultura explica la naturaleza de la migración campo-ciudad. Al desintegrarse el sistema de hacienda y la estructura latifundio minifundio, se ha ido conformando un semiproletariado que al no tener acceso a la tierra ha debido emigrar a las ciudades, produciéndose en la última década un proceso de pauperización de la población rural que se incrusta en la ciudad dando origen a la creación de los barrios marginales y los cinturones de miseria; en Quito se halla vigente en el mismo centro histórico y en los barrios denominados Comité del pueblo, la Lucha de los Pobres, Santa Anita, etc.

b. POBLACION POR EDAD

Quito se caracteriza por mantener altas tasas de fecundidad especialmente en las décadas pasadas, dando origen a una población eminentemente joven, es decir con un gran número de personas menores de 19 años y bajos porcentajes de población de 60 y más años.

Sin embargo, en los años de 1974 y 1990 se observa una tendencia de disminuir la proporción de personas menores de 19 años, proporción que pasa de 50.7% en 1974 a 43.0% en 1990. Esto se debe, entre otros, a diversos factores como: la disminución que experimenta la fecundidad, los mayores niveles educativos alcanzados por las mujeres, su mayor incorporación a las actividades productivas, el mayor conocimiento y disponibilidad de métodos y servicios de planificación familiar. Esta disminución se ve compensada con el aumento que sufre el porcentaje de personas comprendidas entre los 19 a 60 años de edad, que son individuos en edad de trabajar y estudiar, por lo tanto, se incrementa la demanda de trabajo.

CUADRO No. 2
POBLACION POR EDAD

Edad				PORCENTAJES		
	1974	1982	1990	1974	1982	1990
Total	599.828	886.472	1'100.847	100.0	100.0	100.0
0 - 9	153.353	206.715	243.832	25.8	24.0	22.1
10-19	149.884	193.618	230.536	25.0	22.3	20.9
20-39	183.994	306.243	400.498	30.6	35.3	36.4
40-59	77.205	109.896	157.026	12.9	12.7	14.3
60 y +	35.392	50.000	68.955	5.9	5.7	6.3

Fuente: INEC, Censos de Población.

En el período de 1980-1985, la tasa de fecundidad en la ciudad de Quito fue de 3,4 hijos por mujer durante su vida fértil, cifra menor a la que existió a nivel nacional que era de 4.8. Un estudio elaborado por CEPAR menciona que el 62% de las mujeres de Quito utilizan métodos anticonceptivos, mientras que a nivel nacional esta proporción es del 53%.

El trabajo femenino en la agricultura minifundista, generalmente no es un obstáculo para el rol que las madres desempeñan en los hogares del campo; en cambio la incorporación de la mujer a las actividades productivas de la industria y servicios en la ciudad impone una serie de trabas para el ejercicio de las funciones de maternidad, lo que repercute significativamente en la contracción de las tasas de fecundidad, y por ende el número de hijos de las familias disminuye en la ciudad.

Los hogares de escasos recursos económicos son los que procrean el mayor número de hijos, debido en primer lugar a que los niños de las familias pobres de la

ciudad y el campo representan una fuente de ingresos para el hogar y además, porque los sectores más pobres enfrentan altas tasas de morbilidad y mortalidad.

En general se puede decir que, de acuerdo a las condiciones de vida de las clases y grupos sociales, se observarán diferentes tasas de fecundidad, condiciones

CUADRO No. 3
EVOLUCION DE LA TASA GLOBAL DE FECUNDIDAD EN EL ECUADOR

Períodos	Tasas
1950-1965	6.9
1965-1970	6.7
1970-1975	6.1
1975-1980	5.4
1980-1985	4.8
1985-1990	3.8

Fuente: INEC, CONADE, UNFPA.

de vivienda, de salud, de educación, de empleo, etc. De allí que si bien la procreación es una relación natural, debe ser considerada, como una relación social porque se encuentra históricamente determinada por las características fundamentales de la estructura económica y la organización social de las personas.

El desarrollo capitalista de nuestro país, explica los flujos migratorios de la población hacia aquellas zonas geográficas donde se ha ido constituyendo los ejes centrales del proceso interno de acumulación, como es la ciudad de Quito, esto se refleja

en el mayor porcentaje 36.4% que se hallan entre las edades de 20 a 39 años que en su mayoría son inmigrantes en busca de trabajo.

c. POBLACION POR SEXO

Desde 1950 hasta 1990, la población de la ciudad de Quito, tiene un ligero predominio de mujeres, alrededor del 51%, debido quizás a la selectividad de la migración femenina (empleadas domésticas) hacia Quito. Para 1990 los porcentajes de la población clasificada por sexo son de 48 y 52% hombres y mujeres, respectivamente.

CUADRO No. 4
PORCENTAJES DE LA POBLACION POR SEXO

Años	Sexo	Provincia Pichincha	Cantón Quito	Ciudad Quito	Índice de Masculinidad
1950	M	48.4	48.3	47.0	89
	F	51.6	51.7	53.0	
1962	M	48.8	48.7	47.4	90
	F	51.2	51.3	52.6	
1974	M	49.2	48.5	47.8	92
	F	50.8	51.5	52.2	
1982	M	49.1	48.8	48.2	93
	F	50.9	51.2	51.8	
1990	M	48.7	48.4	48.0	92
	F	51.3	51.6	52.0	

Fuente: INEC, Censos de Población.

El índice de masculinidad refleja que prácticamente a lo largo de todas las edades y desde 1950 hasta 1990, las mujeres son mayoritarias y no se vislumbra una recuperación por parte del número de hombres.

El índice de masculinidad en 1990 nos indica que por cada 100 mujeres existen 92 hombres, además se observa una reducción muy marcada de los hombres en edades de 50 y más años, esto debe en parte a que en sociedades como la nuestra, el hombre está más sometido a riesgos, ya sea por trabajo o por problemas emocionales, lo que incrementa el porcentaje de mortalidad masculina.

Las tasas de mortalidad en general, dependen directamente de los avances de la ciencia médica y de la atención que el Estado otorgue a la salud de sus habitantes, mediante la dotación de instalaciones, equipos y en general de una infraestructura adecuada de salud y la capacidad real de la población a tener acceso a estos servicios. Además, la mortalidad está sujeta a las condiciones de vida de la población, las mismas que se relacionan con la alimentación, vestuario, vivienda, educación, salud, recreación, etc.

d. POBLACION POR NIVEL DE INSTRUCCION

Con el crecimiento de la ciudad de Quito aparecen una serie de problemas como son: desempleo, deficit de viviendas, insuficiencia de equipamiento y servicios colectivos, incremento galopante del costo de vida urbano, marcada segregación residencial, etc. Dentro de estos problemas se

presenta el de educación de la población, tomando en cuenta que el proceso educativo como lo conceptuó Frederick Mayer, conlleva a iluminar el espíritu para beneficio de la humanidad. Este problema halla serios obstáculos acosados por la pobreza y la ignorancia, por lo que la educación tiene que recibir incentivos ciertos y sólidos a objeto de producir la superación que proviene del cambio de mentalidad. "No puede concebirse el bienestar si falta el ingrediente educativo que eleva a los pueblos y engrandece a los individuos"⁸.

Al analizar la población por nivel de instrucción se observa que el 44% de los estudiantes son alumnos de la escuela primaria, cuyas edades están entre los seis y doce años, el 37.2% son estudiantes que tienen entre 13 y 19 años, es decir la edad aproximada de la enseñanza secundaria y, el 18.8% de los estudiantes son mayores de 19 años, que asisten a centros de enseñanza superior y centros de alfabetización, según el censo de 1990.

"Si pensamos en la educación, Quito es el lugar ideal para una muchedumbre de estudiantes que viajan diariamente de la subregión próxima y regresan en la tarde generando una notable migración pendular"⁹.

De los 156.254 niños que concurren a la escuela primaria, el 38.8% tienen un nivel de instrucción de cuatro a seis años, mientras que el 61.2% asisten solo hasta el tercer grado. Del total de alumnos que tienen instrucción superior, únicamente el 3% realizan cursos de post-grado, esto se debe quizás al costo que representa educarse en el exterior.

CUADRO No. 5

POBLACION DE SEIS AÑOS Y MAS QUE ASISTE A ESTABLECIMIENTOS DE ENSEÑANZA, POR NIVEL DE INSTRUCCION Y AÑOS APROBADOS
Año: 1990

Población	Hombres	Mujeres	Total	Porcentaje
Centro de Alfabetiz.	812	1.173	1.985	0.6
- Primaria 0 - 3	48.171	47.498	95.669	26.9
4 - 6	30.140	30.445	60.585	17.1
- Secundaria 0 - 3	41.824	40.869	82.693	23.3
4 - 6	24.620	24.882	49.502	13.9
- Superior 0 - 3	21.170	19.513	40.683	11.5
4 y +	10.314	6.886	17.200	4.8
- Post-grado	1.117	560	1.677	0.5
- No declarado	2.464	2.467	4.931	1.4
TOTAL	180.632	174.293	354.925	100.0

Fuente: V Censo de Población, INEC, 1990.

La tasa de analfabetismo respecto de la población de 10 años y más de edad, entre 1974 y 1982, disminuyó de 11.9 a 7%, esto se observa tanto en hombres como en mujeres. Para 1990 el 96% son alfabetas y únicamente el 4% se declararon como analfabetas. El analfabetismo predomina en el sexo femenino, esto se debe a una migración selectiva de mujeres analfabetas, o a una diferente valoración de la educación para los dos sexos.

La necesidad de educación tiene una parte importante en todo programa de prosperidad económica, el analfabetismo siempre acompaña a la pobreza y al alto índice de crecimiento de la población. Un estudio realizado por el personal del Hospital Baca Ortíz en varias escuelas de la ciudad de Quito, comprobó que de cuatro mil niños investigados, 2.800 tenían hipoglicemia porque nunca desayunaban, es decir, estaban mal alimentados.

CUADRO 6
POBLACION DE DIEZ AÑOS Y MAS POR CONDICION DE
ANALFABETISMO Y SEXO

Población	Alfabeta	Analfabeta	Total
Hombres	393.914	9.621	403.535
Mujeres	430.195	23.285	453.480
TOTAL	824.109	32.906	857.015

Fuente: V Censo de Población y IV de Vivienda, INEC, 1990.

En el año de 1980, se asignó del Presupuesto General del Estado, para el rubro educación y cultura el 34%, mientras que para 1991, este porcentaje disminuyó al 17% y de este, el 4.19% se destinó a las universidades. Para 1992 el porcentaje para educación fue menor 16%, sin embargo, para el pago de la deuda externa se destinó el 38% del Presupuesto Estatal.

El Gobierno y el Congreso deben cumplir con el Precepto Constitucional de asignar a la educación el 30% del Presupuesto del Estado. Si no se mejora el sistema educativo ecuatoriano, no podemos salir de la crisis en que vivimos, en todos los órdenes y básicamente en lo económico y social. El desarrollo nacional está supeditado al mejoramiento de nuestro nivel educativo, con la enseñanza no solo de la ciencia, sino esencialmente de una ética solidaria y humana.

e. POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA E INACTIVA

En el año de 1990, la población

económicamente activa de Quito alcanzó las 438.252 personas, que dentro del contexto nacional, representaban el 13% de la PEA. Al comparar con las cifras de 1982, se observa que en el intervalo se ha producido un incremento del número de personas en edad de trabajar de 141.201.

La población económicamente inactiva en el período de 1982 a 1990 refleja un crecimiento importante del 41%. Quito es una ciudad de mayor desarrollo socio-económico y cultural, razón por la cual es probable que el incremento del número de estudiantes sea en parte producido por la llegada de habitantes de provincias que vienen a educarse en los colegios y universidades de la ciudad capital.

La tasa de desocupación abierta es del 3% en 1990, es decir que estas personas que están dentro de la población económicamente activa, se hallan completamente desocupados.

CUADRO No. 7

POBLACION ECONOMICAMENTE ACTIVA E INACTIVA
DE DOCE AÑOS Y MAS DE EDAD
Años: 1974-1990

Tipo de actividad	1974	1982	1990*
ACTIVA PEA	206.352	297.051	438.252
- Ocupados	199.846	287.910	425.290
- Desocupados	6.506	9.141	12.962
INACTIVA PEI	205.761	319.347	450.420
- Estudiantes	92.984	150.351	260.148
- Quehaceres Domésticos	104.777	143.831	163.994
- Jubilados	6.936	8.459	14.009
- Pensionistas	—	1.666	2.205
- Otros	1.064	15.030	—
- Impedidos de trabajo	—	—	10.064
- No declarado	5.283	7.352	16.768
TASA DESOCUPACION	3.2%	3.1%	3.0%

*\ La PEA para 1990, se considera de 8 años y más.

Fuente: V Censo de Población, INEC, 1990.

La PEA por categoría de ocupación ha sufrido algunas variaciones durante los años censados, considerando el período de 1982 a 1990 se constata que se han incrementado en términos porcentuales las personas que trabajan como patronos o socios activos, al pasar de 4.8% a 8.6%. El porcentaje de personas que trabajan por cuenta propia también se ha incrementado, en cambio, la proporción de empleado o asalariado disminuyó en un 9%. Es necesario tomar en cuenta que un gran porcentaje de la población económicamente activa que trabaja como empleado o asalariado se ha-

lla inmersa en el sector privado.

La tasa de dependencia, nos proporciona "la carga económica que ha de soportar la proporción productiva de una población, aún cuando algunas personas definidas como dependientes sean productivas y otras comprendidas en la gama de edades productivas sean económicamente dependientes"^{10/}. Esta tasa en Quito es de 584 personas, o sea que cada mil personas activas en Quito, deben mantener a 584 personas inactivas.

CUADRO No. 8
DISTRIBUCION PORCENTUAL DE LA PEA,
SEGUN CATEGORIA DE OCUPACION

Categorías	1974	1982	1990
Total PEA	100.0	100.0	100.0
Patrono o Socio Activo	4.3	4.8	8.6
Cuenta Propia	16.8	17.1	22.1
Empleado o Asalariado	73.7	71.1	62.1
Trabajador Familiar sin Remuneración	1.1	0.9	0.8
Otros	1.3	1.7	--
No declarado	2.2	2.5	5.3
Trabajador nuevo	1.2	1.9	1.1

Fuente: V Censo de Población, INEC, 1990.

En conclusión, se puede mencionar que los barrios marginales ubicados en la periferia de la ciudad, que surgieron a raíz del proceso de urbanización, cuyos habitantes viven una vida indigna, caracterizada por la falta de provisión de servicios básicos como son: alcantarillado, agua, luz eléctrica, y demás servicios comunitarios, lo que ha ocasionado un incremento de la tasa de mortalidad, especialmente de la mortalidad infantil y neonatal.

Los sectores más sensibles de la sociedad como son: educación, investigación, salud, vivienda, sufren un grave deterioro de los recursos, especialmente a partir de 1982 en que se implantan las políticas estabilizadoras que agravan las condiciones económicas de los sectores populares.

Se dice que, "con los patrones de cambio económico y tecnológico actualmente prevalentes se requeriría un crecimiento sostenido del Producto Interno Bruto de alrededor del 8% anual para elevar el crecimiento de la fuerza de trabajo y reducir gradualmente la subutilización existente hasta ahora"¹¹.

Las autoridades gubernamentales deben tomar en cuenta el reto que les plantea el crecimiento poblacional en edades activas, modificando el estilo de desarrollo.

La regulación de las actuales tendencias hacia la concentración urbana dependerán de los cambios que ocurran en los flujos migratorios y en la tasa de crecimiento natural de la población. Se deben

dictar políticas de desarrollo regional y programas que tiendan a elevar el nivel de vida de la población, creando puestos de

trabajo, brindando servicios de salud, de educación, de vivienda, de seguridad social, etc.

NOTAS

- 1\ Sunkel Oswaldo, Medio ambiente, crisis y planificación del desarrollo, Santiago, 1985.
- 2\ Roth Erick, Manual de Educación Ambiental. La Paz, Bolivia, 1986.
- 3\ Plan Director de Quito, 1973, 1993.
- 4\ INEC, V Censo de Población, 1990.
- 5\ CEPAR, Quito, 1987.
- 6\ Endermain, 1990.
- 7\ Pierre George, Geographie of the population, Paris, 1973.
- 8\ El Comercio, Julio de 1992.
- 9\ Gómez Néilson, Quito y su desarrollo urbano, 1982
- 10\ Haupt Arthur, Populations Reference Bureau, Washington, D.C.
- 11\ La situación demográfica actual del Ecuador y perspectivas de cambio, Quito, 1983, CEPAR.

POLITICA ECONOMICA Y PLANES DE AJUSTE:

Una interpretación del proceso inflacionario

Armando Pérez

ANTECEDENTES

Históricamente, el Ecuador se ubica entre aquellos países caracterizados por mantener moderados incrementos de precios. Tomando como referencia el año 1950, a excepción de 1951, la tasa de variación del índice de precios al consumidor nunca fue superior al 10% anual hasta el año 1972. A partir de este año y hasta la actualidad, el Ecuador no volverá a vivir procesos como el descrito; por el contrario, será testigo de un proceso inflacionario variable pero con tendencia creciente hasta el año 1989 que se cierra con un índice de inflación superior al 85 por ciento.

Desde 1989 la inflación se ha estabilizado en alrededor del 50% aunque para los meses de agosto y septiembre de 1992 muestra signos de reactivación, alentada por una oleada especulativa provocada por el cambio de Gobierno y la expedición de un duro paquete de medidas económicas que incluye una macrodevaluación superior al 35 por ciento, liberalización de las

tasas de interés y alzas de tarifas y precios de los servicios públicos en porcentajes desproporcionados.

Desde la perspectiva del análisis de la inflación, los años 70 tienen una connotación particular: en 1972 el Ecuador incursiona en el mercado internacional como productor y exportador de petróleo, circunstancia que le da acceso a los ingresos de divisas necesarios para impulsar un proceso de acumulación basado en la industrialización. En consecuencia, a partir de este hecho tiene viabilidad el denominado modelo de sustitución de importaciones que modificará significativamente la socioeconomía ecuatoriana.

Si se exceptúan las reformas estructurales -fundamentalmente la agraria- que se impulsaron en los años sesenta, este nuevo acontecimiento fue determinante para un rápido proceso de modernización, caracterizado por el aumento de los movimientos migratorios, un rápido proceso de urbanización, la ampliación de los aparatos del Estado, el fortalecimiento de

los sectores sociales medios, modificaciones en los patrones de consumo de la población, la ampliación de la capacidad de consumo de los ecuatorianos, etc.

Todo este conjunto de fenómenos que se procesaron en muy corto tiempo, fueron exigentes en recursos financieros, por lo que sólo se viabilizaron con la exploración y producción petroleras. Fueron los ingresos petroleros el sustento de obras como las de vialidad y electrificación, y los que abrieron las puertas a la incorporación de tecnología que exigía el proceso de industrialización. Pero los ingresos petroleros, si bien necesarios, no fueron suficientes para afianzar el proceso de industrialización. Estuvieron acompañados de una activa participación del Estado, que actuando a través de las políticas financiera, fiscal, cambiaria, tributaria, arancelaria -para no nombrar sino las más sobresalientes- configuró una constelación de elementos al amparo de los cuales se sentaron las bases de un nuevo proceso de acumulación y se dinamizó el aparato productivo.

Los ingentes beneficios otorgados, la alta protección arancelaria, el crédito barato, la abundancia de dólares subvaluados, los servicios gubernamentales subsidiados, las reducidas tasas de interés, son ejemplos de la decisiva participación estatal. A la sombra de este proceso se fortaleció una débil burguesía, que en la última década se ha mostrado incompetente para plantear alternativas creativas y viables, de suerte de afrontar la crisis desde una perspectiva de mediano y largo plazos, modificando la estructura productiva.

De cualquier forma, en los años setenta, el Ecuador será testigo de un inusual

crecimiento económico y de un significativo desarrollo de sus fuerzas productivas. Aunque conviene destacar que este desarrollo y crecimiento económico no fue general ni homogéneo y afectó de manera distinta a los diferentes sectores de la economía y grupos sociales. Un ejemplo concreto es la producción de alimentos para el mercado interno que decayó notablemente, en tanto que el ingreso se concentró en pequeños estratos de la sociedad.

Tampoco puede dejar de señalarse la alta dependencia de tecnología y materias primas extranjeras de la industria ecuatoriana. Ya para 1980, el índice de utilización de materias primas importadas era del 40%; mientras que en ramas como la eléctrica, transporte, química, metálica, la utilización de materias primas extranjeras fluctuaba entre el 80 y 90%. De igual forma, el crecimiento de las importaciones de bienes de capital entre 1974 y 1979 fué del 28% promedio anual, en tanto que las empresas nacionales que podían proveer de buena parte de estos bienes importados, subutilizaban su capacidad instalada y sus recursos productivos.

Naturalmente, este proceso sólo podía mantenerse mientras perduraran las condiciones excepcionales que lo generaron y que comienzan a mostrar signos de agotamiento conforme avanzan los años setenta. Los precios del petróleo muestran una tendencia a la caída y los ingresos del Estado son cada vez más insuficientes para sostener una industria altamente dependiente de bienes importados y que se había desarrollado a sus expensas. (El estudio al que se hizo referencia señala que -de acuerdo a estimaciones oficiales- "...el sacrificio fiscal asciende a una suma bastante

significativa que representaba el 17% del PIB para 1977", cifra equivalente a la participación del sector industrial en el PIB, en el mismo año).

Para finales de la década, las insuficiencias del modelo para autorecrearse son manifiestas: la industria se enfrenta a crecientes dificultades para financiar sus importaciones y a la imposibilidad de generar un proceso de acumulación autosustentado, basado en la integración a los otros sectores productivos y en la generación de bienes de capital y tecnologías mayormente imbricados a la realidad nacional. De la información consultada, se desprende que la importación de bienes de capital, lejos de disminuir, tendió a incrementarse para representar, en los años finales de la década de los setenta, cerca del 98% de la inversión fija total.

Ante tal situación, carente de creatividad productiva, la burguesía industrial acude al fácil expediente de endeudarse con el exterior, aprovechando la evidente sobrevaloración del sucre. La deuda externa privada aumenta de US dólares 57 millones en 1976 a 1.122 millones en 1980; en tanto que el endeudamiento total del país pasa de 693 a 4.651 millones en el mismo período, comprometiendo cada vez en mayor proporción las posibilidades de importación para una industria carente de bases nacionales.

Empero, mientras dura esta situación, la inflación se mantiene en niveles por debajo del 15%, situación que tiende a cambiar conforme se agudiza el problema de la deuda y se incentiva las presiones -internas y externas- por la revisión de la

política económica y un viraje del modelo que ponga a las exportaciones como eje del proceso de acumulación. Justamente es el desmontaje de un modelo basado en el privilegio lo que implicará el desborde del proceso inflacionario.

El Estado, pese a las opiniones en contrario, fue y continúa siendo el soporte de la acumulación en el país: en los años setenta, dotando de exagerados beneficios a una industria sofisticada, dependiente y carente de objetivos nacionales y sociales; y, en los años 80, sustituyendo esa política por otra diseñada en función del traslado del peso de esos privilegios a los sectores sociales menos favorecidos. No es ninguna coincidencia ni casualidad que el peso de esos beneficios para el Estado, calculado en el 17% del PIB en 1977, sea similar a la disminución de la participación de las remuneraciones en el PIB en la década de los años 80, causada vía proceso inflacionario.

En función de estos antecedentes, tiene lógica afirmar que la inflación en el Ecuador, así como se expresa en la actualidad, está relacionada con el proceso de industrialización sustitutivo de importaciones, que no llegó a concretarse -o lo hizo muy parcialmente- en la producción interna de materias primas y bienes de capital; con la crisis internacional que se expresó en altas tasas de interés, en la caída del comercio internacional y el deterioro de los términos de intercambio; con la sobreprotección del Estado; y, con la crisis de la deuda externa, que da pie para que en el país se institucionalice la aplicación de políticas neoliberales, impuestas por el FMI y el BM.

INDICADORES RELEVANTES DE LA CRISIS

Al iniciarse los años ochenta, incluso antes, al modificarse las condiciones que la gestaron, la industrialización y la economía en general muestran signos inequívocos de agotamiento de la dinámica económica. El producto interno, después del excepcional crecimiento alcanzado en los años 70, empieza a decaer y en la década crece a una tasa promedio acumulativa cercana al 2%.

Similar comportamiento tienen las exportaciones que, excepción hecha al banano y ciertos repuntes de la producción camaronera, muestran una constante tendencia a la caída, más aún si las miramos en términos de valor unitario, en que destacan una pérdida superior al 33% entre 1980 y 1990, en tanto que los precios unitarios de las importaciones aumentan en más del 270% en igual período.

También está el endeudamiento externo: de 4.600 millones de dólares en 1980, pasa a ubicarse en la extraordinaria cifra de 12.271 millones en 1991, cifra superior al PIB de ese mismo año. De su parte, durante varios años, el servicio de la deuda es similar o superior al monto total de las exportaciones del país, indicador que de por sí resalta la magnitud de la crisis.

Conviene destacar que el endeudamiento del país coincide con la crisis de la economía mundial, que entre otras consecuencias ocasionó la brusca subida de las tasas de interés -superiores al 18% al iniciarse la década de los ochenta- imposibilitando el servicio de la deuda, provocando la suspensión de los créditos internaciona-

les y endureciendo las condiciones de pago. A partir de 1980, el país se ha convertido en exportador neto de capitales, pues los nuevos préstamos que realiza sirven, casi en su totalidad, para cubrir el servicio de la deuda o para saldar los déficits de la balanza comercial, ocasionados por la caída de los precios de nuestras exportaciones.

La deuda, lejos de ser un mecanismo destinado a mejorar la producción exportable, ha venido acompañada de fuertes desequilibrios externos que limitan esa posibilidad: caída de las exportaciones, presiones devaluatorias, deterioro de los términos de intercambio, altas tasas de interés, proteccionismo, intensificación de la dependencia. Un reciente informe de Naciones Unidas, al comentar la iniciativa para las Américas, advierte sobre estas dificultades: "En suma -se manifiesta- el comercio de la región se ha vuelto más dependiente del mercado estadounidense, en tanto que su importancia como asociado comercial de Estados Unidos ha disminuido. En consecuencia, la vulnerabilidad externa de América Latina es ahora mayor".

Esta vulnerabilidad había sido comprendida ya en el siglo pasado por José Martí, que frente a la convocatoria a la Primera Conferencia Panamericana por parte de EE UU, expresa "El pueblo que compra, manda. El pueblo que vende, sirve. Hay que equilibrar el comercio para asegurar la libertad. El pueblo que quiere morir, vende a un solo pueblo, y el que quiere salvarse, vende a más de uno. El influjo excesivo de un país en el comercio de otro, se convierte en influjo político".

Para el Ecuador, la situación es crítica, pues mientras sus exportaciones a EE.UU. representan más del 50%, las im-

portaciones del Ecuador sólo significan el 0.2% de las exportaciones globales de EE.UU. Parece que América Latina no aprende de su historia o no percibe las tendencias del comercio internacional que muestran con asombrosa claridad el rezago de su participación en el mercado, la constante caída -en precio y volumen- de los productos que exporta, el carácter prescindible de buena parte de sus exportaciones y el peligro de su dependencia comercial de un solo país.

Corresponde destacar que la caída de los precios de nuestras exportaciones, el elevado servicio de la deuda y las altas tasas de interés, han impactado seriamente en las cuentas del país con el exterior: el saldo de la cuenta corriente de la balanza de pagos ya en 1981 era deficitario en 961 millones de dólares, equivalente al 7.2% del PIB. Este comportamiento, con excepción de 1985 en que se produce un pequeño superávit de 76 millones de dólares, es similar durante toda la década, pese a las sistemáticas reducciones de las importaciones. El servicio de la deuda y las altas tasas de interés internacionales explican estas dificultades con el exterior: de allí que la Balanza de Servicios mantenga déficits superiores a los 1000 millones de dólares durante todo el período.

EL COSTO DE LA CRISIS

Como es evidente, los indicadores brevemente reseñados, hacen relación a los vínculos del país con el exterior, factores que apenas si han sido considerados en las políticas de ajuste implementadas y a las que nos referiremos seguidamente. Sin embargo, antes convienen algunos indicado-

res sociales que también son resultantes de la crisis y de la política económica implementada.

En el período que se viene analizando, el producto por habitante ha caído, en sucres constantes, de 18.172 en 1980 a 16.850 sucres en 1991, con una reducción del 7.1%; lo propio sucede con el consumo final de los hogares que, en términos per cápita, se ha reducido de 12.271 a 11.306 entre 1980 y 1990. Los salarios reales, por su parte, han caído de 3.271 sucres en 1980 a menos de 1.000 para agosto de 1992, constituyendo apenas el 30% del salario mínimo de 1980. Igual tendencia ha tenido la participación de las remuneraciones en el PIB, que del 32% en 1980 se han reducido al 14%. En 1991, información del Banco Central la ubica en el 10.5%. La situación es más grave cuando se analizan cifras correspondientes al valor agregado industrial: en este caso, la participación de las remuneraciones se ha reducido del 29.6 a algo más del 4%, indicador que refleja el impacto de las reducciones salariales y la poca significación de las alzas salariales en los costos de producción.

Según información actualizada de la Secretaría Nacional de Planificación, el costo de la canasta familiar para una familia de ingresos modestos, alcanzó a julio de 1992 los 392.298 sucres, en tanto que el ingreso familiar, considerando el salario mínimo vital más los beneficios de ley y suponiendo 1.8 perceptores por hogar, únicamente es de 184.376 sucres, existiendo por tanto un déficit a cubrirse que alcanza los 207.922 sucres. El ingreso familiar indicado -siempre según la fuente a que se hace referencia- no es ni siquiera suficiente para cubrir el costo de la canasta de alimentos que se calcula en 196.149 sucres,

cuestión que hace comprender el por qué se estima en el 70% el número de hogares ecuatorianos que viven en condiciones de pobreza.

Puede destacarse, así mismo, el crecimiento significativo del desempleo abierto que ha venido aumentando sostenidamente hasta significar el 17% de la PEA en 1992, según últimas informaciones gubernamentales. Este porcentaje, traducido a cifras, significa que aproximadamente 700.000 ecuatorianos están imposibilitados de acceder a un trabajo productivo. Esto, sin descontar que el subempleo compromete a más de la mitad de la población económicamente activa, mientras que la informalidad urbana se ha generalizado. Pese a estas reducciones significativas en los salarios, las remuneraciones, el empleo y el consumo de los hogares, la inflación, después de haberse estabilizado en torno al 50% en los últimos años, muestra tendencias alcistas, para superar el 60% - en términos anuales- en septiembre de 1992. Vivimos un proceso de internacionalización de los precios, pero de deterioro constante de los salarios. Tal vez éste sea un objetivo oculto o no declarado de las políticas de estabilización de América Latina. Séalo o no, la verdad es que éste es un resultado permanente de la aplicación de las políticas liberalizadoras en la gran mayoría de países en que se han implementado, en tanto que los objetivos declarados han tenido débiles resultados.

VIRAJE EN LA POLITICA ECONOMICA

Los años 70 se cierran, pues, con crecientes dificultades; circunstancia propicia para que salgan a flote las contradic-

ciones sociales y se hagan evidentes los desajustes resultantes de un proceso de industrialización sin raíces nacionales y de una deuda externa que exige réditos, en parte presionada por las emergencias de la crisis en los países industrializados.

Los años 80 advienen bajo la sombra de la crisis -interna y externa- y no son años para veleidades reformistas como los del boom petrolero. "Hoy el Gobierno y la burguesía -comenta el Instituto de Investigaciones Económicas- con menos recursos, pero enfrentados a mantener el ritmo de acumulación de ayer, buscan en la sobreexplotación de los trabajadores y en la reducción de la capacidad de consumo de los sectores medios, la posibilidad de obtención de los recursos que ni el petróleo, ni las exportaciones, ni el endeudamiento están ya en capacidad de brindarles".

Hay que buscar alternativas. Y, como en otras ocasiones, la burguesía acudirá a los favores del Estado y a los arbitrios de la política económica en procura de los recursos que no los puede generar con 'espíritu empresarial' y que le permitan mantener un proceso de acumulación dispendioso. Es en este objetivo donde coinciden los intereses del capital financiero norteamericano - que se expresan en las propuestas del Fondo Monetario Internacional- con los de la burguesía financiera y comercial doméstica que, en comunidad de intereses, emprenderán en la tarea de desmontar todo el aparataje proteccionista levantado pocos años atrás.

Aquí se encuentra una de las causas de la inflación así como la conocemos en la actualidad. Vía implementación de las

políticas de ajuste del FMI, los costos del proteccionismo fueron trasladados paulatinamente a los consumidores, especialmente a los trabajadores y sectores medios, que en el corto plazo vieron reducirse sus ingresos a niveles de subsistencia.

CONSIDERACIONES SOBRE POLITICA ECONOMICA EN LOS AÑOS OCHENTA

En 1979, después de las elecciones convocadas por la dictadura militar, sale triunfante el binomio Roldós-Hurtado, que había basado su campaña en las denominadas 21 bases programáticas. En resumen, los planteamientos que realizó Jaime Roldós proponían "...el desarrollo rural y la promoción del campesinado a través de la Reforma Agraria"; "la industrialización como pilar del desarrollo económico; ...y el mejoramiento de los circuitos de comercialización interna". Como puede notarse, se inscribían aún en la matriz ideológica del reformismo que proponía el modelo de sustitución de importaciones.

Aunque hay muchas razones, también desde la perspectiva anotada la propuesta Roldós carecía de viabilidad. El informe del Gerente del Banco Central de entonces, Mauricio Dávalos, traduce las dificultades económicas presentes en 1979. Allí se detaca:

- "Caída de la producción del subsector agrícola (-2.6% frente a 1978), determinada principalmente por la permanencia de problemas estructurales: sistemas de propiedad y tenencia de la tierra.
- "Un fuerte desequilibrio de las transacciones con el exterior, provocado prin-

cialmente por egreso de divisas concepto de pagos de servicios de la deuda...

- "Contracción del volumen de las exportaciones (-1.9% con respecto a 1978) en particular por la disminución de las ventas externas.
- "Una aceleración en el ritmo de crecimiento de los precios de los productos importados -14% en 1979, 13% en 1978...
- "La presencia de un proceso inflacionario de cierta intensidad que obedece a problemas estructurales propios del país y a la situación de dependencia que permite el flujo de la llamada inflación importada...

Pese a que el informe destaca las dificultades fundamentales de la economía, el Gobierno, lejos de reorientar su política a la superación de los problemas anotados, se inclina por medidas de corte neoliberal, bajo la presión de los grupos de poder económico, reacios a las reformas, cuando éstas no les son convenientes.

Ante tales circunstancias, antes de que cumpliera el Gobierno su primer año de mandato, comenzaba ya a modelarse una política de corte liberal. Entre las primeras medidas tomadas, se elevaron los precios del arroz y del azúcar, y los precios de la gasolina entre 1981 y 1982 se incrementaron en más del 600%.

Poco tiempo después, en febrero de 1981, se expide un paquete de 17 medidas, entre las que se destacan la elevación de los precios de los derivados del petróleo y de los pasajes. La disminución del impues-

to a las exportaciones del cacao, aumento del encaje bancario sobre el incremento de los depósitos, mecanismos para la restricción de importaciones y el incremento de aranceles para la importación de vehículos.

Sin ser las medidas típicamente monetaristas, ya contienen elementos de las políticas de ajuste que incidirán en el ritmo de la inflación. En efecto, los precios comienzan a incrementarse en porcentajes superiores a la tendencia de años pasados.

El año de 1982, que corresponde ya al Gobierno del Dr. Hurtado, coincide con la crisis de la deuda que implicó el cierre del crédito para el Ecuador y su conversión de importador en exportador neto de capitales. Este año cierra con un saldo negativo en la balanza de servicios de 1.342 millones de dólares, en tanto que el déficit de la balanza de pagos alcanza los 1.182 millones de dólares.

El Gerente del Banco Central comenta esta situación como sigue: "La crisis global de la deuda desatada a principios de la década, dio paso a la primera ronda de renegociaciones de la deuda externa de los países. En general, todas las naciones latinoamericanas, ante el drástico deterioro de sus balanzas de pagos, tuvieron que aplicar severos programas de ajuste y paralelamente acudir a la banca privada internacional para renegociar los vencimientos inmediatos de su deuda externa".

A partir de este hecho, trágico para la historia económica del país, la política económica pasará a depender de los condicionamientos del Fondo Monetario Internacional que se concretan en las cartas de intención firmadas entre el gobierno ecuatoriano y este organismo internacional.

En estas Cartas de Intención, el Gobierno da cuenta del comportamiento de la economía y se compromete a cumplir con determinados objetivos enmarcados en las "recomendaciones" del Fondo. Se extraen a continuación algunos textos de la carta que envían el Gerente del Banco Central y el Ministerio de Finanzas al Director del FMI:

Al inicio de la carta se da una corta explicación del comportamiento de la economía a marzo de 1983: "Durante los últimos cinco años la tasa de crecimiento económico del Ecuador se ha reducido paulatinamente y en cambio se han incrementado las presiones inflacionarias... El incremento del déficit del sector público y el lento crecimiento de las exportaciones contribuyeron marcadamente a este deterioro. ...Como resultado, en 1981 las reservas internacionales del Banco Central del Ecuador declinaron en cerca de US dólares 300 millones, produciéndose así el primer déficit global de balanza de pagos, en cinco años".

Del texto anterior puede destacarse que al déficit fiscal y al lento crecimiento de las exportaciones se les atribuye la responsabilidad de la caída del producto y de las crecientes presiones inflacionarias, ocultando el hecho de que el déficit tuvo como causa el excesivo peso de la deuda externa, incrementado por la brusca elevación de las tasas de interés y por los gastos extraordinarios que debieron realizarse por el conflicto de Paquisha.

En lo concerniente al lento crecimiento de las exportaciones, debe reconocerse que su comportamiento no depende de condiciones internas, cuanto de las tendencias del mercado mundial y de la ola

proteccionista desatada en los países industrializados. Debe reconocerse que el inicio de los años ochenta estuvo marcado por una aguda crisis del capitalismo que deprimió significativamente el comercio internacional y dio inicio a un agudo deterioro de los términos de intercambio, hasta hoy no superado. A 1983, año de la firma de la carta de intención, los precios de nuestros productos de exportación -medidos en índices de valor unitario- habían caído en un significativo 17% en relación a 1980.

Finalmente el texto hace referencia al incremento de las presiones inflacionarias (la inflación en 1983 creció a una tasa promedio del 48,4%). Este brusco incremento de los precios no puede ser atribuido al déficit fiscal del que ya se explicaron sus causas. Tiene su explicación en la propia política económica seguida por el Dr. Hurtado, que es detallada en la misma carta de intención y cuyas medidas esenciales se resumen en el propio documento:

“Algunas medidas generadoras de ingreso ya han sido tomadas como los incrementos en los precios internos de la gasolina y nuevos impuestos sobre la cerveza, cigarrillos y otros productos ...se ha creado un recargo promedio de 9% a las importaciones... Adicionalmente, los precios de los bienes y servicios públicos se incrementarán en concordancia con la política que ha venido siguiendo el Gobierno...” (pp. 33, 34 y 35).

“En 1982, la Junta Monetaria incrementó fuertemente las tasas de interés de los depósitos y préstamos... Consecuentemente, la Junta Monetaria continuará ajustando las tasas de interés para moverse hacia tasas de interés reales positivas en

los mercados financieros internos y para reflejar los desenvolvimientos de los mercados internacionales de capital”. (sic)

De esta forma tan dura, periódicamente se fueron liberalizando e indexando todas las tarifas y todos los precios, dando estructura a un proceso de desmontaje de una política excesivamente proteccionista que en el corto tiempo demostró su inviabilidad. Pero, los lineamientos de la política social fueron diferentes, conforme lo señala un texto de la misma carta de intención:

“Las autoridades continuarán implementando una controlada política de ajustes salariales, y se considerarán incrementos generales de salarios siempre que no originen nuevos desajustes en la economía”. Como si en los desajustes, causados por el espíritu rentista de la burguesía y una estructura productiva distorsionada, tuvieran alguna responsabilidad los salarios. Para el resto de precios, la posición es distinta:

“El Gobierno continuará implementando una política de precios adecuada que permita a la economía aprovechar todas las ventajas... A este respecto, los precios y tarifas de los bienes no transables, comercializados por el sector público se ajustarán hacia sus costos internos... Es así como el precio promedio interno de la gasolina se duplicó a S/. 30 por galón en 1982.

“El ajuste de la tasa de cambio efectiva y la reforma del sistema cambiario son elementos claves en este programa... Se han introducido nuevas modificaciones en el sistema cambiario. La tasa de cambio del sucre en el mercado oficial se ha devaluado de S/. 33 por US dólar a S/. 42 por

US dólar en marzo 19 de 1983. Un sistema de minidevaluaciones está siendo instrumentado... (que) resultará en una reducción sustancial del diferencial entre las tasas de cambio del mercado libre y oficial hacia la finalización del programa". (pp. 36 y 37).

Si se ha acudido a la transcripción reiterativa de textos, es porque se la considera esencial para la comprensión del documento, pues resume la política económica seguida por el Gobierno del Dr. Hurtado y muestra, casi gráficamente, el sometimiento de nuestro país al FMI en lo que se refiere a decisiones de política económica.

Resulta interesante, además, en cuanto detalla las medidas adoptadas y descubre los mecanismos utilizados en la toma de decisiones. De otra parte, entre líneas, se percibe como el esquema está elaborado en función del pago de la deuda externa (las cartas de intención están elaboradas para solicitar créditos externos, préstamos contingentes o renegociar la deuda previa), algo reiteradamente negado por los gobiernos de turno.

Son tan reveladores estos documentos, que constituye un mérito el que se los haya publicado, después de habérselos mantenido tanto tiempo en reserva. Ponen en evidencia la sospecha de que la finalidad de los créditos era disponer de un sutil mecanismo de mayor control y dominación de nuestros países, a más de garantizar un mayor flujo de recursos hacia los países industrializados, afectados por un largo proceso recesivo.

Desde esta perspectiva, el privilegiar las exportaciones, encarecer los créditos, liberalizar los precios o reducir los

salarios, resultan mecanismos idóneos para profundizar el intercambio desigual y favorecer a las fracciones financiera y comercial exportadora de los países dependientes.

La política seguida, de la que se han destacado sus aspectos fundamentales, tuvo un efecto inmediato en la elevación de los precios. La inflación -en promedios anuales- que en 1981 era del 12%, en 1982 se incrementó al 16,3% y en 1983 subió bruscamente hasta alcanzar el 48,4%. Los alimentos y bebidas subieron en el 77,9%, muy por encima del índice general, mostrando además el indiscutible impacto que tuvieron las inundaciones en la conformación de los precios.

Dado el alto componente importado de la producción interna, las devaluaciones de mayo de 1982, de marzo de 1983 y las minidevaluaciones implementadas a partir de marzo de 1983, influyeron decisivamente en el proceso inflacionario de los años ochenta, que fue adicionalmente alimentado por la decisión del Gobierno de transferir del mercado oficial al mercado libre un monto significativo de transacciones con el exterior.

Contribuyeron a la elevación de los precios -vía costos de producción- las constantes elevaciones del precio de los combustibles, la elevación de las tasas de interés (que se incrementaron del 8 al 19% entre 1981 y 1983), la revisión de las tarifas de energía eléctrica. Naturalmente, todos estos costos fueron transferidos al consumidor vía elevación de los precios y reducción de los salarios reales que han tenido una constante caída hasta el momento actual.

“Las medidas económicas adoptadas para contrarrestar la crisis del sector externo de la economía -comenta el Instituto de Investigaciones- no expresan una posición de defensa de los intereses nacionales; al contrario, refuerzan los lazos de la dependencia y viabilizan la transmisión de la crisis de los países centrales hacia nuestra economía”.

Obviamente, comentarios como el anterior no son de interés del Gobierno, y en abril de 1984, se envía una nueva carta de intención al Fondo Monetario Internacional, en la que se resume las medidas aplicadas hasta el momento, hace una ligera evaluación de las mismas y se compromete a continuar con las políticas de ajuste hasta entonces implementadas.

“Como resultado de las políticas adoptadas por el Gobierno del Ecuador -se indica- el déficit global del sector público fue reducido desde un 7% del PIB en 1982 a menos del 0.5% del PIB en 1983. El déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos disminuyó del 10,5% del PIB en 1982 a 1,6% del PIB en 1983, y la pérdida de las reservas internacionales netas fue de 58 millones de dólares en 1983, comparados con una pérdida de 460 millones de dólares que tuvo lugar en 1982”.

Resulta significativo constatar la similitud, en algunos aspectos, de la situación de 1983 con la de agosto de 1992. Más de 10 años después de que se comenzaran a aplicar, con diferentes estilos, los planes de ajuste y un mismo contenido de política económica, el Gobierno actual acaba de anunciar un nuevo paquete de medidas que sólo difieren en profundidad con las aplicadas en 1983.

Igual que entonces, se propone como objetivos combatir la inflación, contrarrestar la crisis y dinamizar las exportaciones y el aparato productivo, pero seguramente y al igual que entonces lo único que se logrará es corregir los déficits fiscal, del sector público y la balanza de pagos. Tal vez se logren los equilibrios macroeconómicos para satisfacción del Fondo Monetario, pero a costa de mayor pobreza para la mayoría de ecuatorianos, de una mayor concentración de la riqueza y de posibles convulsiones sociales al estilo de las que, por desgracia, nos estamos acostumbrando en América Latina.

Pese a la dureza de las políticas aplicadas por el Gobierno de Hurtado, la crisis continuaba desarrollándose. No podía ser de otra manera, pues las medidas estaban orientadas exclusivamente a corregir distorsiones monetarias, más no los problemas estructurales que afectan la economía ecuatoriana. De allí que, a los pocos días de posesionado como Presidente de la República, el Ing. Febres Cordero, voceros gubernamentales expresaran “después de la catástrofe, estamos analizando detenidamente la realidad actual de la economía”.

Con esta expresión, similar a las que se producen periódicamente cuando hay cambio presidencial, el Gobierno justificó el conjunto de medidas que adoptó el 4 de septiembre de 1984, que fueron definidas como “La Nueva Economía” y que pronto se supo, eran el resultado de consultas con el FMI. En resumen, consistieron en:

- Supresión de las minidevaluaciones.
- Establecimiento de un nuevo tipo de cambio en el mercado de intervención del Banco Central, a razón de 97,50 sucres por dólar.

- Fijación de la paridad cambiaria oficial del sucre respecto al dólar a razón de 66,50 para la compra y 67,80 sucres para la venta.
- Liberación de las importaciones, excepto automotores.
- Reducción del 50% en los aranceles para la importación de bienes suntuarios correspondientes a la lista 2.
- Reducción del plazo para la entrega de divisas para las importaciones.

Miradas en perspectiva, las medidas adoptadas por Febres Cordero sólo difieren en intensidad o profundidad de las que había tomado el Dr. Hurtado. Las arriba anotadas habían sido o ya tomadas en los años anteriores, en tanto que otras se habían anunciado en función de compromisos con el FMI.

Poco tiempo más tarde, en enero de 1985, Carlos Julio Emanuel, en tanto Gerente del Banco Central, y el Ministro de Finanzas de entonces, Francisco Swett, dirigieron la primera carta de intención -en ese gobierno- al Gerente del FMI, en que dan cuenta de las medidas tomadas en septiembre de 1984 y anuncian los lineamientos para 1985.

En esa carta se plantea "la necesidad de mantener una política de precios reales en las empresas públicas y continuar con los actuales ajustes en las tasas de servicios públicos..." (p. 55); "una política de tasas de interés más flexible y realista" (p. 56); "...el mantenimiento de una política de cambios flexible".

La cotización del dólar respecto al sucre será revisada nuevamente a fines de 1985. En esta ocasión se la fija en S/. 95 para la compra y S/. 96,50 para la venta. A

comienzos de 1986, argumentando la caída de los precios internacionales del petróleo, nuevamente se devalúa la moneda nacional, con lo que el dólar pasa a cotizarse a 110 sucres.

La política económica gubernamental fue endureciéndose sistemáticamente hasta el 11 de agosto de 1986, en que el gobierno decide un nuevo conjunto de medidas de las que destacan la flotación del tipo de cambio y de las tasas de interés. La medida establecía la desincautación de las divisas provenientes de las exportaciones no petroleras; esto es, que en adelante esas divisas se transarán en el mercado libre. Por su parte, las divisas provenientes de las exportaciones petroleras y del endeudamiento externo, se destinarían al pago de la deuda externa y las importaciones oficiales.

De nuevo, los argumentos del Gobierno justificaron las medidas en la necesidad de apoyar a las exportaciones privadas, buscar el equilibrio de la balanza de pagos y asegurar para el Banco Central la disponibilidad de divisas suficientes para garantizar el pago de la deuda y las importaciones del sector público. En 1988, el Gobierno revisó la medida en medio de una fuerte pugna con los exportadores, a los que acusó de especuladores y de poner en peligro la economía del país.

Se han resumido las cuestiones más importantes de la política económica del Gobierno del Ing. Febres Cordero y de ellas se desprende la lógica de la política económica aplicada durante casi toda la década de los años 80, en la que se encadenan endeudamiento externo, programas de ajuste, inflación, para volver a nuevos ajustes y mayor endeudamiento. Cada ci-

clo termina haciendo recaer el peso de los "ajustes" -y de la crisis- sobre la economía de la mayoría de hogares ecuatorianos. El mecanismo utilizado para todo este proceso ha sido la inflación, que al finalizar el Gobierno muestra signos de aceleración, para cerrar 1988 en un nivel próximo al 60%.

1988-1992: PROFUNDIZACION DE LA POLITICA ECONOMICA NEOLIBERAL

Como se ha hecho ya costumbre en el Ecuador, el nuevo Gobierno, presidido por el Dr. Rodrigo Borja, se inició acusando al anterior de lo catastrófico de la situación económica en que se encontraba el país. Olvidaba, desgraciadamente, que en un diagnóstico realizado por su partido poco tiempo atrás se manifestaba que la crisis por la que atravesaba la sociedad ecuatoriana era de carácter "...integral, que concierne no sólo a lo económico, sino a toda su vida como sociedad organizada; la crisis es también social, política, moral y se origina en un conjunto de factores tanto estructurales y circunstanciales como externos e internos".

El diagnóstico no dejaba de considerar factores como la recesión internacional, el endeudamiento externo y un injusto orden económico internacional, mientras acusa a las políticas neoliberales de ser causantes del "encarecimiento de la vida, incremento del desempleo, reducción del poder de compra de los salarios, caída de la producción, concentración de la riqueza y del ingreso, crecimiento explosivo del endeudamiento externo y el debilitamiento de la acción del Estado en defensa de los intereses del pueblo".

Sin embargo, una vez en el Gobierno, olvidó esta concepción integral de la crisis para dar paso a la misma interpretación esquemática y de corto plazo, tan propia del monetarismo y alentada por el FMI. Política que, de otra parte, había sido practicada ya por los gobiernos anteriores con muy escasos resultados.

Abandonados los postulados socialdemócratas, a fines de agosto de 1988, la Junta Monetaria envió al Presidente de la República el denominado "Programa de Emergencia Nacional", conteniendo un conjunto de recomendaciones de política económica que el Gobierno lo acoge en su totalidad e inicia su ejecución a partir del 30 de agosto de 1988.

El propósito, de acuerdo a las autoridades de la Junta Monetaria es el de "enfrentar y corregir los más urgentes desequilibrios económicos", dentro de los cuales merecen particular y detenida atención el agotamiento de la Reserva Monetaria Internacional, el voluminoso nivel de atrasos en los pagos internacionales, la delicada situación financiera del Banco Central del Ecuador, el enorme déficit fiscal y la pérdida de bienestar de la población". Se continúa indicando que "Estos ingredientes configuran un panorama de alta inestabilidad económica, cuya manifestación más clara es el acelerado proceso inflacionario por el que atraviesa el país y que constituye el principal y más importante problema del Plan de Emergencia Nacional".

El propósito de corregir la inflación ha sido reiteradamente utilizado como argumento para justificar las medidas a adoptarse. Igualmente lo había hecho el gobierno anterior, a pesar de lo cual el Índice de Precios al Consumidor había mos-

trado una tendencia a acelerarse en 1988, y si en enero se ubicaba en 736 puntos, en diciembre había alcanzado ya los 1.326,6 puntos, con un incremento cercano al 86%. En este contexto, el Gobierno puso en marcha su programa de estabilización, cuyas medidas fundamentales fueron:

- Reducción del gasto público corriente y de capital.
- Incremento del precio de los derivados de los combustibles, que se duplicaron.
- Elevación de las tarifas de energía eléctrica.
- Aumento del impuesto a los cigarrillos.
- Eliminación del subsidio al trigo y a algunos productos farmacéuticos.
- Incremento del costo de la matrícula de vehículos de lujo.
- Restablecimiento del control del sistema cambiario por parte del Banco Central.
- Devaluación del sucre con respecto al dólar en el 56%.
- Microdevaluaciones semanales de 2,5 sucres por dólar.
- Fijación de un margen del 10% entre la compra y la venta de divisas.
- Prohibición de la importación de vehículos.
- Restricción a la importación de bienes de capital.
- Establecimiento de depósitos previos a las importaciones.
- Establecimiento de cupos para la venta de divisas a los importadores.
- Restricción del crédito concedido por el Banco Central a los distintos intermediarios financieros.
- Mantenimiento del sistema de flotación de las tasas de interés y fijación de un margen de 19 puntos entre las tasas activas y pasivas.

Como medida compensatoria que pueda destacarse está una pequeña alza salarial del 16% (de 19.400 a 22.000 sucres), en circunstancias de que la inflación anualizada a agosto de 1988 había superado ya el 60%.

Con las notas anteriores, básicamente, se ha querido destacar el carácter unilineal de la política económica aplicada durante toda la década, a pesar de la cual ni se han corregido los tan socorridos desequilibrios macroeconómicos (o se han corregido coyunturalmente), no se ha reactivado el aparato productivo, no se han modificado los desequilibrios externos, y la inflación persiste y tiende a agudizarse alimentada por las medidas que acaba de tomar el Gobierno del Arq. Durán Ballén.

La crisis, en el caso ecuatoriano, está ligada estrechamente a las deficiencias de su estructura productiva, a sus bajas productividades, a la alta dependencia del exterior en provisión de equipo y materias primas, al carácter especulativo y rentista de la burguesía ecuatoriana. Se requiere, entonces, un proyecto que con el apoyo de los distintos sectores que componen el país, tienda a corregir estas deficiencias. De no apuntarse en esa dirección, podrán corregirse los distintos déficits -como de hecho ya ha ocurrido en algunas coyunturas en los últimos 10 años- sin embargo de lo cual la crisis será recurrente y, como en la actualidad, tenderá a agudizarse alimentada por una política de corto plazo, de corte especulativo y recesivo.

En el Ecuador, conforme lo han reconocido organismos gubernamentales, la inflación está alimentada por la acción de la política económica, que lejos de apuntar a las causas reales de la crisis, ha afectado

la periferia del fenómeno, la esfera monetaria y de circulación.

La inflación se ha visto fortalecida por la acción de continuas devaluaciones (estimaciones oficiales calculan entre el 60 y 70 por ciento la contribución de las devaluaciones a la inflación), que afectan y encarecen la producción, al insidir sobre los

costos de los insumos, en alta proporción importados; por las continuas elevaciones de las tasas de interés que incrementan el costo del capital financiero; por el incremento de los costos de producción a causa de la elevación sistemática de los precios y tarifas de los bienes y servicios ofertados por el Estado.

