

MacroMet

edición digital

Gary Becker: La manera económica de ver la vida.

C. Goedder

Las misiones: Racionalidad e impacto electoral.

J.R. Morales, J.P.

Leidenz, A. Beaujon

Declaratoria de utilidad pública.

E. González

Represión Financiera en Venezuela 1999-2012.

M. Salazar, M. Cots

Creación de empleo privado: una situación insostenible.

F. Ibarra

Consolida Fiscal en la Eurozona.

M. Barráez

EDITORIAL

Como fue expuesto en la primera edición, MacroMet es un órgano divulgador del pensamiento y de la academia económica, sin embargo, resulta imposible abstraer las publicaciones de la situación que vive actualmente Venezuela.

Más allá de la diferencias políticas o ideológicas, el país enfrenta una grave crisis económica y social. Los venezolanos se encuentran divididos y agrupados entre aquellos que por pensar distinto, deben soportar ser atacados, reprimidos y perseguidos, y aquellos que aunque tiene la libertad de ideas que ofrece el poder, parecieran no ver hacia donde vamos.

MacroMet por tanto, sin abstraerse de la realidad que vivimos, mantendrá su línea editorial abocada a transmitir la investigación y el conocimiento económico en todas su facetas. De este modo, en esta segunda entrega, hacemos un especial reconocimiento al Premio Nobel de Economía, Gary Becker, fallecido el pasado 3 de mayo. En su honor hemos publicado un artículo sobre su línea de investigación, basada en la incorporación del análisis microeconómico a los problemas humanos.

EDITOR EN JEFE

Mario Ibarra

DIRECTOR DE REDACCIÓN

Cristina Prasnicki

DIRECTOR DE ARTE

Andrea De Villa

DIRECCIÓN DIGITAL

Jesús Daboin

DIRECTOR DE CONTENIDO

Gabriela Saade

EQUIPO DE REDACCIÓN

Albani Granado

Gabriela Álvarez

Jesús Otero

Kennela Jensen

Elisa Stipa

CONSEJO EDITORIAL

Marcos Torres

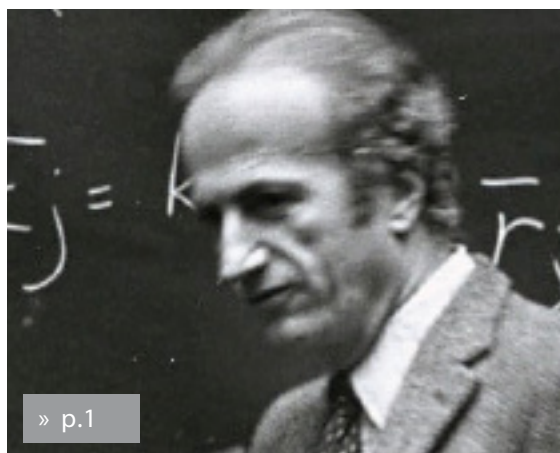
José Ángel Velázquez

Natan Lederman

ASESOR

Ali Cárdenas

CONTENIDO



1 Gary Becker: La manera económica de ver la vida.

En honor al recién fallecido nobel de economía Gary Becker, Carlos Goedder repasa su línea de investigación.

9 Las misiones: Racionalidad e impacto electoral

Morales J., Leidenz J. y Beaujon A. determinan el impacto de la distribución geográfica de los beneficios de las GMS sobre los resultados electorales de octubre de 2012.

17 Declaratoria de Utilidad Pública

Las consecuencias de la ambigüedad en la Declaratoria de Utilidad Pública son analizadas por Enrique González.



20 Represión Financiera En Venezuela 1999-2012

Mónica Salazar y Mariana Cots miden las regulaciones y controles al sector bancario venezolano a través del Índice de Represión Financiera.

24 Creación de Empleo Privado: Una situación insostenible

Francisco Ibarra analiza la creación y destrucción de empleo en Venezuela en los últimos años, establece diferencias entre el sector público y privado y enmarca importantes limitaciones.

30 Consolidación Fiscal en la Eurozona

Marielvia Barráez estima el año en que los países periféricos alcanzarán el objetivo de déficit fiscal establecido en el tratado de Maastricht para finalmente establecer cuán viable es la Consolidación Fiscal en dichos países.



GARY BECKER: LA MANERA ECONÓMICA DE VER LA VIDA

Carlos Goedder¹

Síntesis


El reciente fallecimiento del nobel de economía 1992 Gary Becker (1930-2014) es oportuno para repasar la línea de investigación de este economista estadounidense, quien aplicó herramientas de la teoría económica a entender problemas humanos como la discriminación de las minorías, el crimen, la educación y la dinámica de las familias. Su conferencia nobel del 9 de diciembre de 1992, comentada en este artículo, resume los principales resultados de su enfoque económico de la conducta humana y recuerda las consecuencias macroeconómicas y de políticas públicas de las decisiones individuales sobre capital humano, inversión en los hijos, las preferencias altruistas y la conducta oportunista.

El primer contacto que tuve con la obra de Gary Becker, nobel de economía fallecido en mayo de 2014, fue durante 1994, en los cursos de teoría microeconómica que impartió en la UCAB de Caracas un profesor ya fallecido, D. Manuel Jacobo Cartea. En aquellas sesiones este profesor incorporó precisamente la conferencia nobel de Gary Becker, en una versión resumida de su propia traducción. En este trabajo regreso a esa lectura que hice en la Universidad, si bien empleando la conferencia original en inglés y comprobando que aún me resulta desafiante y provocadora.

Algo delicioso en la formación como economista – y entiendo debería ocurrir en toda

ciencia y arte- es que los problemas a estudiar nunca cesan y toda teoría puede rescatarse para confrontarlos en cualquier momento. No menos relevante es cómo nos impresiona de modo distinto una teoría a medida que ganamos edad y con ella tanto conocimiento como experiencia. Cuando leí la conferencia nobel de Becker, con 19 años, me llamó la atención su enfoque económico del crimen y el capital humano. En este estadio vital, con 38 años, me ha causado mayor impresión su análisis económico de la familia y las consecuencias macroeconómicas de los problemas estudiados. Sin duda el tema familiar es más inquietante para un hombre ya casado y la macroeconomía me importa más como trabajador y contribuyente.

¹ El autor es miembro de Cedice Libertad. Es economista (1997), máster en marketing (2000) y Financial Risk Manager certificado por la Global Association of Risk Professionals (2009). Reside en Bogotá. Para contacto: carlosurgente@yahoo.es



La conferencia del nobel repasa su uso de la teoría económica para entender el comportamiento humano en la esfera social y familiar. Becker señala: “Mi investigación emplea el enfoque económico para analizar temas sociales que se encuentran más allá de los usualmente considerados por los economistas.” (p. 139) Y agrega: “Es un método de análisis, no una suposición sobre motivaciones particulares. Junto a otros, he intentado disuadir a los economistas de supuestos reducidos sobre el interés propio. La conducta es guiada por un conjunto más amplio de valores y preferencias.”¹ (p. 139)


Becker repasa en su conferencia cómo ha empleado el análisis económico para estudiar la discriminación contra minorías, el crimen, la educación (el capital humano es un término acuñado por él) y la familia. En estos estudios se incorporan conceptos que los estudiantes de economía abordan desde los inicios de su carrera: análisis costo-beneficio, utilidad esperada, valor presente de ingresos futuros, coste de oportunidad, aversión al riesgo y otros más sutiles como juegos cooperativos y no cooperativos.

En su propio manual de teoría económica², Becker señala (p. 12):

“Por ejemplo, el análisis económico ha resultado muy útil para entender la participación de niños y mujeres en la fuerza laboral, en la asignación del tiempo a varias actividades no asociadas con el mercado, o hasta en la estructura familiar. También se ha utilizado para permitir un conocimiento más profundo del fenómeno de la competencia entre los partidos políticos para ganar puestos electivos. Aún el comportamiento ilegal y las fuerzas tanto económicas como psíquicas, que inducen a gente a participar en actividades criminales, pueden ser analizadas dentro de un marco analítico económico.”

Lo primero que puede resultar chocante es considerar estos problemas sociales y familiares, usualmente tratados desde la sociología, la axiología, el derecho o la religión, desde la economía. En este sentido es afortunado citar un trabajo³ del nobel de economía 1986 James M. Buchanan (1919-2013), fallecido casi 18 meses antes que Becker:

“El argumento de la simetría sugiere solamente que cualquiera que sea la hipótesis de comportamiento usada, este modelo tiene que aplicarse a todas las instituciones. El argumento insiste en que es ilegítimo restringir el homo economicus al terreno de los comportamientos de mercado y emplear modelos claramente diferentes en situaciones distintas al mercado, sin usar una explicación coherente de cómo tiene lugar ese cambio en la conducta.” (p. 89)



El homo economicus es una simplificación conceptual sobre lo que guía la conducta humana, la cual se les explica a los estudiantes de economía en la primera semana de clase. Se supone que el ser humano cuando participa en el mercado está guiado por su propio interés, que busca maximizar su bienestar (utilidad si se quiere) y que es proclive al oportunismo: buscará beneficios al percibir fallos en los precios y las normas. Buchanan cuestionó el por qué se ha de esperar que fuera del mercado, en la arena política, el ser humano se comporte de modo distinto. Lo mismo vale pensar para el comportamiento en sociedad e incluso la familia. Es decir, si pensamos que el ser humano sopesa costes y beneficios, pondera riesgos y valora el futuro, ¿Por qué pensar que sólo lo hace mientras va a trabajar, a comerciar e invertir? Si


reconocemos como plausible que la conducta humana en el mercado incorpora estos elementos, resulta extraño suponer que el cerebro humano funciona como las computadoras y las tablets contemporáneas, empleando un aplicativo mientras está en el mercado y cerrándolo para abrir otro cuando va a votar en las elecciones o cuando cruza la puerta para volver a casa. Tal pérdida de interconexiones entre esferas de actuación es poco plausible. Ciertamente la esfera de intereses humana es amplia y es probable que se dé más ponderación al altruismo y la lealtad en un entorno familiar o amigable, mas no por ello podemos pensar que se apaga o anula completamente nuestra conducta racional y la búsqueda del beneficio que funcionan bien como estrategia de supervivencia para la vida en el mercado.

Gary Becker, al repasar en su conferencia nobel el trabajo más arduo que realizó, el referente a la institución familiar – él mismo señala en la ponencia que el Tratado sobre este tema lo dejó agotado durante dos años⁴-, señala el supuesto conductual que emplea para estudiar la familia (p. 149):

“El punto de partida de mi trabajo sobre la familia es el supuesto de que cuando hombres y mujeres deciden casarse, o tener niños, o divorciarse, pretenden elevar su bienestar mediante la comparación de beneficios y costes. Así que se casan cuando esperan estar mejor que si permaneciesen solteros, y se divorcian cuando esperan incrementar su bienestar.”

Es importante señalar que los beneficios y costes no se refieren solamente a dinero. Es más, ni siquiera tienen que ser monetarios. Al inicio del texto de su conferencia, Becker recuerda todas las restricciones que tenemos en nuestra realidad física y que entran en nuestras

estimaciones mentales de costes y beneficios: “Las acciones están restringidas por el ingreso, el tiempo, la memoria imperfecta y nuestras capacidades de cálculo y otros recursos limitados, y también por las oportunidades disponibles en la economía.” (p. 140) Y añade esta frase: “...La restricción más fundamental es el tiempo limitado.” (p. 140) Esto último es decisivo para entender la valoración del tiempo en economía. El tiempo se nos hace más valioso en la medida que tenemos más opciones de consumo y de allí que nuestras decisiones de trabajo y ocio incorporen como elemento fundamental el precio que imputamos al tiempo.



Los venezolanos y latinoamericanos en general tenemos como importante componente de nuestra educación sentimental las telenovelas. Incluso en ese ámbito comprobamos que los personajes en sus decisiones sentimentales y triángulos amorosos incorporan valoraciones del futuro, beneficio esperado y exhiben mayor o menor aversión al riesgo. Usualmente “la mala” de la novela actúa sólo movida por codicia y egoísmo, pero incluso “la buena” acaba siempre casándose con alguien de mejor condición social. Con esta imagen simplemente se trae a colación que intuitivamente nos creemos lo que dice Becker, que hay acción interesada y conducta racional en nuestras relaciones sentimentales. Él mismo señala que en el medio académico fue donde causó más polémica su supuesto conductual, ya que la familia era tema reservado para la medicina, la psicología, el derecho y la filosofía moral.

Tras estas consideraciones, se puede repasar los aportes que Becker considera ha hecho en sus líneas de trabajo.



En el problema de la discriminación, incluyendo género, grupo étnico, preferencias políticas y cualquier maltrato a minorías, el autor considera que esta discriminación ocurre cuando el grupo excluido no cuenta con una dimensión suficiente para proveer capacidades al mercado. En una economía donde el grupo excluido es grande en población o capacidades, no sólo el discriminado tiene pérdidas, sino que el racista, xenófobo o el machista también tienen perjuicio, considerando las pérdidas de eficiencia y el sobreprecio por la exclusión. Por dimensión poblacional, la exclusión contra población negra era insostenible y costosísima en Sudáfrica, donde los blancos eran 20% del tamaño de la población negra, mientras en EEUU la población afroamericana alcanza un noveno del tamaño de la población blanca.

Si bien este tema de discriminación se asocia usualmente a racismo y sociedades patriarcales, en la Venezuela de 2014 cobra relevancia el coste social por la exclusión de disidentes políticos, quienes al ser alejados de la actividad productiva por su afiliación partidista generan grandes pérdida económicas y de conocimiento a toda la sociedad. Varios trabajadores y ejecutivos del sector petrolero despedidos por el fallecido presidente Chávez en 2002 optaron por emigrar y han sido fundamentales para el desarrollo que está experimentando la industria petrolera en Colombia (que ya produce un millón de barriles diarios). ¿Cuántos barriles de petróleo se habrán perdido en Venezuela, cuántos ingresos fiscales y cuántos recursos para programas sociales por esta miope exclusión?

Becker considera que en el mercado la exclusión por compañeros de trabajo y por clientes es incluso más nociva que por empleadores. Señala además el peligro de las profecías “autocumplidas”. Si la opinión pública – y peor aún, la de educadores y científicos- considera que los grupos excluidos –mujeres, negros, indígenas, inmigrantes- son menos calificados, pueden inducir a que estos grupos excluidos disminuyan su inversión en formación o descuiden sus habilidades laborales, confirmando el preconceito en sociedades excluyentes. En sociedades latinoamericanas esto es especialmente relevante para los grandes grupos poblaciones que viven secularmente en pobreza y donde los servicios públicos seguramente son provistos bajo supuestos de menor valor y capacidades en estos estratos, disminuyendo la calidad de educación, salud e infraestructura que se les ofrecen.


Sobre la criminalidad, Becker recuerda que en la época en que inició esta línea de trabajo, décadas de 1950 y 1960, al criminal se le consideraba como un enfermo, un minusválido que precisa compasión más que condena. La originalidad de Becker fue considerar que incluso el criminal sopesa costes y beneficios y que “el comportamiento criminal es racional.”⁵

El que se suma al mundo criminal considera que las ganancias financieras del crimen exceden las del trabajo y la empresa legal, considerando en su análisis probabilidades subjetivas referente a su eventual captura y condena. Se añade a esto la expectativa sobre el castigo que se le puede imponer, bien sea multa, fianza o años de prisión (o pena de muerte, cuyo poder disuasorio no está del todo claro). Luego, se delinque en esta situación:

$$B(E) > P(E) \times C(E)$$

Donde B(E) es el Beneficio Esperado, P(E) la Probabilidad Esperada de ser efectivamente sancionado y C(E) el Castigo Esperado.

Becker destaca que los más proclives al riesgo prestan más atención a la probabilidad de ser castigados que a la severidad del castigo (p. 144). Los políticos y funcionarios públicos corruptos incorporarían este cálculo mental, más o menos competente, para solicitar sobornos o aceptar coimas. Indudablemente, en sociedades con marco jurídico débil, policía incompetente y juzgados corruptos se rebaja el Coste Esperado de la Criminalidad. Siguiendo a Becker (p. 143): "La cantidad de crimen está determinada no sólo por la racionalidad y las preferencias de los potenciales criminales, sino por el ambiente económico y social creado por las políticas públicas, incluyendo gastos en fuerza policial, castigos por los diferentes crímenes, y oportunidades de empleo, escolaridad y programas de entrenamiento. Claramente, el tipo de trabajos legales disponibles, tanto como las leyes, el orden y los castigos son parte integral de la aproximación económica al crimen."

 El problema con el crimen es que no produce ingresos para la economía, sino que los redistribuye de manera forzada. Los recursos que destina una economía para gasto de policía y defensa son un componente de la demanda agregada que sustrae recursos para inversión social en educación, salud e infraestructura. Entender el componente microeconómico del crimen ayuda a modelar el esquema judicial y de valores sociales para castigar la conducta criminal y disuadirla, además de que seguramente una mejor calidad de gasto público en educación y salud tiene efectos multiplicadores en el PIB que no tiene el gasto militar o policial. No menos relevante es la relación inversa, cómo la gestión macroeconómica al generar resultados en el desempleo, inflación y menor recaudación tributaria altera las variables que consideran los criminales para sus potenciales fechorías.

No obstante -y esto es precisamente lo fascinante de estos análisis-, la relación entre malos indicadores macroeconómicos, como recesión y desempleo, sobre mayor criminalidad no son tan obvias. Un reciente estudio del semanario *The Economist* (20 de Julio de 2013) se cuestionaba el por qué en varias economías sujetas a la Gran Recesión de 2008-2011 no se había incrementado la criminalidad y más bien había disminuido. Entre las hipótesis de respuesta entran consideraciones económicas que encajan en el marco propuesto por Becker: las mejores

tecnologías para detectar ladrones (incluyendo cámaras de TV) y el menor valor de las pertenencias que las personas tienen en sus hogares (por ejemplo electrodomésticos y artículos informáticos de depreciación aceleradísima).⁶

En el ámbito de Capital Humano⁷, el término nos resulta familiar hoy día, mas Becker fue el pionero en acuñarlo. No resultaba intuitivo comparar a las personas con bienes de capital, mas lo que el término entraña es que el conocimiento puede producir también ingresos, bienes y servicios, como el capital físico. Becker señala, en su conferencia nobel: "El análisis del capital humano empieza con el supuesto de que los individuos deciden sobre su educación, entrenamiento, cuidado médico y otras adiciones a su conocimiento y salud ponderando beneficios y costes." (p. 145) En esta línea de trabajo él tuvo dos influencias importantes, que menciona en su ponencia y en su Tratado sobre Capital Humano: Jacob Mincer (1902-2006), pionero de la economía laboral y el también nobel Theodore Schultz (1902-1998, quien fue laureado en 1979). Sobre el legado de este último he hecho un par de reseñas.⁸

Al tomar parte en programas educativos y de formación, quienes se instruyen tienen en cuenta el señalado valor económico del tiempo. Lo que se gasta (o mejor, invierte) en educación se contrasta con ingresos esperados futuros y

con los ingresos que se podrían obtener al abandonar la educación y trabajar. Cuando se trata de niños y púberes, el problema es que este cómputo está en manos ajenas, de padres y representantes legales. Mas cuando ya se trata de jóvenes cercanos a la mayoría de edad o ya en edad laboral, ellos mismos consideran estos elementos. Residiendo en España, entre 2005 y 2013, asistí al boom inmobiliario previo a la recesión iniciada hacia 2008. Varios jóvenes, incluyendo vecinos míos, abandonaron los estudios ante los jugosos salarios en construcción, promoción inmobiliaria y compraventa de inmuebles. No dudo que varios de ellos engrosan el desempleo (paro) actual de 50% entre los jóvenes menores que 25 años y de casi 27% en la población activa total. Es apenas un ejemplo que ilustra las variables que Becker incorpora a las decisiones sobre educación y formación técnica:

“También se consideran los efectos sobre la tasa de retorno de la educación de: la mortalidad, la tributación a los ingresos, las ganancias a las que se renuncia y el crecimiento económico.” (p. 146)

El nobel 1992 matiza las diferencias entre conocimiento/entrenamiento general y específico. Cuando un trabajador se especializa esencialmente en los productos, prácticas y cultura de una empresa, surge un problema principal-agente, donde el empleado tiene menor incentivo para renunciar y menor probabilidad de ser despedido, pero puede ejercer presión para mejorar salarialmente y guardarse el conocimiento.

Es afortunado en pleno debate actual sobre distribución del ingreso, atizado por el libro de Thomas Piketty, *Capital in the Twenty-First Century* (Harvard University Press, 2014), que Becker haya mencionado en su conferencia esto (p. 147):

“El notorio crecimiento en la desigualdad del ingreso en los Estados Unidos durante la década de 1980, que ha encendido tanto la discusión política, es explicado en gran medida por los mayores rendimientos de los más educados y mejor entrenados.”

La Economía de la Familia incorpora elementos sobre el divorcio, la educación de los hijos, las herencias y la formación de las preferencias de los hijos. Uno de los temas más importantes sobre los que alerta Becker es cómo las políticas públicas de distribución del ingreso pueden incluso quedar sin efecto debido a la dinámica familiar. Un ejemplo son los incrementos de tipo impositivo para financiar las pensiones de los mayores: los padres pueden neutralizar esta carga tributaria sobre sus hijos jóvenes legándoles mayores herencias. Este es apenas un ejemplo. Nuevamente de mi experiencia española he extraído como conclusión cómo la red de soporte familiar puede ser uno de los más importantes estabilizadores del ciclo

macroeconómico, ya que el altruismo familiar ha sido decisivo para neutralizar la recesión y desempleo récord que ha experimentado España desde 2008 y del cual apenas empieza a salir.

Otra consecuencia macroeconómica sobre la familia es el sistema de Seguridad Social. Becker considera que la “formación de preferencias racionales dentro de la familia” hace que los padres, con una conducta orientada hacia el futuro (forward-looking behavior) estimen su bienestar durante la vejez y tengan en cuenta el ingreso que dejarán de tener en la ancianidad al invertir hoy en la educación de los hijos y si efectivamente estos hijos se ocuparán de sus padres ancianos.

Resulta menos chocante considerar esta otra idea de Becker: el contraste que hacen los padres entre el rendimiento del ahorro y el ingreso futuro esperado de los hijos como resultado de mayor educación. Esto guía a los padres sobre cómo dar mayor bienestar a sus hijos: por vía de herencia o mediante formación académica (nuevamente entra la política monetaria, vía tasas/ tipos de interés en las decisiones microeconómicas). Volviendo a la idea inicial, los padres, incluso altruistas, tienen en cuenta que en el futuro dependerán en algún grado de sus hijos, cuando lleguen la vejez y la pérdida de salud. Esto puede generar que padres ajenos al altruismo sencillamente se encarguen de modular (Becker incluso usa la palabra “manipular”) las preferencias de sus hijos, inculcando culpa y responsabilidad, consiguiendo así garantizarse socorro futuro y sin siquiera sacrificar consumo presente, ya que desinvierten en educación y salud de estos hijos. Afortunadamente Becker demuestra que inculcar culpa de este modo deja la inversión en capital humano por debajo del óptimo, generando pérdidas económicas individuales para los hijos y para la sociedad.

La creación de vínculos entre familiares y de lazos cercanos de alguna manera responden a este problema del sacrificio en bienestar futuro de los padres (consumo en la vejez) por la inversión en capital humano de los hijos en el presente (educación y salud). El altruismo es incorporado en las preferencias familiares. No obstante, algunos miembros de la familia pueden ser oportunistas y fingir que les guía el altruismo para sacarles mayor inversión y consumo a sus padres (Teorema del Muchacho Malvado o Rotten Kid). La política macroeconómica puede disuadir la formación de este clima familiar, ya que al contar con mejores programas de Seguridad Social (y fondos de pensiones, que no menciona el nobel) los padres tienen menor incertidumbre sobre su consumo y atención en la

vejez. El profesor Gary Becker se refiere a:

“Algunos cambios en el mundo moderno que han alterado los valores familiares, incluyendo el incremento en la movilidad geográfica, la mayor riqueza que proviene del crecimiento económico, mejores mercados de capital y de seguros, mayores tasas de divorcio, familias de menor tamaño y cuidados de salud financiados por el gasto público. Estos desarrollos han generalmente beneficiado a la gente, pero han además debilitado las relaciones personales dentro de las familias, entre esposos y esposas, padres e hijos, y entre familiares más lejanos, en parte por reducir los incentivos para invertir en crear relaciones más cercanas.” (p. 154-5).

El análisis económico de la familia también sugiere que las familias más acaudaladas son más reacias al divorcio (hay mayor pérdida esperada de ingresos) y que el menor tamaño de los núcleos familiares actuales se explica por el mayor coste de oportunidad que tiene el tiempo de los padres (hay mayores alternativas de ingresos y placer) y la mayor inversión en capital humano necesaria para que los hijos tengan buen nivel de vida.

Estas líneas de trabajo abre valiosas oportunidades para el estudio de la economía, se esté o no de acuerdo con sus supuestos. Lo más valioso de estas propuestas del nobel Gary Becker es el coraje para explorar terrenos nuevos para la economía, partiendo de la premisa de conducta racional pero sin renunciar al amplio abanico de motivaciones humanas y el azar que las rodea. No menos importante es la repercusión para las políticas públicas de este conocimiento.



citando de nuevo a Becker (p. 156):

“Es precisamente porque la teoría deriva implicaciones al nivel macro que es de interés para los responsables de políticas públicas y aquellos estudiando las diferencias entre países y culturas”.

BIBLIOGRAFÍA

¹BECKER, Gary. “The Economic Way of Looking at Life”. En: Accounting for Tastes. Harvard University Press, 1998, pp. 139-161.

²BECKER, Gary. Teoría Económica. Traducción de Ana Catalina Mayoral. Fondo de Cultura Económica, 1987.

³BUCHANAN, James M. y Geoffrey Brennan. La Razón de las Normas. Economía Política Constitucional. Traducción de José Antonio Aguirre R. Unión Editorial, 1987.

⁴Este Tratado cuenta con traducción castellana. Refiero la que poseo en mi biblioteca personal: BECKER, Gary. Tratado sobre la Familia. Traducción de Carlos Peraita de Grado. Alianza Editorial, 1987.

⁵Con los avances de la genética, en 2014 gana sustrato considerar al delincuente y al criminal como enfermos. El psiquiatra Mauro Torres, desde Colombia, ha planteado que una serie de conductas anti-sociales terribles (incluyendo estupro, incesto, pedofilia y asesinato) provienen de una carga genética alterada, con mutación débil, donde los árboles genealógicos incluyen alcoholismo. Ver al respecto: TORRES, Mauro. Compulsión y Crimen. Legis Editores, 2009. No obstante, incluso bajo estos padecimientos el enfermo tiene una capacidad racional activa para comparar costes y beneficios, si bien yerra ponderando excesivamente el placer inmediato de delinquir –lo cual lo haría de algún modo “amante del riesgo”, en jerga microeconómica. No menos importante es la línea de trabajo que propone que la carga genética no es inmutable y que las acciones –donde entran en consideración los incentivos de política pública- pueden modificar la programación hereditaria que tenemos. Ver al respecto: MOALEM, Sharon. Inheritance. How our genes change our lives and our lives change our genes. Sceptre, 2014.

⁶Ver al respecto: <http://www.economist.com/news/briefing/21582041-rich-world-seeing-less-and-less-crime-even-face-high-unemployment-and-economic>

⁷La obra capital de Becker en esta materia está traducida al castellano. Refiero la versión que poseo en mi biblioteca personal: BECKER, Gary. El capital humano. Un análisis teórico y empírico referido fundamentalmente a la educación. Traducción de Marta Casares y José Vergara. Alianza Editorial, 1983.

⁸C.f. <http://cedice.org.ve/la-economia-de-la-pobreza-carlos-goedder/> <http://m.eluniversal.com/opinion/130603/la-economia-de-ser-pobre>

LAS MISIONES: RACIONALIDAD E IMPACTO ELECTORAL

José R. Morales, Jean P. Leidenz y Amanda Beaujon ¹

INTRODUCCIÓN

Distintos analistas sugieren que la expansión fiscal vivida en Venezuela durante los últimos dos años tiene un origen político electoral². Observar niveles de gasto público extraordinariamente altos en la víspera de un proceso electoral tan volátil como el observado en 2012 no pareciera casual. Efectivamente, el nivel de gasto para dicho año superó el 50% del PIB, aumentando el nivel de deuda pública en cerca del 18% del PIB a pesar de contar con precios del petróleo superiores a los \$100 por barril.

Más allá del substancial aumento del déficit, una forma de estimar el potencial carácter oportunista de la gestión fiscal del ejecutivo sería determinar si la distribución geográfica de nuevos programas sociales siguió algún patrón político identificable, con el objetivo de maximizar su impacto electoral. Así también, podría entenderse la racionalidad política de dicha distribución de beneficios si se encontrase que esta efectivamente generó algún impacto favorable al oficialismo en elecciones inmediatamente posteriores.

Siendo ya las Misiones Sociales un importante instrumento de distribución discrecional de beneficios para el ejecutivo³, este implementó las Grandes Misiones Sociales (GMS) a partir de mediados de 2011. Distintos analistas han sugerido que las GMS se crearon para robustecer la campaña del entonces precandidato Hugo Chávez, distribuyéndose sus beneficios bajo criterios políticos y utilizándose como factor para la coacción del voto⁴.

¹ J.R Morales MPA ID. Harvard Kennedy School of Government, J. Leidenz Economista UCAB, A. Beaujon MPP Candidate. Harvard Kennedy School of Government.

Agradecemos a Pedro Luís Rodríguez, Omar Zambrano y Ricardo Hausmann por las discusiones iniciales que motivaron esta investigación, así como por sus revisiones a nuestras estimaciones y escritos previos. Juan Rivero y Andrés Rangel desarrollaron una excelente asistencia de investigación. Cualquier error es responsabilidad exclusiva de los autores.

² Ver <http://miguelangelsantos.blogspot.com/2013/05/diagnostico-situacion-macro-economica.html>

³ Ver <http://www.cgdev.org/publication/direct-distribution-oil-revenues-venezuela-viable-alternative-working-paper-306>

⁴ Ver <http://www.eldiariyon.com/noticiasnuestros-paises/article/20130423/Las-tramposerias-del-chavismo-para-ganar-comicios>

Tres de las GMS de mayor relevancia a partir de 2011 han sido:

- La Gran Misión Hijos de Venezuela (GMHV): ofrece transferencias económicas a hogares en pobreza extrema con menores de edad.
- La Gran Misión Amor Mayor (GMAM): ofrece pensiones a adultos mayores no cubiertos por el sistema de pensiones.
- La Gran Misión Vivienda Venezuela (GMVV): ofrece soluciones habitacionales para incidir en el déficit de viviendas existente en el país.

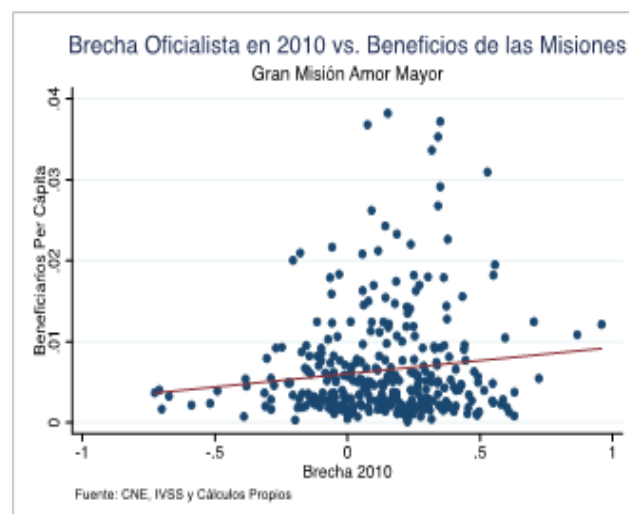
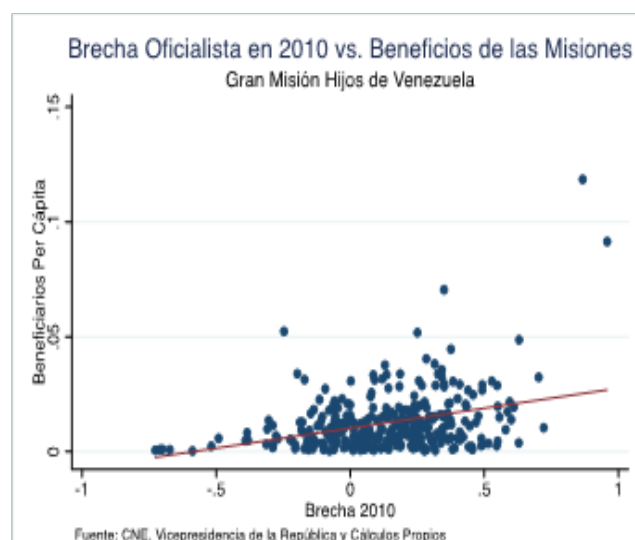
En este estudio nos proponemos determinar si existió algún carácter oportunista en la distribución geográfica de los beneficios de las GMS durante 2011 y 2012. Más precisamente, buscamos estimar el impacto del perfil político de un municipio, determinado por la brecha porcentual entre oficialismo y oposición en eventos electorales anteriores sobre la presencia relativa de las GMS, determinada por el número de beneficios per cápita de cada Gran Misión en cada municipio.

Así también, intentamos entender el efecto que tuvo la presencia relativa de las GMS en los distintos municipios del país sobre los resultados electorales de octubre de 2012. Por último, buscamos estimar si la presencia relativa de las GMS a nivel municipal afectó de forma apreciable el cambio en preferencias políticas observado entre la elección de octubre de 2012 y la elección de abril de 2013.⁵

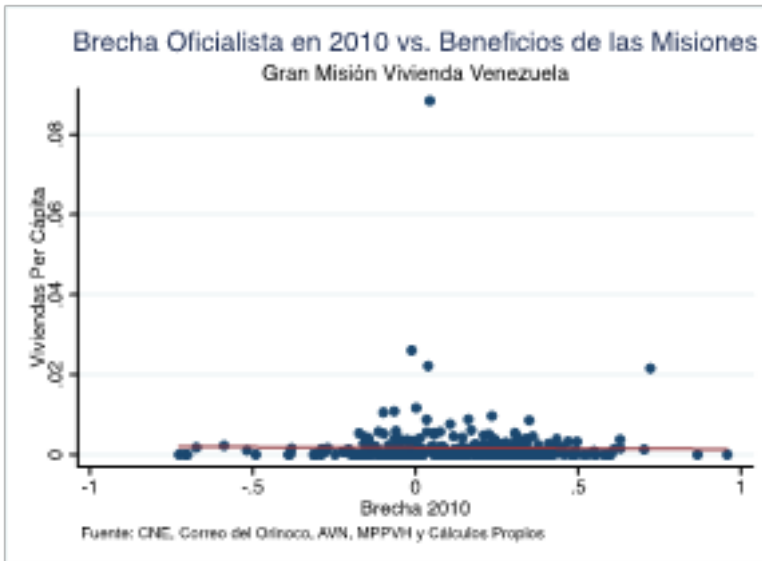
Hechos Estilizados y Estrategia de Investigación:

En principio, pareciera evidente que el perfil político de un municipio y la presencia

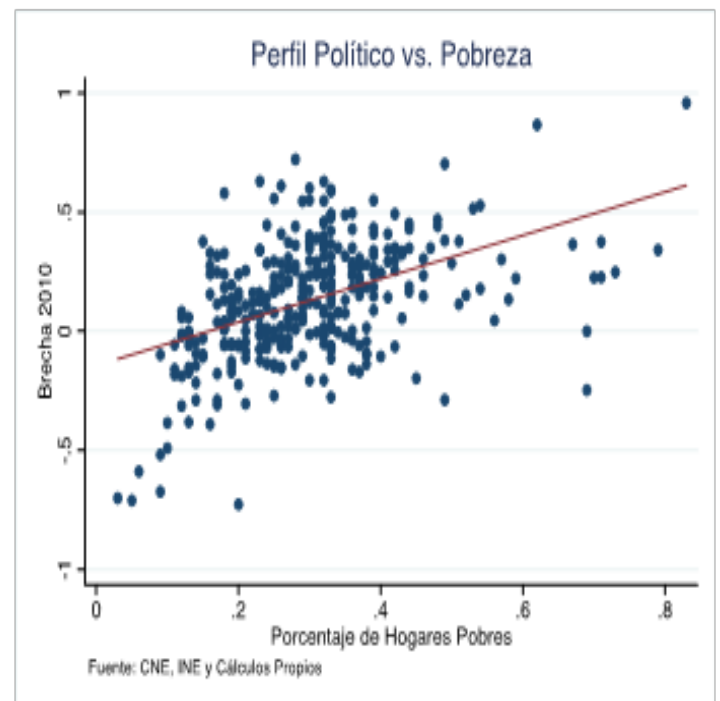
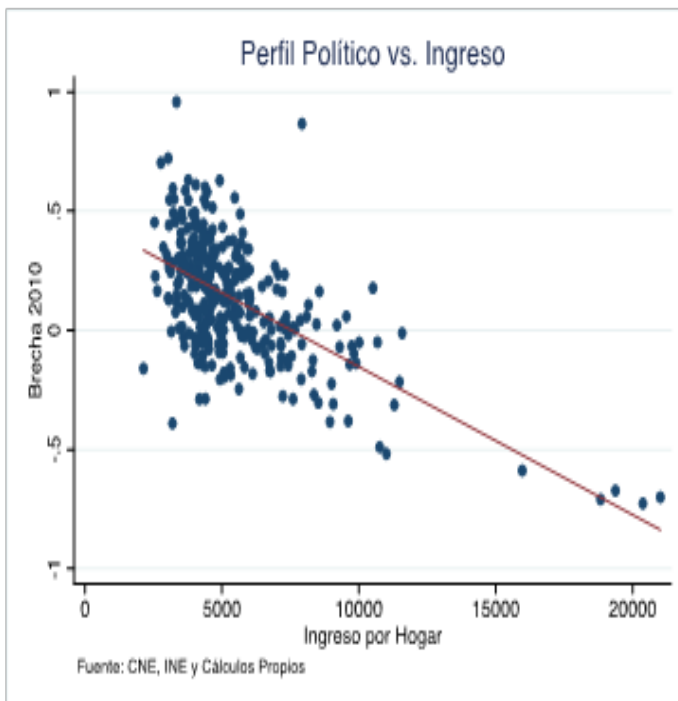
relativa de las GMS se encuentran correlacionadas significativamente. Un municipio con un punto porcentual adicional a favor del oficialismo en la elección presidencial de 2010 se asocia en promedio con un incremento de 0.3 puntos porcentuales en la presencia relativa de la GMAM, y 1.75 puntos porcentuales en la presencia relativa de la GMHV. A priori, no observamos asociación entre el perfil político del municipio y la presencia relativa de la GMVV.



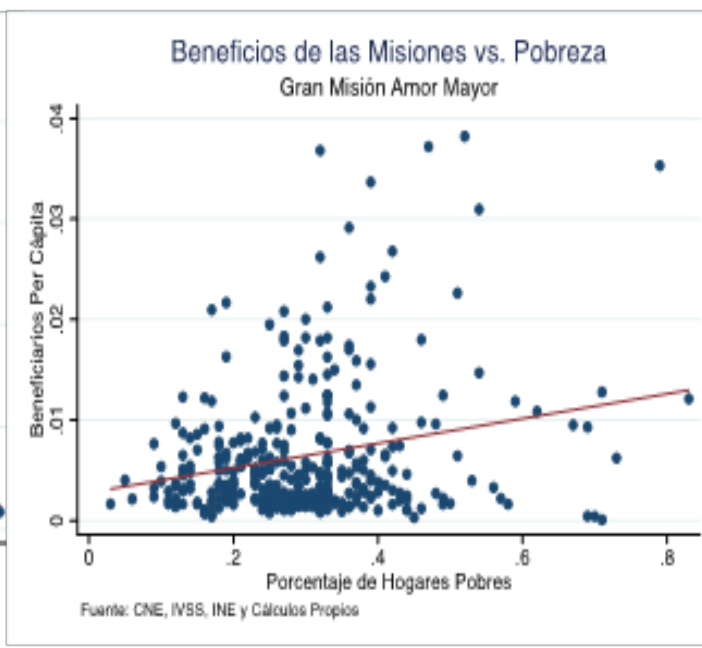
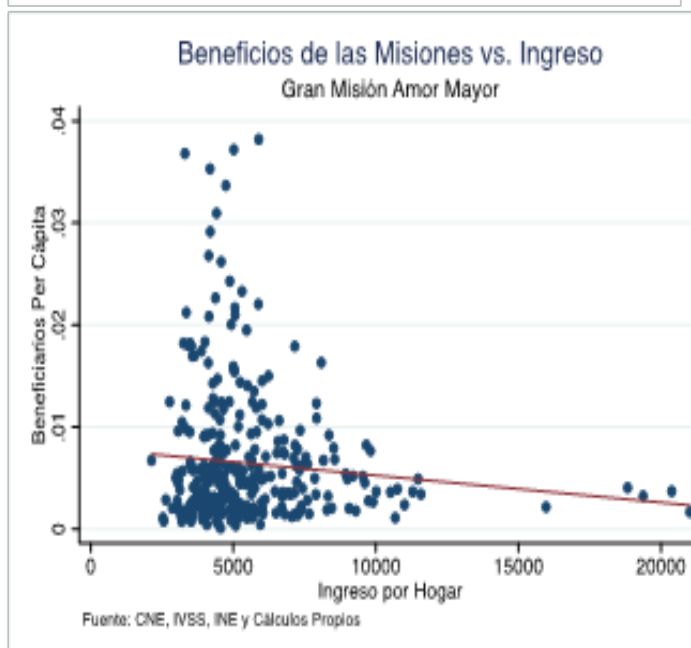
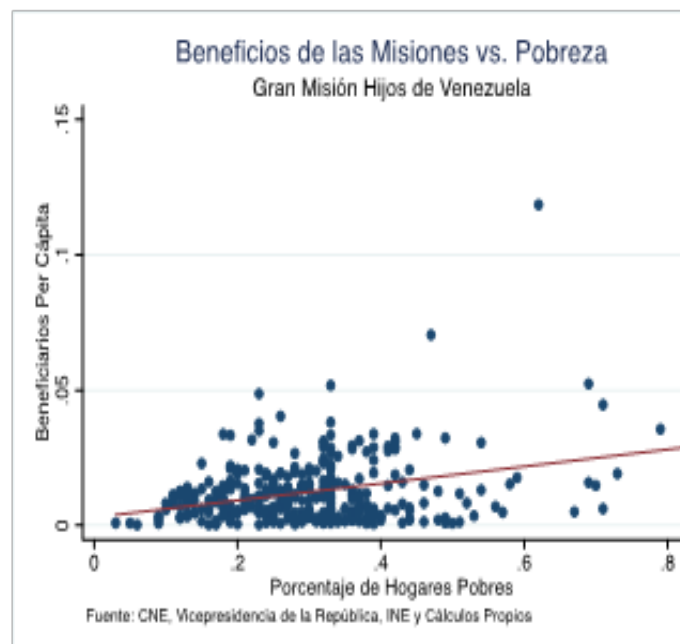
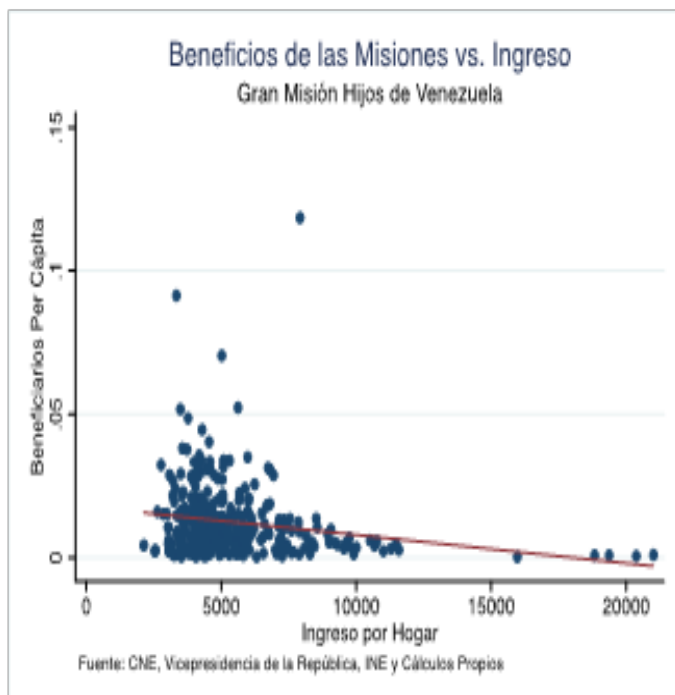
⁵ La brecha entre oficialismo y oposición se redujo en cerca de 10 puntos porcentuales entre los dos eventos. Nuestro objetivo es determinar si la reducción (o inversión) de la brecha entre opciones políticas fue menor en sitios con mayor presencia relativa de las GMS.



Esta correlación podría deberse a que el perfil político de un municipio se asocia con las realidades socioeconómicas que deberían guiar la distribución de programas para la reducción de la pobreza. Efectivamente, se nota muy claramente que este es el caso: En promedio, mientras mayor es la pobreza y menores son los ingresos, mayor es la brecha de preferencias entre oficialismo y oposición.



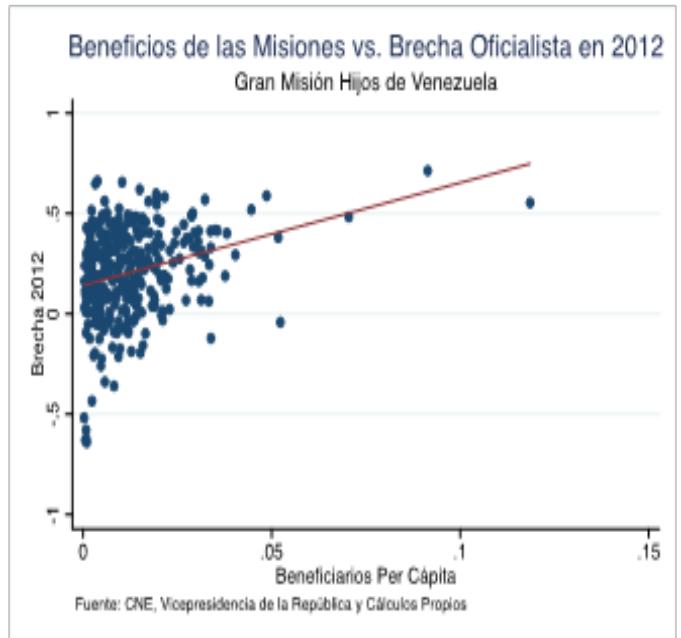
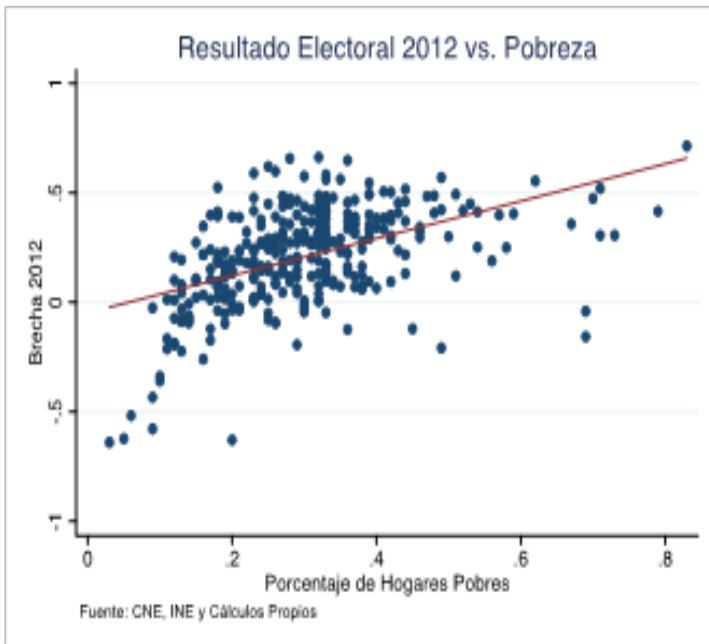
Encontramos también que, salvo para la GMVV, los municipios con menores ingresos y mayor pobreza son los que reciben mayores beneficios de las GMS.



La pregunta que queremos responder es si el perfil político explica la distribución de las GMS una vez se corrige la relación por el perfil socioeconómico de los municipios. En ausencia de oportunismo, se esperaría que toda la relación observada entre el perfil político de un municipio y la presencia relativa de las GMS fuera capturado por los menores ingresos y la mayor pobreza observada en municipios con preferencias oficialistas.



En relación a los resultados de 2012 y 2013, la situación es similar: los municipios con mayor presencia relativa de las GMS tuvieron mejores resultados para el oficialismo, pero estos también eran los más desfavorecidos socioeconómicamente, y con preferencia histórica hacia el oficialismo.



Al igual que en el caso anterior, en ausencia de impacto de las GMS sobre los resultados electorales de 2012 y 2013 se esperaría que toda la asociación observada inicialmente se anulara una vez se corrige dicha relación por factores socioeconómicos y por el perfil político reflejado en elecciones previas.

Para evaluar estas hipótesis, desarrollamos un análisis de regresión de datos en sección cruzada a nivel municipal. En primer lugar, intentamos explicar la presencia relativa de las GMS a nivel municipal a partir de la brecha entre oficialismo y oposición en la elección de 2010 y la variación de dicha brecha entre 2009 y 2010. Incorporamos controles por niveles de ingreso y pobreza de cada municipio, así como variables socioeconómicas relevantes para cada GMS (Porcentaje de ancianos para la GMAM, Porcentaje de mujeres fértiles para GMHV y Porcentaje de hogares con déficit de vivienda para GMVV).

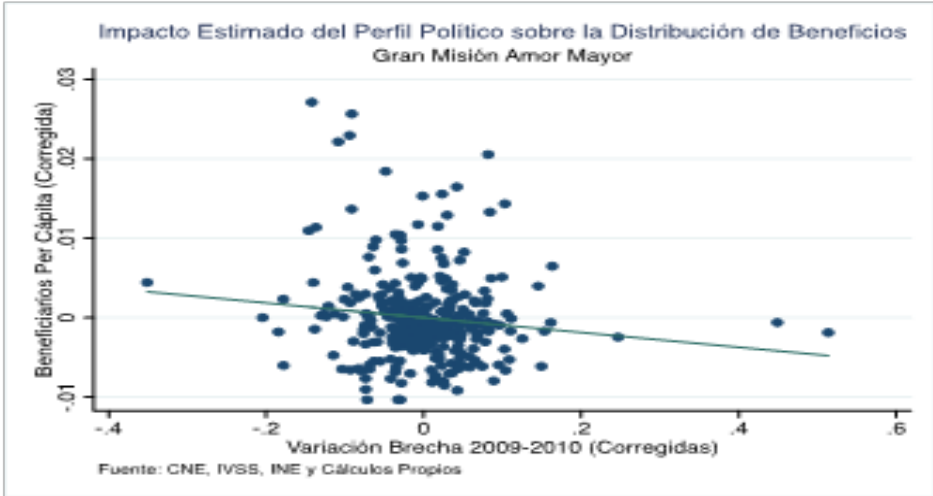
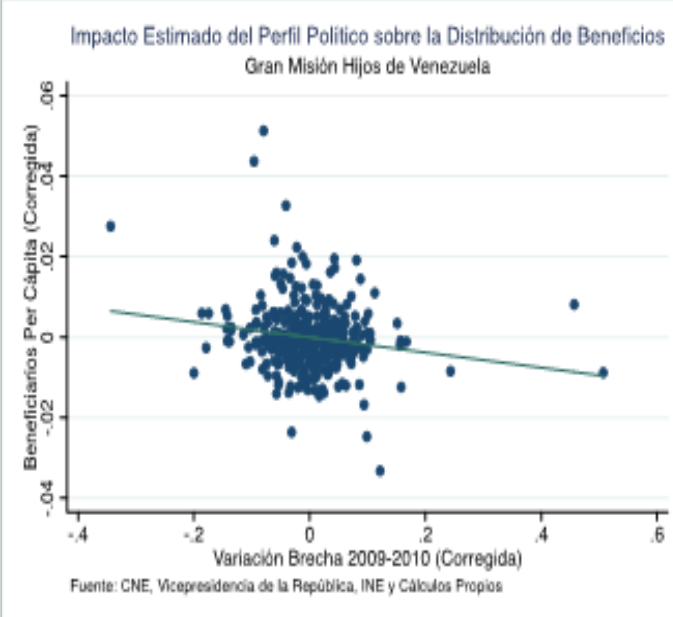
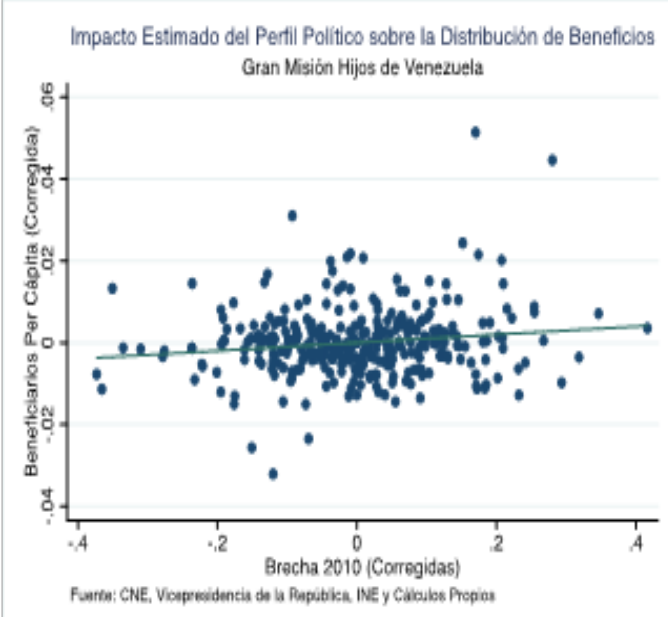
Adicionalmente, incluimos controles asociados a la afiliación política del gobernador (Opositor o Desertores del Oficialismo) para entender si esto afectó la distribución de beneficios de las GMS. Así también, incluimos controles dicotómicos estatales para corregir por factores idiosincráticos a cada estado. Por último, incorporamos la densidad electoral (porcentaje de votantes en el Registro Electoral Permanente registrados en cada municipio) para controlar por diferencias poblacionales.

Desarrollamos un análisis similar para evaluar el impacto de la presencia relativa de las GMS sobre los resultados electorales de 2012, y sobre los cambios en las preferencias electorales entre 2012 y 2013. Se incluyeron los mismos controles socioeconómicos y políticos, así como los controles dicotómicos es-

tadales. Se incorporaron controles demográficos adicionales – población del municipio, porcentaje rural de la población y porcentaje de ancianos – así como los resultados de elecciones previas. Finalmente, para entender el impacto político de las visitas de los candidatos en la campaña de 2012, se incluyó un control dicotómico para los municipios visitados por Henrique Capriles⁶.

HALLAZGOS Y CONCLUSIONES

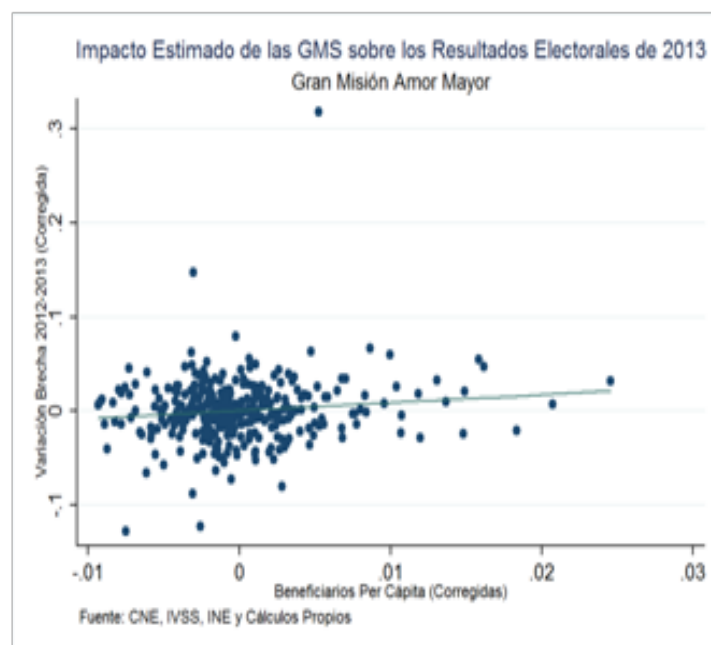
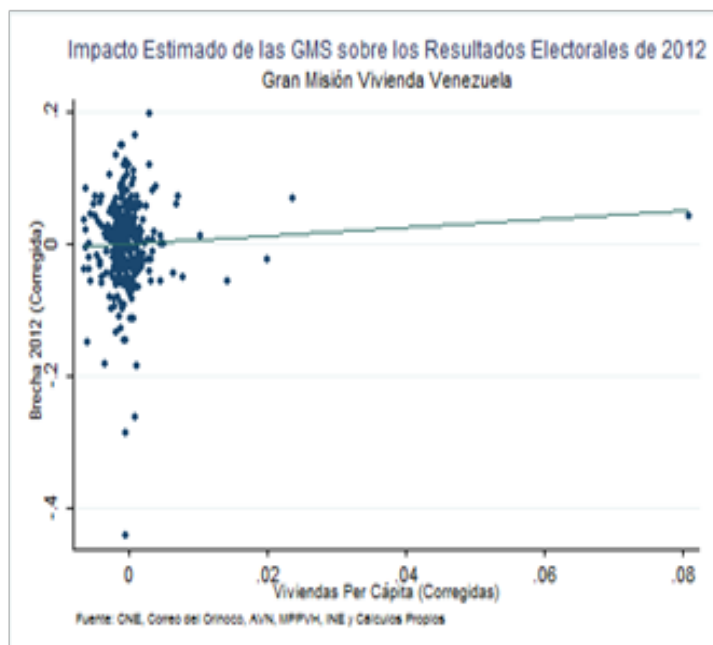
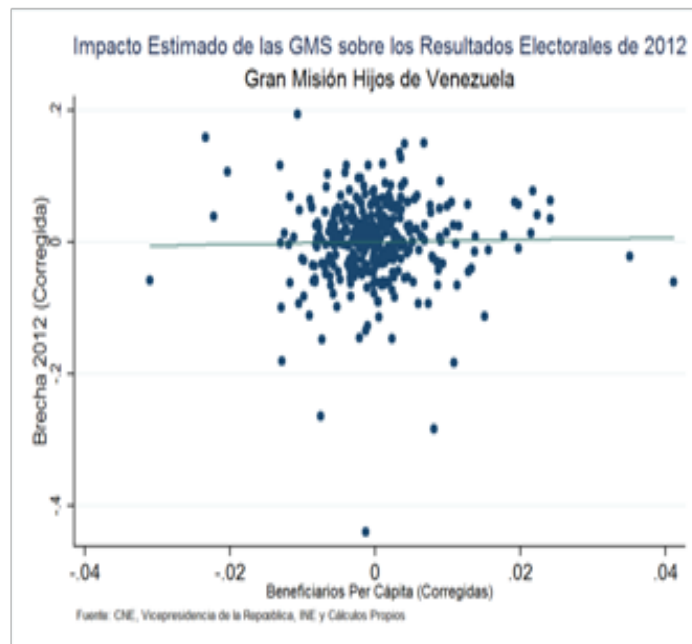
Encontramos evidencia de que la distribución de beneficios de las GMHV favoreció a municipios con tendencia oficialista. Los beneficios de la GMHV y la GMAM se concentraron con mayor énfasis en aquellos municipios donde las preferencias oficialistas decrecieron con mayor fuerza entre 2009 y 2010. En este sentido, pareciera que el oficialismo premió a su base política mientras compensaba con mayor énfasis a aquellos municipios donde se redujeron sus preferencias para la elección parlamentaria de 2010. Al igual que en los hechos estilizados, no pareciera haber una relación sistemática entre la presencia relativa de la GMVV y el perfil político del municipio.



⁶ Durante la campaña de 2012, Henrique Capriles desarrolló una agenda de visitas a comunidades, pueblos y ciudades mucho más intensa que el entonces candidato Hugo Chávez.



En relación al impacto electoral de las GMS, encontramos evidencia de que la mayor presencia relativa de la GMHV y la GMVV tuvieron un impacto positivo sobre la brecha oficialista en la elección presidencial del 07 de octubre de 2012. Así también, la mayor presencia relativa de la GMAM tuvo un impacto positivo en la variación de la brecha oficialista entre la elección del 07 de octubre y la elección del 14 de abril, constituyendo un factor determinante para la estrecha victoria de Nicolás Maduro en 2013.



No conseguimos evidencia de que las visitas de Henrique Capriles hayan tenido un impacto positivo para su opción política en los lugares efectivamente visitados. Esto no niega que haya existido un impacto político de las visitas, mas sugiere que dicho impacto no se concentró en los lugares visitados.

En conclusión, la distribución de beneficios de las GMS a nivel municipal pareciera confirmar el comportamiento oportunista en la gestión de los recursos públicos que algunos analistas identifican en los altos niveles de gasto y déficit observados en el último año. Nuestra evidencia sobre el origen parcialmente político de la distribución de las GMS, y de su impacto positivo para la opción oficialista soporta las distintas hipótesis presentadas al anteriormente.

En un país petrolero y en desarrollo como Venezuela, la calidad de la distribución de los beneficios provenientes de los recursos naturales es fundamental tanto para su potencial de desarrollo social y económico como para el sostenimiento de su sistema democrático. La evidencia de criterios políticos en la distribución de los principales programas sociales del ejecutivo nacional constituye un enorme peligro para el país, y subraya la enorme necesidad de mayor transparencia y apertura en el manejo de los recursos del Estado Venezolano.

DECLARATORIA DE UTILIDAD PÚBLICA

Enrique González¹

Uno de los artículos de la Ley Orgánica de Precios Justos que destaca por su alcance y desproporción es el artículo 7 sobre la Declaratoria de Utilidad Pública. En específico dicho artículo establece:

Artículo 7°—Declaratoria de Utilidad Pública. Se declaran y por lo tanto son de utilidad pública e interés social, todos los bienes y servicios requeridos para desarrollar las actividades de producción, fabricación, importación, acopio, transporte, distribución y comercialización de bienes y prestación de servicios.

El Ejecutivo Nacional puede iniciar el procedimiento expropiatorio cuando se hayan cometido ilícitos económicos y administrativos de acuerdo a lo establecido en el artículo 114 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y, cualquiera de los ilícitos administrativos previstos en la presente Ley.

En todo caso, el Estado podrá adoptar medida de ocupación temporal e incautación de bienes mientras dure el procedimiento expropiatorio, la cual se materializará mediante la posesión inmediata, puesta en operatividad, administración y el aprovechamiento del establecimiento, local, bienes, instalaciones, transporte, distribución y servicios por parte del órgano o ente competente del Ejecutivo Nacional, a objeto de garantizar la disposición de dichos bienes y servicios por parte de la colectividad. El órgano o ente ocupante deberá procurar la continuidad de la prestación del servicio o de las fases de la cadena de producción, distribución y consumo, de los bienes que corresponda.

En los casos de expropiación, de acuerdo a lo previsto en este artículo, se podrá compensar y disminuir del monto de la indemnización lo correspondiente a multas, sanciones y daños causados, sin perjuicio de lo que establezcan otras leyes.

Primero debe dejarse claro que en materia económica y regulatoria, a la que responde la LOPJ, la condición de Utilidad Pública debería contar con una definición concreta y no una declaratoria general, irrestricta y Ex Ante. Así las cosas, por más que una serie de activos o una actividad económica, independientemente del estadio de la cadena de valor en la que se ubique, sea considerado de utilidad pública; no tiene por qué constituir una política pública y regulatoria que su propiedad y/o explotación sea pública.

Adicionalmente, la expropiación como sanción ante un eventual ilícito administrativo y/o económico resulta desproporcionado, confiscatorio y violatorio de los derechos de propie-

¹ Director del Centro de Estudios y Análisis de Políticas Públicas y Regulatorias www.ceapre.com rafael.gonzalez@ceapre.com

dad. Existen numerosas alternativas de acciones públicas y regulatorias cuando se identifique un activo o actividad económica que puede ser considerado de utilidad pública, considerado una facilidad esencial o necesaria para desplegar una actividad económica particular, bien porque constituye un cuello de botella en la provisión de algún bien o servicio y que pudiera estar siendo cerrado su acceso o poniéndose en riesgo su uso eficiente. Luego del debido proceso por medio del cual se determine que se ha cerrado el acceso a una facilidad esencial existen medidas distintas a la expropiación, como podrían ser imponer desinversión en ciertos activos o la regulación económica que garantice el acceso a la facilidad esencial¹. Más allá, en muchas ocasiones, las facilidades esenciales o los activos susceptibles de ser declarados de utilidad pública suelen ser monopolios naturales o de difícil réplica por lo que podría resultar eficiente que su propiedad y explotación sea realizado bajo una propiedad única y privada. En estos casos lo que habría que diseñar es una regulación económica que garantice el acceso.

En la teoría y política regulatoria, la Utilidad Pública de un activo o una actividad económica encuentra reflejo en el concepto de facilidad esencial –essential facility- o insumo esencial. Aquellos bienes y servicios requeridos para desarrollar las actividades económicas, con capacidad de afectar al interés público, deben cumplir cuando menos con dos condiciones que lo definirían como una facilidad esencial:

1.- Resulta física, técnica o económicamente imposible replicar estos activos, bienes o servicios².

2.- El servicio, el activo o la actividad económica deben resultar indispensables para el acceso de una empresa cuando menos igualmente eficiente al incumbent o estrictamente necesario para desplegar una actividad económica en favor del interés público³.

La declaratoria de la utilidad pública derivada del interés público que pueda existir sobre un activo, un conjunto de estos, una empresa o incluso sobre todo un estadio de una cadena de producción-distribución-comercialización; debe emanar de un acto motivado y justificado, no solo para resguardar los derechos económicos de los propietarios particulares, sino para velar por las buenas prácticas y acciones públicas y regulatorias en aras de tutelar el interés público y el bienestar social en materia económica.

Un caso interesante que puede ilustrar nuestro punto lo constituye la condición de bien de dominio público del espectro radioeléctrico. Tradicionalmente este bien ha sido definido de dominio público porque se entiende estrictamente necesario para desplegar la actividad económica de servicios de comunicación y televisión, y por su condición de finito (no replicable). Así las cosas, el Estado en procura de su uso eficiente, lo define como bien de dominio público, para resguardar su explotación eficiente. Sin embargo, lo anterior jamás significa que su explotación deba ser pública, por el contrario el modelo de negocio privado de empresas plataforma, intermediadoras de contenido, garantiza el uso y explotación eficiente, económicamente y socialmente hablando, del espectro radioeléctrico⁴.

1 Estas medidas alternativas deben derivarse del debido proceso.

2 Esta condición puede igualmente considerar términos temporales. Esto quiere decir que en el mediano o corto plazo sea imposible replicarlos.

3 Niels Gunnar, Jenkins Helen y Kavanagh James: Economics for Competition Lawyers. Oxford University Press. 2011.

4 Sin embargo, vale destacar que a nivel mundial la jurisprudencia respecto a la definición del espectro radioeléctrico como bien de dominio público o como un essential facility ha cambiado notablemente por varias razones. Primero, porque el mercado de contenido o incluso de entretenimiento y del tiempo libre de los consumidores ha terminado siendo multihoming. Segundo, porque la digitalización ha permitido mayor capacidad de intermediación de contenido vía el espectro radioeléctrico. Tercero, porque la tesis de cierre de acceso de las empresas plataformas a los productores de contenido, basado en la teoría del apalancamiento, resulta débil y pobremente microfundamentada.

Finalmente, resulta, primero, desproporcionado que actividades y activos que no poseen capacidad de afectar al interés público puedan ser declarados de utilidad pública; segundo, bienes privados de consumo privado, así puedan ser considerados factores o insumos de procesos económicos, no parecen tener las cualidades para ser considerados como una facilidad esencial o incluso afectar el interés público; tercero, en resguardo del Estado de Derecho, de los derechos de propiedad y las libertades económicas, así como en resguardo del buen proceder de las acciones públicas del Estado, el proceso de declaratoria pública debe llevarse a cabo, caso por caso, con su debida motivación, justificación y sustentación de las razones y características que validen tal acción en resguardo del interés público.

Massimo Motta⁵ advierte que la simple amenaza de ser expropiado puede constituir en adelante una pésima señal y un enorme desincentivo que disuadirá inversiones futuras que pudiesen ser positivas y necesarias para la economía⁶.

Una sugerencia para las empresas, así como para los gremios sectoriales, es que lleven a cabo un análisis económico, que permita validar la inexistencia de ninguna facilidad esencial, descartar la ostentación de posición de dominio sobre ningún activo o recurso requerido para el desarrollo de cierta actividad económica y caracterizar la dinámica económica y productiva de su actividad económica o sector, alineados con el interés público.

Resulta pertinente encontrarse preparados ante la exposición a este riesgo regulatorio.

⁵ Motta Massimo: Competition Policy: Theory and Practice. Cambridge University Press. 2004.

⁶ De hecho, esta razón hizo que en USA a partir del caso Trinko, la Corte Suprema rechazara la aplicación de la doctrina de las facilidades esenciales (essential facility doctrine).

REPRESIÓN FINANCIERA EN VENEZUELA 1999-2012

Mónica Salazar y Mariana Cots

Durante el período presidencial de Hugo Chávez (1999-2012) la banca privada fue objeto de una serie de regulaciones que determinaron la actividad de intermediación. Entre estas regulaciones se encuentran los topes máximos y mínimos fijados a las tasas de interés, la fijación de porcentajes en la cartera de créditos destinada a sectores específicos de la economía, la limitación sobre el cobro de las comisiones por servicios bancarios, entre otros. Estas mismas medidas, y muchas otras, fueron englobadas en la literatura como Represión Financiera por los economistas de Standford; Edward Shaw y Ronald McKinnon (1973).

Los bancos tienen un papel fundamental en la movilización y asignación de recursos en la economía y es por ello que siempre han sido parte del interés político y económico. Es por esto que a partir de 1980, diversos personajes de la economía como Agenor y Montiel (2008), Beim y Calomiris (2001), Easterly, Giovanni y Melo y Reinhart y Sbrancia (2011), se dedicaron a medir la represión financiera en distintas geografías emergentes. La conclusión más evidente es que el crecimiento económico está presente en aquellos países donde existe una mayor liberalización financiera, es decir, donde existe menor represión.

A pesar de que existen distintas formas de medir la represión financiera, el índice de Represión Financiera (IRF) que más se ajustaba al sistema venezolano fue el creado por los colombianos Alberto Carrasquilla y Luis Zarate (2002) ya que las condiciones de ambos países se asemejaban en el momento de auge de liberalización financiera, seguido de una intensificación de controles represivos en el sector bancario en la década de los 90. Este IRF consiste de una escala del 0 al 1, siendo 0 un escenario de completa liberalización financiera y 1 el máximo nivel de represión. La fórmula contiene 4 términos y 18 variables:

$$IRF = \frac{(r_d + a - r_e)(1 - \alpha)}{(1 - e - l)} e + \frac{(r_d + a - r_A)(1 - \alpha)}{(1 - e - l)} I_A + \frac{(r_d + a - r_M)(1 - \alpha)}{(1 - e - l)} I_M +$$
$$\frac{(r_d + a - r_H)(1 - \alpha)}{(1 - e - l)} I_H + \frac{(r_d + a - r_T)(1 - \alpha)}{(1 - e - l)} I_T + \frac{(r_d + a - r_{Ma})(1 - \alpha)}{(1 - e - l)} I_{Ma} + \frac{(1 - \alpha)}{(1 - e - l)} \lambda Z$$

Que son: el encaje legal, el encaje marginal, la remuneración del encaje, la reserva legal, la reserva de capital, la tasa de interés, el impuesto al débito bancario (el cual fue eliminado en el año 2006), el impuesto a las transacciones financieras, la fijación de tasas mínimas y máximas de los créditos y la obligación de los porcentajes en cada uno de los sectores de la cartera de créditos obligatoria (agrícola, hipotecario, turismo y de microcréditos).

Se podría asumir que estos términos no son herramientas de represión, sino instrumentos de política monetaria. Sin embargo, las regulaciones ejercidas sobre estos por el Estado son, en efecto, consideradas como medidas represivas al sector bancario, debido a que limitan el libre funcionamiento de la banca y tienen consecuencias sobre la economía. Por ejemplo, la colocación de topes máximos y mínimos a las tasas de interés impiden la eficiencia de la colocación del capital, y además, reducen el mar-

gen de intermediación de los bancos, lo cual puede perjudicar su funcionamiento. De igual forma encontramos la fijación de las carteras de crédito obligatorias a sectores específicos de la economía a tasas preferenciales, específicamente a los sectores de agricultura, turismo, hipotecario y microfinanciero; esto conlleva a que dicho subsidio lo pueden terminar pagando otros sectores que no son incluidos en estas regulaciones, como por ejemplo, los consumidores, a los cuales se les aumenta bruscamente la tasa de crédito. Además, esta medida puede causar una distribución ineficiente de recursos privados a sectores de la economía que pudieran ser menos productivos. Otras medidas implementadas durante la gestión fueron el mantenimiento de un sistema de encaje legal selectivo y diferenciado por tipo de instrumento financiero o institución, los diversos aumentos que se realizaron al encaje legal que debían mantener los bancos en relación con sus depósitos, así como la imposición de un encaje marginal de 30%.

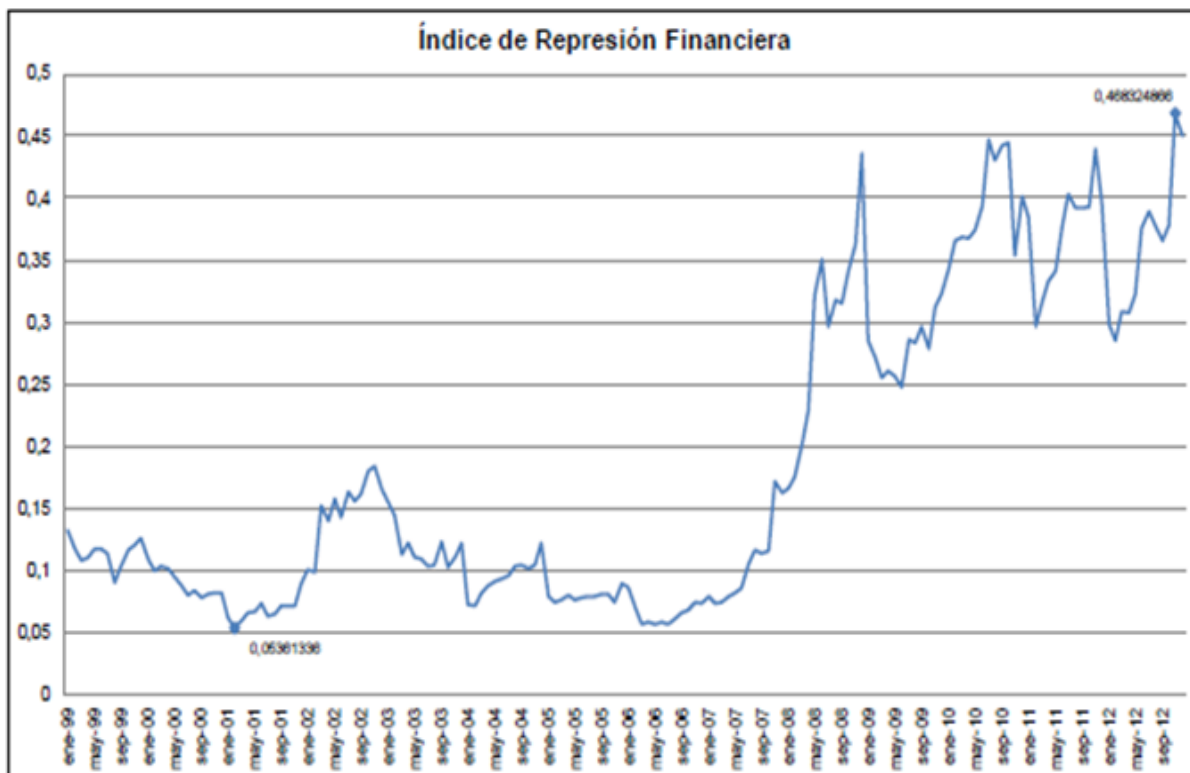


Gráfico 1: Índice de Represión Financiera
Elaboración propia

El momento de menor represión financiera, en el periodo de Chavez, fue en el año 2001, donde se eliminó el Impuesto al Débito Bancario y la banca tuvo reducciones en sus costos operativos. De igual forma, para este año, sólo se contaba con la gaveta agrícola dentro de la cartera de créditos obligatoria. Es justo después de este año que se introdujeron gavetas obligatorias a otros sectores de la economía. A partir del año 2007 se implementaron diversas reformas al sector bancario, como el aumento del encaje legal, encaje marginal, el aumento de los porcentajes mínimos de las carteras de crédito obligatoria y la aparición de un nuevo impuesto denominado Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF). De igual forma, se evidenció la intervención del Banco Central de Venezuela en la modificación de los límites mínimos y máximos a las tasas de interés.

Es entonces, a partir del año 2007, cuando el índice alcanza sus niveles más elevados, ya que se vuelven a regular los límites máximos y mínimos a las tasas de interés activa y pasiva, respectivamente; se aumentan los requerimientos mínimos a las carteras de créditos obligatorias, en especial a la cartera agrícola, cuyo porcentaje mínimo requerido no había sobrepasado el 20% y a partir del año 2010 no bajó de 21%, por su parte, la cartera hipotecaria no había sobrepasado el 5% y a partir de este periodo era no menor de 10%. Adicionalmente, se agregó una nueva gaveta obligatoria dirigida al sector manufacturero y por último, se incremento el encaje legal y marginal.

Si analizamos el IRF por componentes se puede observar que el encaje legal es el que hace mayor presión en el índice. Asimismo, el costo que representaron los impuestos gravados al sistema bancario formaron parte del segundo componente con mayor influencia en el IRF, en los periodos en que fueron implementados. Con respecto a las carteras obligatorias, la agrícola y la hipotecaria fueron las más influyentes.

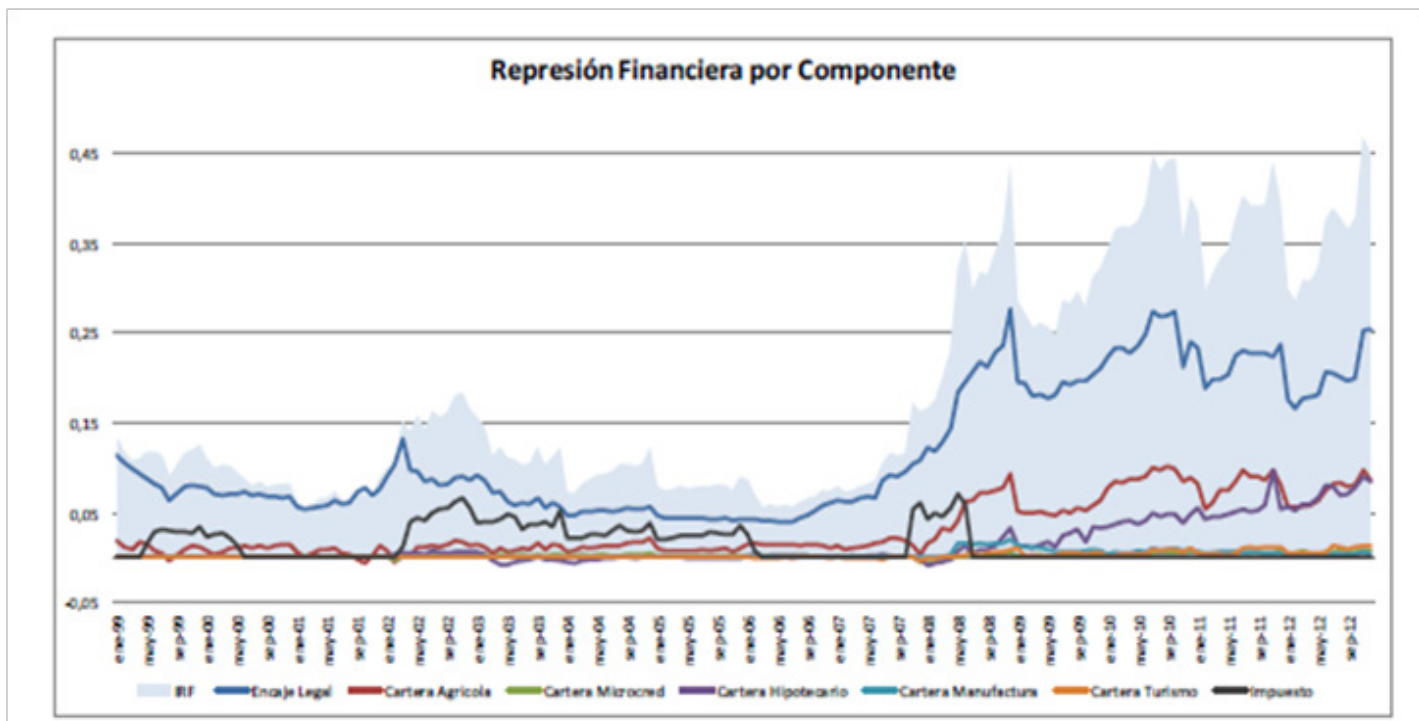


Gráfico 2: Índice de Represión Financiera por Componentes
Elaboración propia

Efectivamente, durante el período presidencial de Hugo Chavez el Índice de Represión Financiera fue incrementando proporcionalmente con el aumento de los controles al sector bancario, pasando de niveles de 0.1 al inicio del periodo y culminando con un nivel de represión de 0.48. Este índice se debe utilizar como herramienta para determinar cómo influyó en la economía venezolana. Es por esto que invitamos a estudiantes y a economistas a utilizar esta herramienta para futuros estudios. ¿La represión financiera habrá influido en el crecimiento económico? ¿Habrá alguna correlación entre la represión financiera y la inversión privada? Definitivamente, se creó una intriga para saber cuál sería el impacto de este índice sobre diversas variables económicas en Venezuela y sobretodo los efectos en la sociedad...Los invitamos a continuar esta investigación.

BIBLIOGRAFÍA

Reinhart, C. & Sbrancia, M. (2011). The Liquidation of Government Debt. Working Paper 16893. (En línea). Disponible en:

<http://www.nber.org/papers/w16893>

Kirkegaard, F., Reinhart, C., y Sbrancia, B. (2011). Represion Financiera. (En línea). Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2011/06/pdf/Reinhart.pdf>

Carrasquilla, A. y Zarate, J. (2002). Regulacion bancaria y tensión financiera: 1998-2001. En: El Sector Financiero de Cara al Siglo XXI, Tomo I, (pp.215-230). Asociacion Nacional de Instituciones Financieras (ANIF)

McKinnon R. (1973). Dinero y capital en el desarrollo económico. (2da edición). Mexico: CEMLA, 1974.

CREACIÓN DE EMPLEO PRIVADO: UNA SITUACIÓN INSOSTENIBLE

Francisco Ibarra

El seguimiento del empleo en Venezuela es todavía bastante primitivo. Salvo las estadísticas que realiza en Instituto Nacional de Estadística (INE), poco trabajo se hace para tratar de entender el mercado laboral del país. Parte de ese desinterés general es el que nos ha hecho obviar los importantes cambios que se han venido produciendo en el empleo en los últimos años. Estos cambios no son triviales y tienen profundas implicaciones de cara al futuro. Es necesario que se comiencen a discutir estos temas.

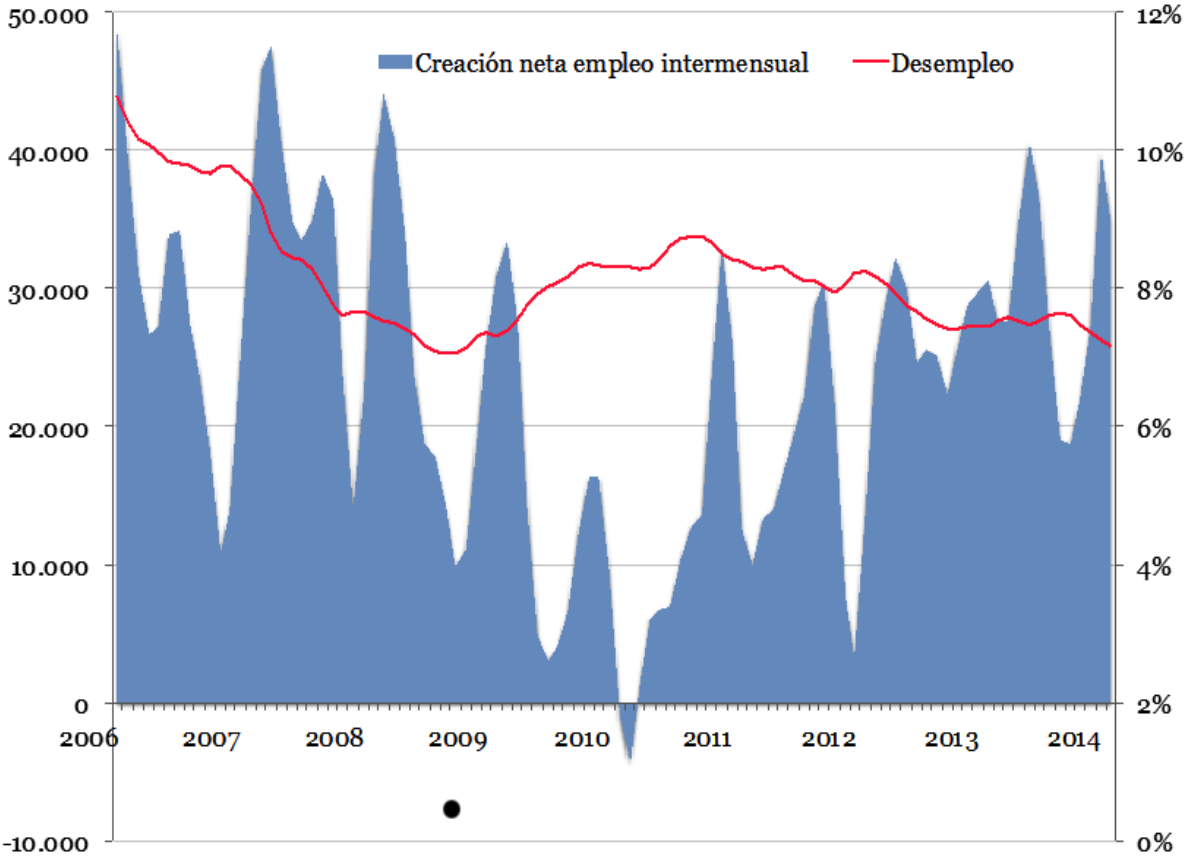
Desde 1999 la población económicamente activa ha crecido en 37%, pasando de algo menos de 10,5 millones a más de 14. Este importante crecimiento ha logrado ser acomodado por la creación de empleo público y privado. Actualmente la población económicamente activa crece alrededor de 25.000 individuos cada mes. Este sería el número de empleos que la economía debería generar todos los meses para poder absorber este crecimiento sin que se produjese un aumento en los niveles de desempleo.

Antes de entrar en materia es necesario precisar la data con la que se va a tratar. Para la elaboración de este trabajo se emplean series de tendencia. Las cifras de empleo que publica el Instituto Nacional de Estadística (INE) tienen dos inconvenientes fundamentales. El primero es que presentan una marcada estacionalidad. Este aspecto está presente en gran parte de las series de tiempo y ocurre con particular intensidad en las series de empleo. Hay que acotar que este fenómeno no es exclusivo de las series del INE, todas las series de empleo primarias de todas las agencias de estadística tienen este inconveniente. Es por ello que muchas de estas agencias reportan cifras desestacionalizadas cosa que el INE no realiza. Aun luego de filtrar las series para eliminar el componente estacional las series continúan mostrando una elevada volatilidad. Este aspecto tiene que ver probablemente con el levantamiento y procesamiento de la data. Es posible que a futuro ambos aspectos deban ser reevaluados con el fin de brindar una robustez mayor en las estadísticas de empleo. También sería deseable que el INE adoptara una metodología para desestacionalizar sus series de tiempo¹.

¹ Las cifras para esta nota fueron desestacionalizadas empleando TRAMO-SEATS.

El Gráfico 1 muestra la creación neta de empleo intermensual y la tasa de desempleo. Como se puede apreciar la tasa de desempleo disminuyó casi sostenidamente desde 2006 hasta finales de 2008 cuando se ubicó en 7,1%. La recesión que se inició a finales de ese año impactó la creación neta de empleo. En el segundo semestre de ese año la creación neta de empleo intermensual fue de alrededor de 15.000 puestos de trabajo. Esta cifra era insuficiente para absorber el incremento de la población económicamente activa por lo que la tasa de desempleo se incrementó. Durante 2009 la adición neta de empleo fue similar y lo peor llegó en el primer semestre de 2010, cuando incluso hubo meses con destrucción neta de empleo. Ese año la creación neta de empleo intermensual fue de menos de 10.000 puestos de trabajo. La situación comenzó a mejorar en 2011 con un promedio de creación neta intermensual de empleo superior a los 18.000 puestos de trabajo. En 2012 esta cifra fue de casi 24.000 puestos y 28.500 en 2013, en los cuatro primeros meses de 2014 el promedio es de más de 32.000. A la economía le tomó mucho tiempo recuperarse de la recesión. La creación neta de empleo solo se recuperó con fuerza a partir del año 2012. Las actuales dificultades económicas no invitan a ser optimistas en cuanto a la generación de empleo, a pesar de que todavía las cifras que ha entregado el INE continúan siendo favorables.

Gráfico 1: Creación neta de empleo intermensual y tasa de desempleo (serie de tendencia)



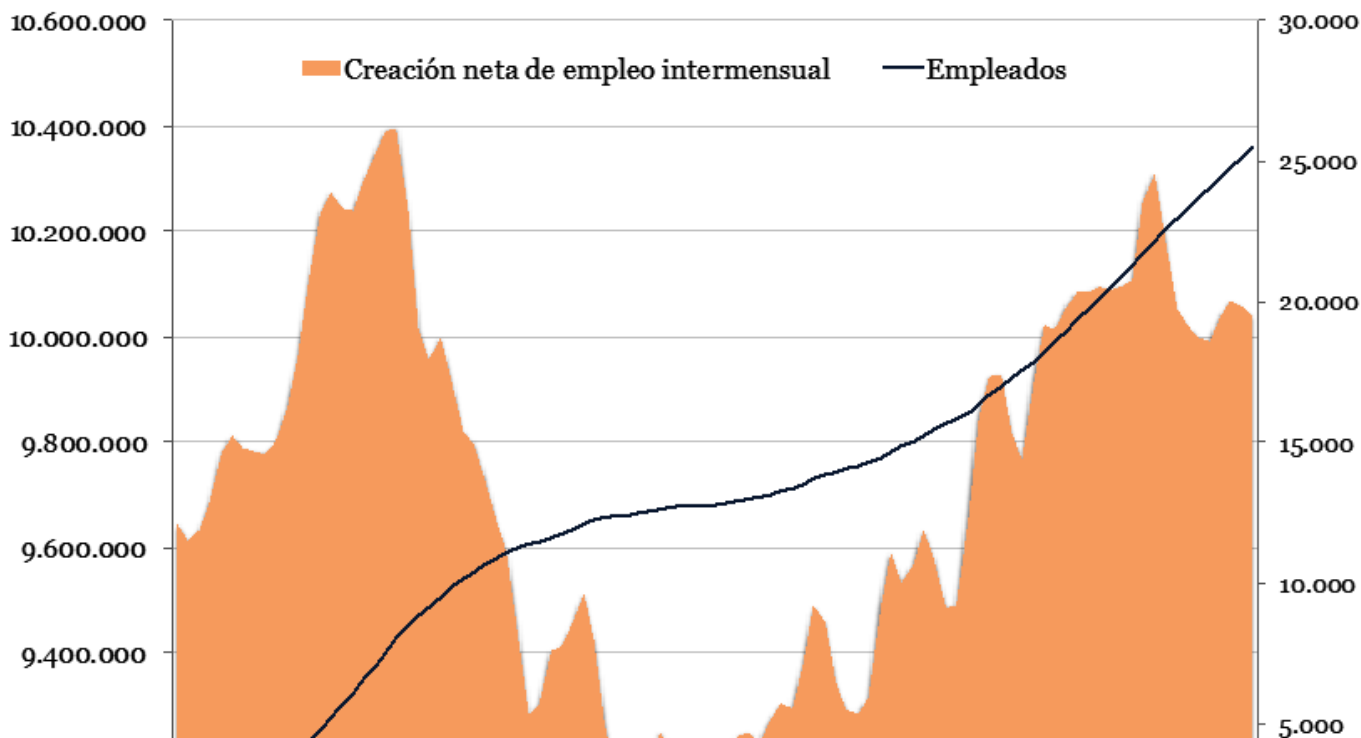
Fuente: Econométrica en base a cifras del INE.

La creación de empleo puede ser segmentada entre el sector público y privado. Es importante evaluar el comportamiento de ambos sectores de forma separada para entender las particularidades del proceso de creación de empleo en Venezuela. En los últimos años el peso del sector público se ha incrementado en la economía, no solo en servidores públicos sino directamente en otras ramas de la economía, a raíz de los procesos de estatización que han ocurrido desde 2005. Evaluar la creación neta de empleo por sector es fundamental para entender las dificultades futuras del mercado laboral venezolano.

El Gráfico 2 muestra la creación neta intermensual de empleo privado y el número de empleados en el mismo sector. Lo primero que se puede apreciar es el importante crecimiento del empleo ocurrido hasta el inicio de la pasada

recesión. El sector privado se plegó con fuerza a la expansión económica, apalancada en el auge de los precios petroleros. En el mejor momento llegó a añadir más de 25.000 puestos de trabajo mensuales. Cuando la economía comenzó a enfriarse la creación de empleo privado se resintió y luego prácticamente colapsó entre 2009 y 2010. En 2011 la recuperación fue lenta y se agregaron en promedio 8.700 puestos de trabajo; es solo en 2012 cuando el sector privado comienza a generar mayor empleo, promediando 16.400 puestos de trabajo. En 2013 la creación neta de empleo intermensual fue superior a 20.000 puestos y en los cuatro primeros meses del año la cifra ha disminuido ligeramente hasta 19.600. A inicios de 2006 habían poco más de 9,04 millones de empleados en el sector privado de la economía, para abril del presente año ese número era alrededor de 10,35 millones.

Gráfico 2: Creación neta de empleo intermensual privada y número de empleados (serie de tendencia)

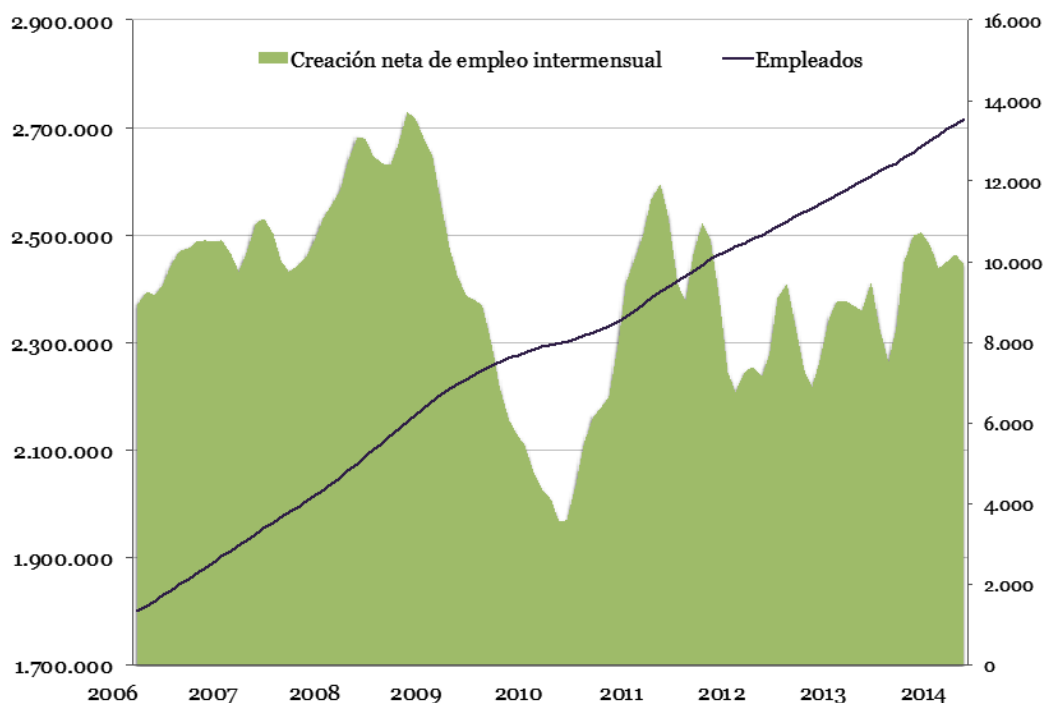


Fuente: Econométrica en base a cifras del INE.



El Gráfico 3 presenta la misma información para el sector público. Se puede apreciar un patrón similar al privado hasta el advenimiento de la crisis financiera internacional. Entre 2006 y 2007, el sector público agregó más de 10.000 puestos de trabajo mensuales, una cifra nunca antes vista. Si bien la recesión afectó la creación de empleo público, nunca llegó a colapsar como sí lo hizo el privado. En los años de recesión la creación neta de empleo público mensual fue ligeramente superior a 7.100 puestos de trabajo. Cuando la economía comenzó a recuperarse también lo hizo la creación de empleo. En los últimos 16 meses en promedio la creación neta de empleo público ha sido de 9.400 puestos de trabajo mensuales.

Gráfico 3: Creación neta de empleo intermensual pública y número de empleados (serie de tendencia)



Fuente: Econométrica en base a cifras del INE.

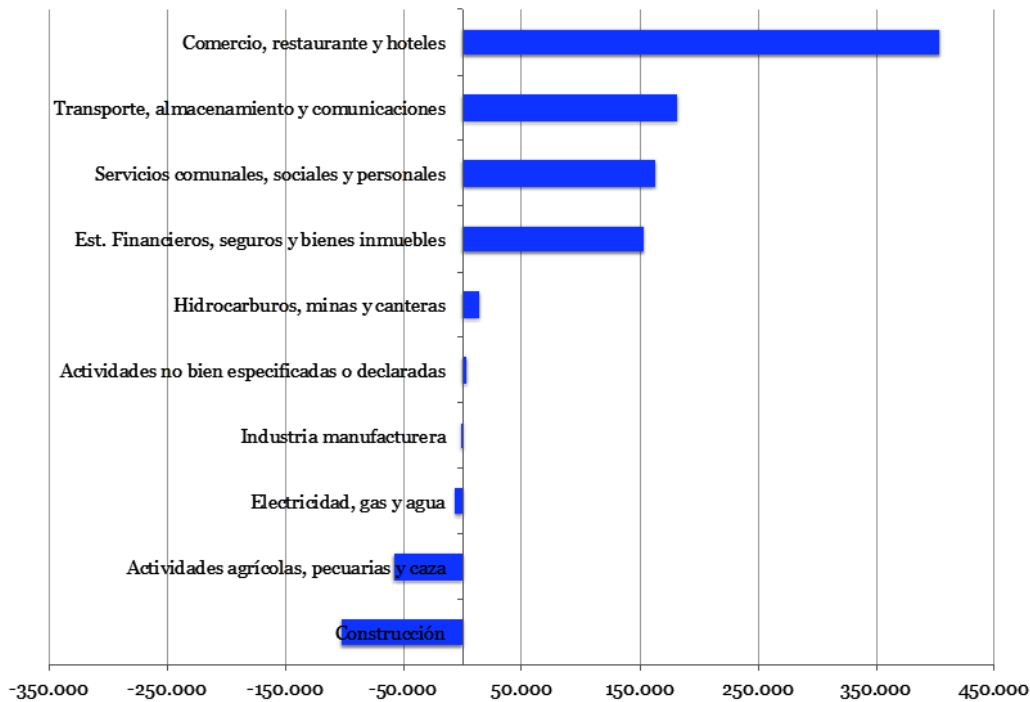


El crecimiento del empleo público evitó que la contracción económica incidiera en mayor medida en las cifras de desempleo durante la pasada recesión. Para algunos esto podría ser un aspecto positivo pero hay que recordar que la expansión de la nómina pública se sufraga con impuestos y que las rigideces en la legislación laboral hacen que el proceso de expansión de la nómina pública sea difícil de revertir. El crecimiento de la nómina pública ha estado más que asociado a una política de estabilización económica a un proyecto político. En el futuro el país comenzará a sufrir las consecuencias de estas decisiones.




Cuando se revisan las cifras con mayor detalle emergen otro tipo de tendencias igual de preocupantes. Si el sostenimiento del empleo en los últimos años ha estado apuntalado por la vigorosa e insostenible ampliación de la nómina pública, no es menos preocupante cómo se ha dado la creación de empleo dentro del sector privado. En el Gráfico 4 se muestra la creación neta de empleo privado por sector entre el último trimestre de 2007 y 2013. En seis años hubo una creación neta de 753.311 empleos, una cifra que no luce mal, el inconveniente es sobre qué sectores ha recaído creación de empleo y sobretodo separar los sectores que han destruido empleo.

Gráfico 4: Creación neta de empleo IV-2007 vs. IV-2013 (serie de tendencia)



Fuente: Econométrica en base a cifras del INE.

En el sector de la construcción entre finales de 2007 y 2013, se produjo una destrucción neta de empleo de 102.632 puestos de trabajo. Mucha de esta destrucción ocurrió durante la pasada recesión, pero a diferencia de otros sectores, la construcción privada nacional no logró recuperarse. La tendencia en este sector, lejos de mejorar, se ha agravado en los últimos trimestres. El sector de la agricultura es otro que ha experimentado una destrucción neta de empleo. A finales de 2013 existían casi 60.000 puestos menos de trabajo en el área agrícola que en 2007. En el sector de electricidad y agua también se eliminaron alrededor de 5.000 puestos de trabajo en estos 6 años. El importante sector de la manufactura experimentó una destrucción neta de empleo de 222 puestos, lo que mantiene el número de puestos en este sector invariable desde finales de 2007. Han transcurrido seis años y la población dedicada a la manufactura es prácticamente la misma. Lo anterior se ha producido al mismo tiempo que la población económicamente activa se ha expandido en casi 12%.




Los cuatro sectores que crearon más empleo neto entre 2007 y 2013 fueron comercio, restaurantes y hoteles con 403.906 puestos (53,6% de la creación neta de empleo), transporte, almacenamiento y comunicaciones con 181.733 puestos, servicios comunales, sociales y personales 163.045 puestos y establecimientos financieros, seguros y bienes inmuebles con 153.512 puestos de trabajo. La creación neta de empleo privado ha estado centrada casi de forma exclusiva en el sector no transable de la economía y directamente vinculada a la actividad importadora y de comercio. El modelo de crecimiento económico apuntalado en la expansión de las importaciones ha propiciado que el empleo en Venezuela haya sido generado en su sector no transable, lo que genera dudas, no solo en cuanto a la sostenibilidad, sino en qué ocurrirá en un entorno donde ya no existen las divisas para continuar en esa dinámica. Es improbable que el sector privado pueda continuar generando empleo de esta forma y existen serias dudas en que mucho de el empleo generado pueda ser sostenido. Las actuales dificultades económicas sobre todo del sector comercial no permiten ser optimistas en cuanto al futuro comportamiento de las cifras de empleo privado.

La economía ha logrado generar puestos de empleo en los últimos años para darle cabida a la expansión de la población económicamente activa. Sin embargo, la gran mayoría de estos puestos de trabajo han sido generados por la administración pública y por el sector no transable. Esta tendencia tendrá impactos en el futuro sobre los niveles de empleo general. La necesaria creación de empleo en el sector transable de la economía depende de dos reformas fundamentales: la primera, la eliminación de los controles de cambio y precio y segundo, la reforma de la ley del trabajo. La implementación de ambas reformas luce difícil en el corto plazo pero la dinámica del empleo e Venezuela comenzará a reclamarlas.

CONSOLIDACIÓN FISCAL EN LA EUROZONA

Marielvia Barráez



La Eurozona es la máxima forma de integración económica hasta hoy en día y está conformada por 18 países Europeos. Para esta integración económica se creó el Banco Central Europeo, responsable de la política monetaria, garante de la estabilidad y credibilidad de esta moneda para el comercio y la inversión.

Es importante mencionar que en 1993 entró en vigor el Tratado de Maastricht a través del cual se establecieron las reglas monetarias y de presupuesto para aquellos países que deseaban unirse a una Unión Monetaria Europea (UME). También es preciso puntualizar que el criterio de convergencia allí establecido normaba la inflación hasta un máximo de un 1,5% anual, la tasa interés nominal de largo plazo hasta un tope de 2%, y un máximo de 3% para la proporción entre el déficit previsto de la deuda pública y el producto interno bruto a precios de mercado. Además, en lo relacionado a la proporción entre deuda pública y producto interno bruto a precios de mercado, el valor de referencia máximo establecido fue de 60% para cada uno de los países integrantes (Diario Oficial de las Comunidades Europeas, 1992, pp.84-85).

Posteriormente, a partir de 2008, la Eurozona fue afectada por la crisis económica global

conocida con el nombre de la Gran Recesión. Como consecuencia, este bloque presentó una contracción del Producto Interno Bruto (PIB) real para 2009 de 4,5% luego de la desaceleración de 0,4% en 2008. Es decir, esta desaceleración se produjo después de 33 trimestres consecutivos de crecimiento, lo cual coincide con la fecha en que comenzó la circulación del euro como moneda, tal como lo indica Eurostat (2013) (p.1).

Integrantes Eurozona:

Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Estonia, España, Eslovaquia, Eslovenia, Francia, Finlandia, Grecia, Irlanda, Italia, Letonia Luxemburgo, Malta, Los países bajos y Portugal.

Además, según el Fondo Monetario Internacional (FMI) (2012), los países integrantes de esta unión monetaria presentaron divergencias en su crecimiento y se creó una brecha entre las economías del Sur y Norte de esta zona. Estos problemas fueron denominados “Crisis de la Eurozona” y obligaron a los países del bloque monetario a tomar medidas de corte Keynesiano para afrontarla.

Es pertinente señalar, que dicha crisis tuvo su primera expresión en Grecia debido a que la deuda pública alcanzó un valor de 113% de su PIB en 2009, valor por encima del máximo de 60% establecido en el Tratado de Maastricht. Por otra parte, el gobierno de dicho país manipuló las cifras oficiales y esto afectó la confianza de los inversionistas. Como resultado, se produjo un efecto contagio hacia Irlanda, Portugal, España e Italia. En estos últimos países se presentaron situaciones similares tales como rebajas de la calificación de su deuda soberana por parte de las agencias calificadoras de riesgo, producto de los riesgos crecientes en el incumplimiento de sus compromisos y de un consecuente aumento de sus costos de endeudamiento. Todo ello representó una amenaza similar para el resto de los otros países integrantes del bloque, e incluso para el futuro del euro como moneda común de dicha región (Anand, Gupta y Dash, 2012).

Por otra parte, economistas como Eichengreen, Sala-i-Martin y Sachs, citados por Thirlwell (2012), toman como punto de referencia el área monetaria de Estados Unidos para comparar los criterios de la AMO con Europa. En este sentido, afirman que las economías europeas parecieran tener mayor grado de exposición ante los choques asimétricos; es decir,

los choques que afectan a las economías de un área monetaria en diferentes proporciones. Esto motivado a que demuestran una menor movilidad laboral y una ausencia de federalismo fiscal al compararlos con Estados Unidos. Además, las diferencias en los niveles de desarrollo, en el rendimiento de la productividad, en las instituciones y en la estructura económica, en general, han traído como resultado un grado de pesimismo entre los economistas, especialmente los estadounidenses (Fondo Monetario Internacional, citado por Thirlwell, 2012, p.12). Sumado a ello, también se encuentran las barreras naturales a la migración entre los miembros de la Eurozona, tales como la cultura y el idioma.

De la misma manera, la confianza que se generó en los primeros años de la unión monetaria ayudó a ocultar un sistema fiscal débil, lo que impidió visualizar los problemas de deuda y déficit fiscal en las economías del Sur de la Eurozona, hasta que la crisis económica mundial del año 2008 ocurrió.

De acuerdo con Anand et. al. (2012), como resultado de lo antes mencionado, se generó una nueva clasificación económica en la Eurozona donde los países más afectados (Grecia, Portugal, Irlanda, Italia y España) se clasificaron bajo el nombre de Periferia y los menos afectados (Alemania y Francia) como Centro. En este sentido, Calderón (2008), indica que “el modelo centro-periferia ha sido utilizado para explicar y describir las relaciones económicas de signo desigual entre diferentes planos espaciales, ya sean regiones de una misma nación, áreas urbanas y rurales, o áreas continentales y costeras entre diferentes países” (p.1).



Además con la percepción de un grupo diferenciado, todos los miembros comparten la misma moneda, pero no cuentan con una unión fiscal. Por otra parte, la Periferia también presenta niveles de déficit fiscal y de deuda pública ligados a un sistema bancario vulnerable ya que estaba infectado por los productos financieros de la burbuja inmobiliaria y esto agravó la situación porque afectaba a los miembros restantes de la Eurozona, tal como lo explican Anand et. al. (2012), al señalar que estas economías tienen un alto riesgo de afectación si el bloque de países de la Periferia se desploma en su economía.

En otras palabras, las diferencias de crecimiento se exacerbaban por diferencias en la competitividad, mayor inflación, una brecha sustancial en la productividad y costos laborales mayores que los del Centro, tal como lo refleja la divergencia de 50 puntos en el índice (1999 =100) en los costos laborales unitarios y la brecha absoluta de 35% entre Alemania y Grecia en sus cuentas corrientes para 2008. En consecuencia, los factores productivos: trabajo y capital han disminuido en la Periferia.

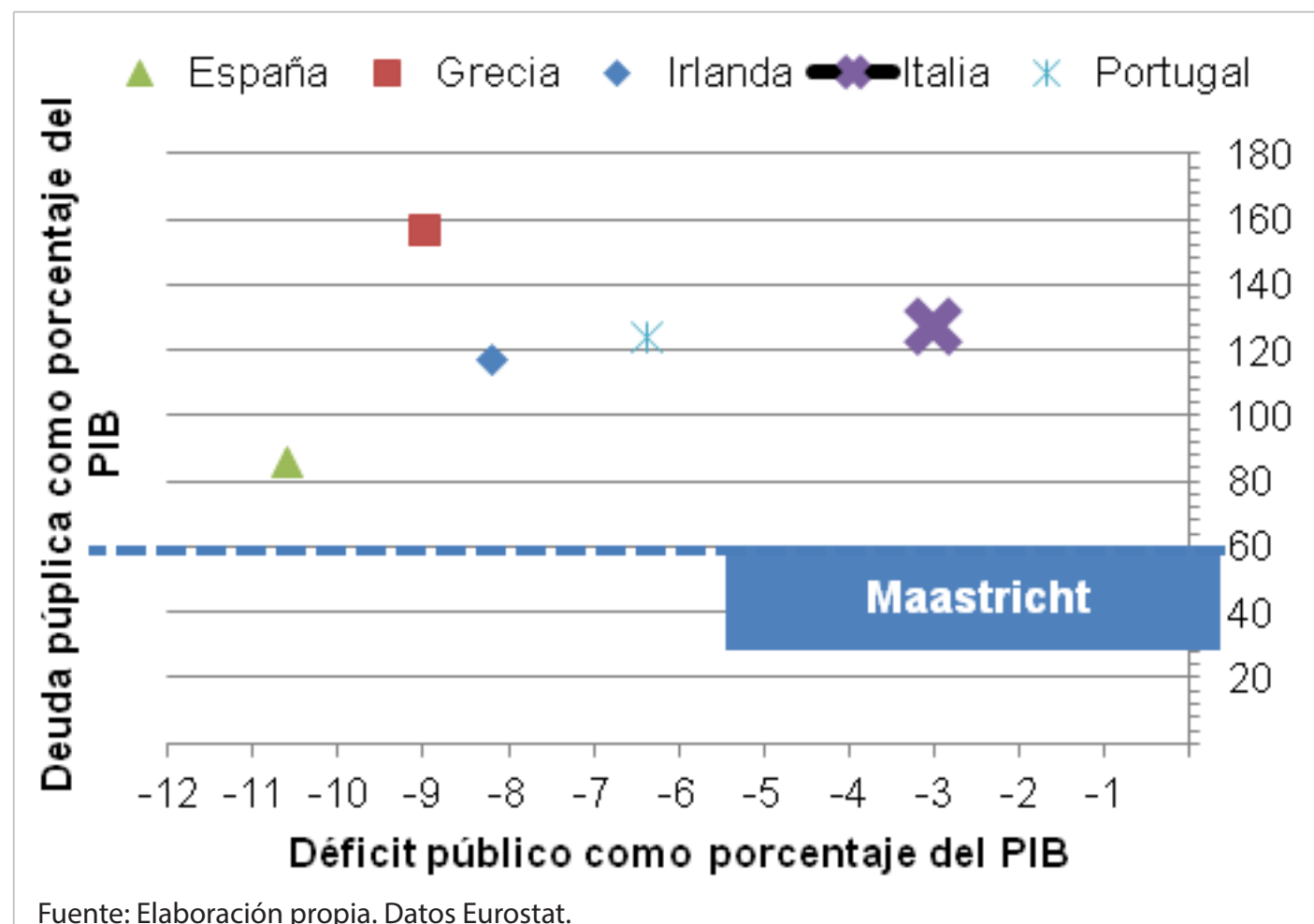
En resumen, según Nelson, Belkin, Mix y Weiss (2012), la mayoría de las preocupaciones en torno a la crisis de la zona euro se enfocan en cinco problemas: el alto nivel de deuda pública, la debilidad en el sistema bancario, la falta de crecimiento en la zona (acentuado en la periferia), los déficits comerciales y, por último, la existencia de una política monetaria común, mas no un sistema fiscal centralizado.

Además, tal como explica el informe económico del BBVA (2012), el mayor riesgo de la Eurozona recae sobre la posibilidad de que la Periferia no cumpla con los objetivos fiscales planeados y que las autoridades reaccionen to-

mando más medidas contractivas. Esto podría originar un círculo vicioso entre los ajustes fiscales y la recesión.

Por lo antes mencionado, se realizó un trabajo de investigación el cual se centra en estudiar la viabilidad macroeconómica de la consolidación fiscal como herramienta común para la recuperación de la tasa de crecimiento económico en la Periferia de la Eurozona para el periodo 2000-2012. En tal sentido, se llevó a cabo la estimación los coeficientes de regresión para el Gasto Público, Ingreso Fiscal y PIB real, con el fin de analizar tales factores y utilizarlos para la elaboración de un ejercicio de simulación, donde se buscó determinar cuántos periodos a partir del trimestre 2012Q4 le tomaría a cada país alcanzar el objetivo de déficit fiscal establecido en el tratado de Maastricht y finalmente establecer cuán viable es la Consolidación Fiscal en dichos países.

GRÁFICA. DÉFICIT Y DEUDA PÚBLICA EN RELACIÓN CON LOS CRITERIOS DEL TRATADO DE MAAS-TRICHT PARA LA PERIFERIA DE LA EUROZONA AL CIERRE 2012. UNIDAD: PORCENTAJE DEL PIB



Como se observa en la gráfica, el único país que cumple para el 2012 con alguno de los criterios del tratado es Italia y el resto de los países de la Periferia están distanciados de cumplir con el tratado, el cual está representado por el cuadro azul. Además, que en las economías periféricas se presentó un escenario de menor disponibilidad de factores productivos, ya que una crisis focalizada en la Periferia propicia la migración de estos factores, tanto trabajo como capital, hacia los países menos afectados. Como resultado de ello, las economías periféricas tienen menor capacidad para recuperar sus indicadores macroeconómicos.



Es preciso destacar que en 1997, se acordó el Pacto de Estabilidad y Crecimiento, el cual plantea que los miembros de este bloque monetario cumplan con lo establecido en el Procedimiento de Déficit Excesivo. De esta forma, en este procedimiento se establecieron los límites de fecha para la consolidación del déficit público como proporción al PIB. Para ello, se elaboró la siguiente tabla donde se observa que los países de la Periferia deben cumplir este objetivo para las fechas establecidas por el EDP para cada país.

Finalmente, luego de desarrollar el ejercicio de simulación, se infiere que la consolidación fiscal es viable por medio de la disminución de 1% del gasto público, *ceteris paribus*, de forma continua durante los periodos señalados en las simulaciones individuales para cada economía periférica. Tal como se observa, Italia no aplica para los criterios de esta tabla ya que para el 2012 presentó un déficit fiscal que cumple con lo establecido en el tratado.

COMPARACIÓN DEL AÑO EN EL CUAL SE ALCANZA EL OBJETIVO DE DÉFICIT FISCAL COMO PORCENTAJE DEL PIB ENTRE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN Y EL EDP

País	Año en alcanzar el objetivo de déficit público según la investigación	Fecha límite según el EDP para alcanzar el criterio de déficit público
España	2016	2016
Grecia	2015	2016
Irlanda	2015	2015
Italia	No aplica	No aplica
Portugal	2014	2015

Fuente: Elaboración propia. Base de datos de la investigación

En resumen, en la crisis de la Eurozona inciden múltiples variables tales como el riesgo de incumplimiento de los objetivos planteados en el EDP, ya que, el grado de exposición de las economías implica consecuencias negativas para las mismas.



unado a esto, se infiere que las economías periféricas presentaron un escenario de menor disponibilidad de factores productivos. Así, las mayores tasas de desempleo de la Periferia, en contraste con las economías del Centro, y la disminución de las tasas de migración hacia los países de la Periferia resultaron en una menor base imponible que afecta a la producción total. Como resultado de este escenario, los plazos para alcanzar la consolidación fiscal pueden ser mayores a los aquí establecidos. Además el mayor riesgo de la Periferia también afectó la disponibilidad del capital, ya que promovió la salida de los mismos y desestimuló la inversión extranjera privada directa. Ello supone una menor productividad de los trabajadores para cada nivel de empleo.

BIBLIOGRAFÍA.

- Anand, M., Gupta, G. y Rajan, D. (2012). The euro zone crisis its dimensions and implications. Dept of Economic Affairs (DEA). India.
- Banco Central Europeo. (2014). Nuestra moneda: Letonia (desde el 1 de enero de 2014). [En línea] en: www.ecb.europa.eu/euro/changeover/latvia/html/index.es.html
- Banco Central Europeo. (1992). Diario Oficial de las Comunidades Europeas: Tratado de la Unión Europea (92/c 191/01). Maastricht: Autor.
- Banco Central Europeo. (2012). Monthly Bulletin: A fiscal compact for a stronger economic and monetary unión, pp. 79-94. Frankfurt: Autor.
- BBVA. (2012). Situación Europa. Análisis Económico. España: Autor.
- Barráez, M. (2014). Estudio sobre la viabilidad de la consolidación fiscal como herramienta común para la recuperación de la tasa de crecimiento económico en la periferia de la Eurozona en el periodo 2000-2012. Caracas: Autor.
- Calderón, F. (2008). Nota sobre el Concepto "Periferia", en Contribuciones a las Ciencias Sociales. [En línea] en: www.eumed.net/rev/cccsysteme. Consulta: 4 de Noviembre de 2013.
- Nelson, R., Belkin, P., Mix D. y Weiss M. (2012). The Eurozone Crisis: Overview and Issues for Congress. Congressional Research Service Report for Congress. Estados Unidos. 26, septiembre 1-21.
- Thirlwell, M. (2012). The Eurozone's Bad Bets: A Beginner's Guide to the Eurozone Crisis. Australia: Lowy Intitute.

MacroMet

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

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

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

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

macrometrevista@gmail.com

