

REVISTA VENEZOLANA DE  
**ANÁLISIS  
DE COYUNTURA**

Volumen XIII / Nº 1  
Enero-Junio 2007  
Caracas

ARTÍCULOS

---

La Conflictividad en las Empresas de América Latina

*Alvaro Herrero y José Manuel Puente*

---

Multinational Enterprises in an Integrated Global Economy:  
A Challenge for Trans-national Trade Unions Cooperation

*Domenico Buccella*

---

Las Pequeñas Empresas en las Cadenas Productivas: Crecimiento  
o Dependencia

*Carmen Áñez Hernández*

---

The Post Keynesian theory of Banking and the Endogenous  
Money Supply

*Ángel García B.*

---

Macroeconomía y modelos de simulación. El corto plazo

*Oscar Viloria Hernández*

---

Comentarios sobre la propuesta de "reforma monetaria" enviada  
por la Asamblea Nacional al Banco Central de Venezuela

*Ronald Balza G.*

---

Desarrollo, Planificación Regional y Sistema de Cuentas  
Regionales

*Mauricio Iranzo T. y Diego Mendoza*

---

El modelo de crecimiento restringido por la balanza de pagos:  
evidencia empírica para Bolivia, 1953-2002

*Bismarck J. Arevilca Vásquez y Wiston Adrián Risso*

---

Reconfiguración de la industria agroalimentaria venezolana  
de grasas y aceites desde la aplicación de políticas de ajuste  
hasta la creación de Mercal C.A.

*Agustín Morales*

---

Algunas consideraciones sobre los principales indicadores  
del capital social en los albores del siglo XXI venezolano

*Herbert Koeneke y Daniel Varnagy*

Instituto de Investigaciones Económicas  
y Sociales Dr. Rodolfo Quintero  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales  
Universidad Central de Venezuela



Revista Venezolana de

# ANÁLISIS DE COYUNTURA

**Volumen XIII, No. 1, enero-junio 2007**

Depósito Legal pp. 199502DF22

ISSN: 1315-3617

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales  
Residencias 1-A, Piso 3, Ciudad Universitaria, Los Chaguaramos

Caracas 1051A. Apdo. 54057. Telf.: 605-25-61

Correo electrónico: coyuntura@cantv.net

<http://www.faces.ucv.ve/instituto/ranalisis.htm>

<http://www.revele.com.ve/revistas.php?rev=coyuntura>

# UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA

RECTOR

Antonio París P.

VICERRECTOR ACADÉMICO

Eleazar Narváez

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Elizabeth Marval

SECRETARIA

Cecilia García A.

## Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

DECANO

Víctor Rago A.

COORDINADORA ACADÉMICA

Fulvia Nieves

COORDINADORA ADMINISTRATIVA

Rafael Arias Ramírez

COORDINADOR DE EXTENSIÓN

Víctor Abreu

## Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

«Dr. Rodolfo Quintero»

DIRECTORA

Sary Levy Carciente

COORDINADORA DE LA PUBLICACIÓN

Thaís Ledezma

CONSEJO TÉCNICO

Sary Levy Carciente, Alicia Ortega de M., Bibiano Figueroa, Thaís Ledezma, Mauricio Phelan, Félix Arellano, Enmanuel Amodio, Carlos Peña, César Gallo, Rafael Ramírez, Eduardo González, Nelson Guzmán, Adelaida Struck

# REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

Vol. XIII, No. 1, enero-junio 2007

## DIRECTORA

Thaís Ledezma

## COMITÉ EDITORIAL

Cristina Mateo • José R. Zanoni • Leonardo Vera  
Sary Levy C. • Félix Gerardo Fernández • María Antonia Moreno

## COMISIÓN ASESORA

Absalón Méndez • Alberto Camardiel • Alejandro Puente • Rafael Ramírez  
Manuel F. Garaicoechea • Betty Pérez • Luis Mata • Edgardo Lander  
Guillermo Ramírez • Guillermo Rebolledo • Maritza Landaeta-Jiménez  
Isbelia Lugo • Jorge Rivadeneyra • Luis Beltrán Salas • Miguel Bolívar  
Humberto García • Maura Vásquez • Rigoberto Lanz • Seny Hernández  
Oscar Viloria H. • Trino Márquez • José R. Zanoni

## RESPONSABLE DE EDICIÓN

Milagros Becerra León y Félix Gerardo Fernández

## PORTADA

Félix Gerardo Fernández

## CORRECCIÓN DE ESTILO

Gina Báez Lander

## COLABORADORES

Karem Machuca • Angeyeimar Gil

La REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA  
es una publicación semestral del

INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES «DR. RODOLFO QUINTERO», arbitrada  
e indizada en las siguientes Bases de Datos: LATINDEX, CLASE, RedALyC.

REVENCYT, REVELE, Scielo

Fundada en 1981 como *Boletín de Indicadores Socioeconómicos*,  
el actual nombre se adoptó en 1995

Es una publicación auspiciada por el  
*Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico* de la Universidad Central de Venezuela  
y por el *Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación*



## Contenido

EDITORIAL.....	7
ARTÍCULOS.....	9
<b>La Conflictividad en las Empresas de América Latina.....</b>	<b>11</b>
<i>Alvaro Herrero y José Manuel Puente</i>	
<b>Multinational Enterprises in an Integrated Global Economy: A Challenge for Trans-national Trade Unions Cooperation.....</b>	<b>29</b>
<i>Domenico Buccella</i>	
<b>Las Pequeñas Empresas en las Cadenas Productivas: Crecimiento o Dependencia.....</b>	<b>55</b>
<i>Carmen Añez Hernández</i>	
<b>The Post Keynesian theory of Banking and the Endogenous Money Supply.....</b>	<b>69</b>
<i>Ángel García B.</i>	
<b>Macroeconomía y modelos de simulación. El corto plazo.....</b>	<b>121</b>
<i>Oscar Viloria Hernández</i>	
<b>Comentarios sobre la propuesta de “reforma monetaria” enviada por la Asamblea Nacional al Banco Central de Venezuela.....</b>	<b>153</b>
<i>Ronald Balza G.</i>	
<b>Desarrollo, Planificación Regional y Sistema de Cuentas Regionales.....</b>	<b>181</b>
<i>Mauricio Irazzo T.y Diego Mendoza</i>	
<b>El modelo de crecimiento restringido por la balanza de pagos: evidencia empírica para Bolivia, 1953-2002.....</b>	<b>203</b>
<i>Bismarck J. Arevilca Vásquez y Wiston Adrián Risso</i>	
<b>Reconfiguración de la industria agroalimentaria venezolana de grasas y aceites desde la aplicación de políticas de ajuste hasta la creación de mercial C. A.....</b>	<b>233</b>
<i>Agustín Morales</i>	

<b>Algunas consideraciones sobre los principales indicadores del capital social en los albores del siglo XXI venezolano. . . . .</b>	257
<i>Herbert Koeneke y Daniel Varnagy</i>	
<b>Un estudio del ingreso familiar a través del ahorro. . . . .</b>	269
<i>Alfonso Cáceres, Linda Núñez, Daysi Rodríguez y Carmen Montero</i>	
<b>Los métodos Biplot: evolución y aplicaciones. . . . .</b>	279
<i>Olesia Cárdenas, Galindo P. y Vicente-Villardón J. L.</i>	
<b>Anotaciones para el estudio del aparato administrativo público. . . .</b>	305
<i>Alejandro Arratia</i>	
<b>INDICADORES. . . . .</b>	337
<b>Indicadores macroeconómicos de Venezuela 2006 . . . . .</b>	339
<b>DOCUMENTOS Y RESEÑAS. . . . .</b>	
<b>Los socialismos. . . . .</b>	353
<i>Jorge Rívaldeneyra A.</i>	
<b>Reflexiones e Impresiones sobre el Pensamiento Económico Venezolano. . . . .</b>	363
<i>Armando Córdova y Heinz R. Sonntag</i>	
<b>Kenichi Ohmae: El próximo escenario global. Desafíos y oportunidades en un mundo sin fronteras. . . . .</b>	373
<i>Oscar Viloria Rendón</i>	
<b>ABSTRACTS - RESÚMENES . . . . .</b>	383

## EDITORIAL

En esta ocasión, presentamos los contenidos de la edición número 25 de la Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, volumen XIII, No 1, enero-junio de 2007.

Iniciando la sección de artículos, José Manuel Puente, aborda la problemática de los conflictos en la actividad empresarial con énfasis en los costos económicos en América Latina; una segunda contribución de Doménico Buccella, analiza los roles, estrategias y desafíos que enfrentan los sindicatos en el futuro inmediato en el marco de la globalización, y Carmen Añez Hernández, dentro de una base económica impulsada por el modelo de desarrollo endógeno, explora sobre la inserción de las pequeñas empresas en las cadenas productivas, desde esta nueva perspectiva de desarrollo, concluyendo que las Pymes mantienen una relación inestable y de dependencia de las grandes empresas o del Estado que afecta su producción. Seguidamente, Angel García argumenta, desde la perspectiva post-keynesiana, la confusión derivada al identificar los bancos como simple intermediación financiera y de adoptar una teoría que se basa en la simple cantidad de moneda en circulación y señala que comparte el enfoque Screpanti “los bancos hacen vendible el riesgo genérico del crédito”.

En un segundo bloque de artículos, Oscar Vitoria Hernández, nos presenta un modelo donde se resume parte de los fundamentos teóricos y metodológicos que apoyan la formulación de un modelo macro-económico de simulación y evaluación de políticas públicas de corto plazo, destaca la necesidad de considerar la regla monetaria de estabilizar las fuentes de bases monetarias, en el caso de Venezuela, evitando monetizar el ahorro externo que se origina con el aumento de los precios de petróleo por encima del cálculo del presupuesto nacional; a continuación, Ronald Balza, revisa con detalle los argumentos expuestos por el Banco Central de Venezuela y la Asamblea Nacional para aplicar la Ley de Reconversión Monetaria a partir del 1º de enero de 2008, y, Mauricio Iranzo y Diego Mendoza, definen los componentes y características relevantes para construir un sistema de cuentas regionales que permita fundamentar decisiones en el conocimiento de las potencialidades y realidades regionales y locales en Venezuela.

Seguimos con la contribución de Bismarck, Vásquez y Riso, quienes analizan la demanda externa como determinante en el crecimiento económico de Bolivia durante el periodo 1953-2002 utilizando el modelo de Thirlwall y, Agustín Morales, diserta sobre los procesos de reestructuración empresarial ocurridos en la industria agroalimentaria venezolana de grasas y aceites e indica

que a partir de la política de apertura e integración se incrementaron los correspondientes índices de concentración.

Un tercer bloque de artículos, contiene interesantes resultados de diversas investigaciones realizadas en Venezuela: la primera de ella, Koenke y Varnagy, en un estudio longitudinal de opinión pública a lo largo de tres décadas (1973-2000) exploran las perspectivas de evolución del capital social positivo; en la segunda, Cáceres, Núñez, Rodríguez y Montero, analizan el ingreso real de los hogares en función del ahorro, la muestra se tomó en el Estado Anzoátegui (2003-2004). Los resultados arrojaron que los gastos de recreación y ahorro disminuyeron y se trasladaron hacia alimentación, vivienda y servicios como consecuencia de un impacto negativo en los niveles del ingreso real, se constata que el nivel de de ahorro puede medir la capacidad de ingreso familiar. Para culminar este bloque, Cárdenas, Galindo y Villardón, disertan sobre las diversas tendencias en la aplicación de los métodos estadísticos Biplot y destacan las principales aplicaciones.

En una última entrega de la sección de artículos, Alejandro Arratia, presenta un análisis detallado de la organización administrativa centralizada construida en el gobierno de Gómez, un legado para las generaciones que posteriormente asumieron la dirección del país.

La sección de indicadores de este número de la revista, recoge cifras actualizadas hasta el año 2006 de indicadores macroeconómicos que permiten disponer de datos para una visión rápida de la economía nacional.

La sección de documentos y reseñas en esta oportunidad incluye un interesante documento de Jorge Rivadeneyra titulado "Los Socialismos". A continuación, las reflexiones e impresiones de Armando Cordova y Heinz Sonntang sobre el libro de Héctor Silva Michelena "El pensamiento económico venezolano en el siglo XX. Un postigo de nubes", presentado recientemente, en un encuentro auspiciado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la UCV, la Fundación para la Cultura Urbana y el grupo de empresas Econoinvest; y una reseña del libro de Kenichi Ohmae "El próximo escenario global. Desafíos y oportunidades en un mundo sin fronteras", elaborada por Oscar Vitoria Rendón, el cual da testimonio de las circunstancias cambiantes del mundo en las últimas dos décadas.

Agradecemos las contribuciones de investigadores nacionales e internacionales y esperamos seguir contando con sus valiosos aportes.

# Artículos



# LA CONFLICTIVIDAD EN LAS EMPRESAS DE AMÉRICA LATINA<sup>1</sup>

Alvaro Herrero<sup>\*</sup>

ST ANTONY'S COLLEGE, UNIVERSIDAD DE OXFORD

José Manuel Puente<sup>\*\*</sup>

CENTRO DE POLÍTICAS PÚBLICAS, IESA

## Resumen:

La existencia de un entorno de negocios adecuado y de servicios eficientes de resolución de conflictos son dos elementos claves para el desarrollo del sector privado y la competitividad de las economías. Si bien estos temas han recibido atención en otras regiones, son áreas virtualmente inexploradas en América Latina. Este trabajo pretende ser una primera aproximación para cubrir ese vacío de información desde la perspectiva del sector privado. Sobre la base de un extenso trabajo de campo complementado con información recogida en encuestas a 675 empresarios en nueve países de América Latina, esta investigación aborda la problemática de los conflictos en la actividad empresarial, con particular énfasis en sus costos económicos.

**Palabras claves:** Resolución de conflictos, conflictos empresariales, entorno de negocios, costo económico del conflicto, América Latina.

**Clasificación JEL:** D74, K0, D0.

## INTRODUCCIÓN

La existencia de un entorno de negocios adecuado y de servicios eficientes de resolución de conflictos son dos elementos claves para el desarrollo del sector privado y la competitividad de las economías. Si bien estos temas han recibido atención en otras regiones, son áreas virtualmente inexploradas en América Latina.

---

<sup>1</sup> El presente artículo se desprende de una extensa investigación realizada por los autores para el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo y la Red ADR, entidades pioneras en la promoción de métodos alternativos –tales como el arbitraje y la mediación– para la resolución de conflictos empresariales en América Latina. Nuestro cordial agradecimiento para ambas instituciones por permitirnos utilizar dicho material en la confección de este trabajo.

Este trabajo pretende ser una primera aproximación para cubrir ese vacío de información desde la perspectiva del sector privado. Sobre la base de un extenso trabajo de campo complementado con información recogida en encuestas<sup>2</sup> a 675 empresarios en nueve países de América Latina, esta investigación aborda la problemática de los conflictos en la actividad empresarial, con particular énfasis en sus costos económicos.

La primera parte de este trabajo presenta un análisis detallado sobre las empresas y sus conflictos; la segunda parte plantea un nuevo enfoque para la medición del costo de los conflictos y realiza una cuantificación de los costos económicos de los conflictos empresariales en nueve países de América Latina. Esta sección también presenta un caso práctico para la cuantificación del costo de los conflictos en Argentina. Finalmente, el trabajo cierra con algunos comentarios y conclusiones.

## LAS EMPRESAS Y SUS CONFLICTOS

### *A. Tipos de conflicto más frecuentes*

Uno de los interrogantes más importantes es cuáles son los conflictos con mayor incidencia en la actividad empresarial. Los resultados de la encuesta arrojaron que los tipos de conflictos más frecuentes son, en primer lugar, aquellos relacionados con el cobro de deudas. En segundo lugar se encuentran los conflictos laborales y los incumplimientos de contratos en general. Estos datos coinciden con las opiniones recogidas en las entrevistas realizadas con empresarios y abogados en el transcurso de esta investigación. En cuarto y quinto lugar aparecen los conflictos relacionados con reclamos del Fisco y Aduanas, y los conflictos con acreedores. Por último y con una incidencia mucho menor, encontramos a los conflictos derivados de contratos con el Estado y cuestiones societarias.

---

<sup>2</sup> Las encuestas tuvieron múltiples objetivos, tales como identificar los conflictos más frecuentes en la actividad empresarial y la forma en que ellos son resueltos; analizar la tasa de conflictividad en las empresas; evaluar el conocimiento y uso de los Métodos Alternativos de Solución de Conflictos (MASC) por parte de las empresas; proponer nuevos enfoques para identificar el costo económico de los conflictos; elaborar recomendaciones para consolidar el funcionamiento de los centros de resolución de conflictos y en especial para mejorar la efectividad de la difusión de sus servicios.

Tabla 1. Tipos de conflictos laborales

<i>Tipos de conflictos</i>	<i>Porcentaje</i>
Cobro de deudas a mis deudores	38%
Cuestiones laborales	18%
Incumplimiento de contratos en general	17%
Otros	9%
Problemas tributarios/reclamos del Fisco/aduana	7%
Reclamos de mis acreedores	6%
Cuestiones societarias / problemas con socios	3%
Contratos con el Estado	2%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculos propios.

La alta incidencia de los conflictos laborales es un dato importante. En la mayoría de los países de América Latina estos conflictos no pueden dirimirse mediante el uso de mediación y/o arbitraje, con lo cual la única vía aceptada por el ordenamiento legal para solucionar dichos conflictos es la vía judicial o bien la vía administrativa (en sede del Ministerio de Trabajo o de la autoridad administrativa equivalente). Al mismo tiempo, los costos derivados de los conflictos laborales inciden sobre los costos totales de producción y sobre la competitividad de los productos o servicios ofrecidos.

Tabla 2. Tipos de conflictos según tamaño de la empresa

	<i>Tipos de conflictos</i>			
	<i>Empresa pequeña</i>	<i>Empresa mediana</i>	<i>Empresa grande</i>	<i>Total</i>
Cobro de deudas a mis deudores	42%	40%	32%	38%
Cuestiones laborales	14%	18%	21%	18%
Incumplimiento de contratos en general	17%	15%	20%	17%
Problemas tributarios/reclamos del Fisco/aduana	7%	8%	6%	7%
Reclamos de mis acreedores	6%	6%	6%	6%
Cuestiones societarias / problemas con socios	4%	3%	1%	3%
Contratos con el Estado	1%	2%	3%	2%
Otros	9%	8%	11%	9%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Fuente: Cálculos propios.

La tabla 2, en la cual se desagregan los tipos de conflictos según el tamaño de la empresa, demuestra que a medida que aumenta el tamaño de la empresa disminuye la incidencia de conflictos relacionados con la cobranza, mientras que aumentan los incumplimientos contractuales y las cuestiones laborales. Si bien

las diferencias no son grandes, se visualiza una tendencia clara en este sentido. Las causas de esta tendencia pueden ser las siguientes:

- i) con respecto a las cobranzas, las empresas grandes operan con deudores con mejores garantías que las empresas pequeñas, que muchas veces se encuentran frente a deudores insolventes y sin bienes que atacar;
- ii) con respecto a las cuestiones laborales, las empresas pequeñas emplean muchas veces a miembros de la familia o conocidos, que justamente por esta razón plantean menos conflictos; además, en este tipo de empresas, es empleo suele ser de tipo informal;
- (iii) las empresas de mayor tamaño tienen mayor el volumen de contratos y mayor nivel de complejidad, por ende resulta lógico que dichas empresas manifiesten tener mayor cantidad de conflictos relacionados con incumplimientos contractuales; por otra parte, las empresas más pequeñas suelen realizar sus transacciones a través de contratos simples, muchas veces verbales, y con pagos de contado.

Los datos desagregados arrojan diferencias importantes en los conflictos más frecuentes en cada uno de los países analizados (tabla 3). En Chile y Uruguay se percibe una clara preeminencia de los problemas con cobro de deudas, con niveles superiores al 50% de las menciones. Por su parte, en Argentina, Brasil y Venezuela las cuestiones laborales aparecen al tope de las preferencias. Los problemas tributarios, con el fisco o la aduana tienen una incidencia importante en Argentina, Brasil, Perú y Venezuela. Por último, los conflictos en contratos con el Estado fueron mencionados con mayor frecuencia en Argentina y Brasil.

Tabla 3. Tipos de conflictos por país

Tipos de conflictos	País								
	AR	BO	BR	CH	CO	GU	PE	UR	VE
Cobro de deudas a mis deudores	29%	17%	21%	62%	53%	38%	27%	50%	24%
Cuestiones laborales	28%	7%	30%	14%	15%	14%	9%	19%	41%
Incumplimiento de contratos en general	8%	43%	9%	8%	12%	7%	38%	14%	11%
Otros	3%	18%	6%	5%	5%	29%	3%	2%	4%
Problemas tributarios/reclamos del Fisco/aduana	14%	3%	16%	2%	6%	1%	13%	3%	15%
Reclamos de mis acreedores	9%	8%	7%	6%	6%	6%	5%	5%	3%
Cuestiones societarias / problemas con socios	4%	3%	5%	1%	0%	2%	4%	5%	1%
Contratos con el Estado	5%	1%	6%	2%	3%	3%	1%	2%	1%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia.

### B. Efectividad de los diversos mecanismos para resolver conflictos

Una sección de la investigación se centró en la efectividad de los mecanismos utilizados por los empresarios para resolver sus conflictos. Consultados respecto al porcentaje del monto en litigio que recuperaron en el año 2004, un 18% respondió haber recuperado entre el 1% y el 15%, un 10% recuperó entre el 16% y el 25% del monto en litigio, y un 11% de los encuestados indicó haber recuperado del 26% al 50%. Cabe destacar que sólo un 20% de los entrevistados manifestó haber recuperado más del 50%.

Tabla 4. Porcentaje del monto en litigio que recuperó durante 2004

<i>Monto recuperado</i>	<i>Porcentaje</i>
No hubo dinero en litigio	7%
Del 1 al 15%	18%
Del 16 al 25%	10%
Del 26 al 50%	11%
Más del 50%	20%
NS/NC	33%
Total general	100%

Fuente: Elaboración propia.

De las respuestas válidas emitidas, excluyendo las respuestas “no sabe/no contesta”, obtenemos como porcentaje agregado que un 59% de los encuestados admitió recuperar menos de la mitad del dinero en conflicto. Este porcentaje es alarmantemente alto pues implica un nivel de pérdidas muy elevado para los empresarios. Las causas de que los empresarios pierdan dinero cuando tienen conflictos son diversas:

- (i) los mecanismos que utilizan para la solución de sus conflictos son inadecuados o ineficientes;
- (ii) los responsables de decidir y de conducir la estrategia de negociación se equivocan al hacerlo;
- (iii) no se tomaron los recaudos necesarios al contratar o, dicho en otros términos, existe una falta de garantía suficiente; y
- (iv) inexistencia de mecanismos preventivos de detección y solución temprana de los conflictos.

Lo expuesto en el párrafo anterior constituye una clara justificación a la necesidad de los empresarios de considerar con mayor detenimiento las opciones que los Métodos Alternativos de Solución de Conflictos (MASC) brindan, siempre

y cuando ellos puedan presentarse como medios más eficientes para prevenir conflictos y para recuperar un porcentaje mayor del dinero en litigio.

Los resultados a nivel de país varían sustancialmente. Por ejemplo, las respuestas del empresariado venezolano parecieran marcadas por cierta renuencia a dar información acerca de sus conflictos, algo que no se presentó en los otros países bajo análisis.

Por una parte, Chile y Colombia tienen los porcentajes más altos de recuperación de dinero en litigio, con 41% y 43% respectivamente. Por otra parte, Argentina, Perú y Venezuela poseen los porcentajes más bajos, todos con 9%. Guatemala presenta los índices más bajos de recuperación de dinero en litigio, con un total de 55% en las dos franjas más bajas.

Tabla 5. Porcentaje del monto en litigio que recuperó durante 2004 por país

Monto recuperado	País								Total general
	AR	BO	CH	CO	GU	PE	UR	VE	
No hubo dinero en litigio	0%	0%	5%	0%	0%	0%	0%	51%	7%
Del 1 al 15%	21%	15%	16%	16%	32%	28%	5%	12%	18%
Del 16 al 25%	19%	7%	8%	4%	23%	13%	7%	1%	10%
Del 26 al 50%	15%	15%	12%	9%	13%	11%	13%	3%	11%
Más del 50%	9%	24%	41%	43%	13%	9%	12%	9%	20%
NS/NC	36%	40%	17%	28%	19%	39%	63%	24%	33%
Total general	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia.

Es llamativo el caso de Uruguay que presenta un 63% de respuesta "no sabe/no contesta". Esto puede deberse a un bajo nivel de uso del sistema de justicia, sólo el 39% de la muestra manifestó haberlo utilizado, siendo el registro más bajo de todos los países. Otra posible causa es que un 75% de las personas que respondieron el cuestionario eran los dueños de la empresa o sus gerentes; es posible que estas personas desconozcan los montos recuperados en porcentaje del total, siendo los abogados los que manejan dichos guarismos.

## LOS COSTOS ECONÓMICOS DE LOS CONFLICTOS

Uno de los objetivos principales planteado por esta investigación fue profundizar en el conocimiento sobre los costos de los conflictos en la actividad empresarial. En ese contexto, luego de recolectar información respecto a la

incidencia y tipología de los conflictos empresariales, los esquemas tarifarios de los centros de arbitraje y mediación<sup>3</sup>, de entrevistar a directivos de los centros y de revisar la literatura sobre los MASC, se concluyó que el desafío más importante radicaba en reconceptualizar la visión predominante sobre cómo medir el costo de los conflictos.

Los centros de arbitraje y mediación suelen afirmar que el costo de resolver conflictos utilizando sus servicios es menor que el derivados del uso del Poder Judicial. Sin embargo, ese tipo de afirmaciones padece de una doble debilidad. Por una parte, carece de un sustento empírico ya que los centros no han generado información sólida respecto a las diferencias en términos de costos entre los servicios que ellos prestan y los que brinda el Poder Judicial. Si bien la presunción de que es más barato recurrir a los centros responde a una intuición razonable, no hay suficiente evidencia que la respalde. Por otra parte, el concepto de costos que se utiliza es uno sumamente incompleto ya que generalmente lo único que se tiene en cuenta son los costos directos, es decir aquellos relacionados con las tarifas de árbitros y mediadores, las tasas administrativas de los centros, los honorarios de los abogados y, en algunos casos, con eventuales peritajes o informes técnicos. También suele incorporarse el factor tiempo dentro de los costos pero de una manera endeble, con pocas precisiones respecto a la cuantificación de ese elemento.

En tal sentido, este estudio pretendió desde un comienzo concebir una visión superadora que permitiera a los centros identificar y cuantificar el costo de los conflictos para el empresariado y así poder promocionar las ventajas de sus servicios frente al de sus competidores. A tal fin se enfrentó dicho desafío desde una perspectiva multidisciplinaria que, con una amplia variedad de herramientas,

---

<sup>3</sup> A comienzos de la década de 1990, el Banco Interamericano de Desarrollo comenzó a financiar por intermedio del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) la creación de centros de arbitraje y mediación en el seno de las cámaras de comercio en 18 países de América Latina. Dicha experiencia tomó como referencia la añeja tradición de las cámaras de comercio a nivel regional e internacional en proveer un ámbito a sus afiliados para la resolución de los conflictos derivados del comercio y la actividad empresarial. La exitosa labor en materia de arbitraje comercial desplegada desde antaño por la Cámara de Comercio Internacional –con sede en París– fue uno de los principales referentes, al igual que la entonces prematura experiencia de la Cámara de Comercio de Bogotá. Actualmente muchos de los centros de mediación y arbitraje que operan en las cámaras de comercio de Latinoamérica han logrado consolidarse, brindando servicios de resolución de controversias eficientes y transparentes al empresariado. Asimismo se han creado centros de similares características operando en otros ámbitos, tales como bolsas de comercio, asociaciones empresariales, colegios profesionales e instituciones privadas, incrementando así la oferta de mecanismos alternativos para la resolución de los conflictos empresariales.

permitiera adoptar un enfoque holístico –y más cercano a la realidad– para el análisis de los costos. Dicho enfoque contribuiría a generar un respaldo sólido a lo que hasta ahora se basaba fundamentalmente en la intuición y el sentido común: que los servicios de resolución de controversias de los centros son más baratos que lo del Poder Judicial.

### A. Hacia un nuevo enfoque

A través de las encuestas probamos un nuevo modelo para medir el costo de los conflictos. Este modelo se destaca por ser sencillo y a su vez más inclusivo que el enfoque utilizado tradicionalmente. Sin embargo, para diseñar el nuevo enfoque fue necesario realizar un exhaustivo estudio de la literatura sobre el tema.

Los costos relacionados con los conflictos de las empresas son amplios y varían significativamente según los tipos de controversias en cuestión. Existen numerosos trabajos sobre el tema abordados desde la disciplina conocida como “Law and Economics”, otros desde una perspectiva exclusivamente legal y otros desde la perspectiva de la administración de empresas. En general, ellos hacen hincapié en los aspectos relacionados con los conflictos laborales (Rowe, 1997) así como también con los efectos de los conflictos hacia adentro de la empresa (Ury, 1988). En tal sentido, se destacan temas como el sabotaje o daños producidos con motivo de huelgas, las pérdidas derivadas de conflictos gremiales o los deterioros causados por empleados desleales (Stipanowich, 2004). En general estos trabajos se concentran más en los conflictos en sí que en su impacto económico. También existen numerosos trabajos que se concentran en el costo de los conflictos en sectores específicos de la producción y la industria (Stipanowich, 2004)<sup>4</sup>.

Respecto a la forma propiamente dicha de medir o cuantificar el costo de los conflictos, los antecedentes son escasos. Los pocos trabajos sobre el tema se concentran en su mayoría en las diferencias en términos de costos por la resolución de conflictos mediante el uso de MASC o del sistema de justicia. Ellos son estudios de casos de empresas que gradualmente comenzaron a incorporar arbitraje o mediación dentro de la organización como parte de una política de reducción de los conflictos en general y de la disminución de los costos asociados al litigio en particular. El uso de MASC en las últimas décadas ha crecido tanto en los Estados Unidos que se llegó a hablar del surgimiento de un fenómeno llamado “Movimiento Empresarial de MASC” (en inglés, “Corporate ADR Movement”) (Mazadoorian, 2000). Dentro de la literatura se mencionan con es-

---

<sup>4</sup> Ver también: Talukhaba y M'khomazi, 2005.

pecial frecuencia las experiencias exitosas de la empresa Motorota (Stuci, 1996)<sup>5</sup> y de varias dependencias del gobierno de los Estados Unidos (U. S. General Accounting Office, 1997), quienes lograron reducciones sustanciales en los costos asociados a los conflictos gracias al uso de la mediación y el arbitraje.

Sobre la base de la literatura y experiencias analizadas, se procedió a diseñar una metodología para evaluar el costo de los conflictos. Se persiguieron dos objetivos: (i) que el nuevo sistema capturara las dimensiones más tangibles en dinero; y (ii) que a su vez fuera relativamente sencillo de implementar (tanto en términos de recolección de datos como en el proceso de cuantificación). Siguiendo esos dos criterios se dejaron de lado algunos costos que si bien son importantes no resultaban fácilmente cuantificables. Por ejemplo, se excluyeron costos relacionados con la pérdida de calidad de las decisiones empresariales. Ellos se generan cuando en lugar de invertir su tiempo en evaluar cómo optimizar la producción, los empresarios dedican su tiempo a la gestión de los conflictos. También se marginaron los costos asociados con la pérdida de personal a causa de un conflicto. Muchas veces los conflictos importantes conllevan la renuncia o el despido de personal de la empresa, lo cuál implica la búsqueda de reemplazantes, su capacitación, la familiarización con las prácticas de la empresa, etc. Tampoco se incluyeron los costos derivados por el deterioro de la salud del personal de la empresa a causa de los conflictos ni los costos asociados con la afectación de las relaciones comerciales entre las empresas en conflicto.

La tabla 6 ilustra los diversos costos identificados, discriminando aquellos que fueron incorporados a nuestra metodología.

Tabla 6. Costos de Conflictos Identificados

<i>Seleccionados</i>	<i>No Seleccionados</i>
Costo por tiempo invertido	Empleados desleales
Costo oportunidad	Destrucción bienes de la empresa
Costos legales	Deterioro de relación comercial
	Salud del personal gerencial
	Calidad de las decisiones empresariales
	Conflictos laborales e internos
	Despido y reemplazo de personal

Fuente: Elaboración propia.

Los tres elementos centrales que cumplieron ambos requisitos (tangibilidad en dinero y fácil cuantificación) y que forman parte de nuestro nuevo enfoque son:

- (a) los costos por tiempo invertido;

<sup>5</sup> Ver también: Weise, 1989.

- (b) el costo oportunidad; y
- (c) los costos legales.

Los **costos por tiempo invertido** (o perdido) son aquellos derivados del tiempo empleado por la empresa para hacer frente al conflicto. Aquí se incluye el tiempo de todos los actores relevantes dentro de la empresa, como por ejemplo el CEO, gerentes, abogados y contadores. El costo se obtiene calculando las semanas dedicadas por cada uno de ellos a la resolución de el/los conflicto/s en relación a sus respectivos salarios.

Esta medición permite medir el costo del tiempo invertido a lo largo del tiempo, discerniendo los distintos costos en función a la duración de los procesos de resolución de controversias. En el caso del arbitraje, por ejemplo, la legislación comúnmente establece un plazo máximo de 180 días. Allí hay un marco temporal dentro del cual se puede computar la dedicación de los funcionarios de la empresa y así obtener un estimado del costo en tiempo del personal. Si en una empresa, por ejemplo, un gerente –con un salario de 4.000 dólares mensuales– dedicó 4 semanas en el 2004 a la atención y gestión de un conflicto, y el abogado de la empresa –que gana 3.000 dólares mensuales– hizo lo propio durante 8 semanas, se estima que el valor del tiempo invertido es de 10.000 dólares (4.000 por el gerente general y 6.000 por el abogado de la empresa).

Dado que este costo se relaciona con el valor de las prestaciones laborales, para su cálculo deben tomarse en cuenta algunos beneficios asociados a ellas que muchas no pueden cuantificarse fácilmente. Nos referimos, por ejemplo, a prestaciones y costos asociados con el beneficio de las vacaciones, bonos de fin de año, y los tickets para alimentación, entre muchos otros. Para capturar esos costos es recomendable agregarle al costo invertido un colchón de seguridad del 50%. De esa forma se puede obtener un rango de valores que represente de manera más realista el costo integral por tiempo invertido.

El **costo oportunidad** es el beneficio que se sacrifica al no seguir un curso alternativo de acción. Por ejemplo, si un empresario deja de percibir dinero porque un cliente no le paga lo convenido, allí se genera un costo derivado de la imposibilidad de disponer del dinero en conflicto. Ese dinero podría tener diversos destinos, como por ejemplo ser utilizado en inversiones financieras o preservarlo para futuras necesidades de la empresa. Sin embargo, asumimos como obvio que el destino principal de los fondos generados en el proceso productivo es ser invertidos en la empresa.

Para determinar el costo oportunidad es primero necesario identificar el monto exacto en dinero del litigio y la tasa de rentabilidad de la empresa. En caso de tratarse de prestaciones no monetarias, estas pueden ser cuantificadas estiman-

do su valor en dinero. Si en 2004, por ejemplo, la empresa tuvo 100.000 dólares congelados por litigios y la rentabilidad de la misma fue del 20% anual, el costo oportunidad para ese año asciende a 20,000 dólares ( $US\$100.000 \times 20\%$ )<sup>6</sup>

Tabla 7. Definición del Costo de los Conflictos

Costos	Definición	Cálculo
Tiempo Invertido	Es el costo del tiempo invertido por todas las personas involucradas en el conflicto dentro de la empresa, tanto a nivel de decisión como de gestión de la resolución de la/s controversia/s.	Se toma el salario base de cada una de las personas involucradas en el conflicto, incluyendo a quienes debían estar atendiendo los enfrentamientos tangenciales. Se calcula el número de horas durante el mes que se destinaron al conflicto (generalmente entre un 30 y 50% del tiempo total laborado), se multiplica ese número de horas por el valor de la hora y se añade un 50% adicional correspondiente a prestaciones y otros costos laborales asociados.
Costo Oportunidad	El costo oportunidad se refiere a la ganancia que hubiera percibido la empresa en caso que hubiera invertido el monto de dinero en conflicto en el proceso productivo de la empresa. En otras palabras, es el costo generado por la indisponibilidad del monto de dinero en conflicto.	Se toma el monto total del dinero en disputa y se multiplica por la tasa de rentabilidad del negocio.
Costos Legales	Se refiere a los costos legales básicos incurridos a causa de los conflictos.	Se consideran los costos directos como honorarios de abogados, salarios del personal que atendió el caso internamente, gastos de peritos, costos del tribunal etc. Además se debe considerar la posibilidad de perder el caso. El valor de las pretensiones de la demanda se debe multiplicar por un valor del 50%, como colchón de seguridad para capturar la chance de perder el litigio.

Fuente: Elaboración propia.

Los **costos legales** son todos los gastos relacionados con el tratamiento legal del conflicto, tales como honorarios de abogados y peritos, los costos judiciales tales como tasas o impuestos por el uso del sistema de justicia, los pagos para acelerar los procesos, y los honorarios de gestores. También entran dentro de esta categoría los pagos de honorarios de árbitros y mediadores y tasas administrativas –cuando se trate de conflictos resueltos en centros de arbitraje o mediación. Al valor final resultante de la suma de todos los ítems descritos, debe agregarse un colchón de seguridad del 50% para capturar el chance de perder el conflicto<sup>7</sup>

<sup>6</sup> A los efectos de la presente investigación el costo oportunidad se cuantificó siguiendo un procedimiento levemente diferente. Dado que los empresarios son reacios a dar información de tipo económica, en la encuesta se optó por no preguntar el monto total de dinero en litigio por conflictos en la empresa. En cambio, se le preguntó por el porcentaje de conflictos en sus negocios y se lo cruzó con la pregunta sobre la facturación anual de la empresa. Ambos datos fueron tomados para el año 2004.

<sup>7</sup> El colchón de seguridad pretende brindar un rango de valores que ilustre la verdadera dimensión de los costos legales. No es un costo en sí sino que fue incorporado como producto de una decisión metodológica.

La tabla 8 ilustra un modelo sencillo para calcular el costo de oportunidad del dinero en conflicto, es decir el uso alternativo que pudo haber tenido ese dinero. Allí se detallan escenarios para la relación entre la duración del conflicto y la rentabilidad de la empresa por cada 100.000 dólares. Esta tabla presenta una manera sencilla y visualmente efectiva para ilustrar una de las dimensiones del impacto económico de un conflicto.

Tabla 8. Relación tiempo/rentabilidad (por cada \$100.000)

Rentabilidad	Duración del conflicto (en años)									
	0,5	1	1,5	2	2,5	3	3,5	4	4,5	5
5%	\$2.500	\$5.000	\$7.500	\$10.000	\$12.500	\$15.000	\$17.500	\$20.000	\$22.500	\$25.000
10%	\$5.000	\$10.000	\$15.000	\$20.000	\$25.000	\$30.000	\$35.000	\$40.000	\$45.000	\$50.000
15%	\$7.500	\$15.000	\$22.500	\$30.000	\$37.500	\$45.000	\$52.500	\$60.000	\$67.500	\$75.000
20%	\$10.000	\$20.000	\$30.000	\$40.000	\$50.000	\$60.000	\$70.000	\$80.000	\$90.000	\$100.000
25%	\$12.500	\$25.000	\$37.500	\$50.000	\$62.500	\$75.000	\$87.500	\$100.000	\$112.500	\$125.000
30%	\$15.000	\$30.000	\$45.000	\$60.000	\$75.000	\$90.000	\$105.000	\$120.000	\$135.000	\$150.000
35%	\$17.500	\$35.000	\$52.500	\$70.000	\$87.500	\$105.000	\$122.500	\$140.000	\$157.500	\$175.000
40%	\$20.000	\$40.000	\$60.000	\$80.000	\$100.000	\$120.000	\$140.000	\$160.000	\$180.000	\$200.000
45%	\$22.500	\$45.000	\$67.500	\$90.000	\$112.500	\$135.000	\$157.500	\$180.000	\$202.500	\$225.000
50%	\$25.000	\$50.000	\$75.000	\$100.000	\$125.000	\$150.000	\$175.000	\$200.000	\$225.000	\$250.000
75%	\$37.500	\$75.000	\$112.500	\$150.000	\$187.500	\$225.000	\$262.500	\$300.000	\$337.500	\$375.000
100%	\$50.000	\$100.000	\$150.000	\$200.000	\$250.000	\$300.000	\$350.000	\$400.000	\$450.000	\$500.000

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, para una empresa con el 20% de rentabilidad y con un litigio por el monto de 200.000 dólares que insumió seis meses para su resolución –como suele ocurrir cuando se utiliza el arbitraje–, el costo oportunidad es de US\$ 20.000. Pero si se resuelve en 3 años, una cifra promedio cuando se utiliza el Poder Judicial, el costo oportunidad es de US\$ 120.000 –nada menos que un 60% de la cuantía en litigio.

#### A. Los resultados de la encuesta

La recopilación de datos a través de la encuesta permitió probar el enfoque que proponemos y generar información acerca de los costos en las empresas. Este avance es significativo ya que permite evaluar si la metodología propuesta es viable, al igual que pulir y mejorar la misma. Amén de algunas dificultades con la recolección de los datos, los resultados sirvieron para aumentar nuestro conocimiento acerca de las diversas dimensiones del costo económico de los conflictos<sup>8</sup>.

<sup>8</sup> Dadas las limitaciones de espacio, esta sección solo presentará información “detallada” para dos de los países analizados. Igualmente, los datos presentados a lo largo de esta

En el caso de Guatemala se logró cuantificar el valor del tiempo invertido en la resolución de conflictos (tabla 7). El valor del mismo oscila en un rango de US\$4.920 a US\$29.859, según se trate de una empresa pequeña, mediana o grande. El valor del tiempo invertido por las empresas medianas en resolver disputas es el triple que el correspondiente a las pequeñas empresas y el 50% del valor invertido por las grandes.

En materia de costo oportunidad, la relación es similar con costos promedios ubicados en el rango de US\$6.967 a US\$30.903. Algo similar ocurre con el costo legal promedio, que oscila entre US\$9.638 y US\$42.334, dependiendo del tamaño de las empresas.

Tabla. 9. Guatemala-Costo de los conflictos (en US\$)

Costo	Pequeñas	Medianas	Grandes
Costo promedio tiempo perdido	4,920	16,674	29,859
" " (incluyendo prestaciones)	7,380	25,011	44,788
Costo de oportunidad promedio	6,967	20,463	30,903
" " (con colchón de seguridad 50%)	10,450	30,694	46,354
Costo legal promedio	9,368	28,169	42,334
" " (con colchón de seguridad 50%)	14,052	42,253	63,501

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados correspondientes a Argentina (tabla 8) guardan similitud con los de Guatemala. El costo promedio del tiempo invertido osciló entre US\$1.718 y US\$15.876. El valor del tiempo invertido por las medianas empresas es el cuádruple de valor invertido por las pequeñas y el 50% del mismo ítem en las grandes.

El costo oportunidad se presenta como el segundo en importancia. Para las pequeñas es de US\$3.515, para las medianas de US\$13.393 y para las grandes de US\$3.105.658. Una vez más se confirma la relación directa entre el tamaño de las empresas y los costos.

En materia de costos legales se aprecia que las pequeñas empresas tienen en promedio US\$2.655, seguidas por las medianas con US\$11.820 y las grandes con US\$2.589.000. Si bien este último valor es sumamente alto, al tomar la mediana como elemento adicional de análisis se puede apreciar una tendencia estable. La mediana en costo legal promedio para grandes empresas es de US\$21.939.

---

sección corresponden al año 2004 ya que las preguntas fueron formuladas con relación a ese periodo de 12 meses. Por ende, toda mención a costos y/o gastos se sobreentiende que se refieren a ese marco temporal.

Tabla. 10. Argentina-Costo de los conflictos (en US\$)

Costo	Pequeñas	Medianas	Grandes
Costo promedio tiempo perdido	1,718	7,289	15,876
*** (incluyendo prestaciones)	2,577	10,933	23,814
Costo de oportunidad promedio	3,515	13,393	3,105,658
*** (con colchón de seguridad 50%)	5,273	20,089	4,658,487
Costo legal promedio	2,655	11,820	2,589,212
*** (con colchón de seguridad 50%)	3,983	17,731	3,883,819

Fuente: Elaboración propia.

Un hallazgo importante se relaciona con las diferencias en las personas dentro de la empresa cuyo tiempo es invertido en el proceso de resolución de controversias. Como ya se explicó, para el análisis del costo del tiempo invertido se identificó la dedicación en semanas al año de las distintas personas que se abocaron al conflicto dentro de la empresa. Luego se lo multiplicó por el salario semanal de cada una de ellas. En dicho marco, los datos recogidos para los distintos tamaños de empresas sugieren que a menor tamaño de empresa, mayor es la participación de los dueños en la resolución del conflicto. A medida que la empresa crece en tamaño, dicha participación cae notoriamente.

En las empresas medianas se percibe una participación activa del gerente general, del gerente del área legal y del abogado (sea de la empresa o externo). En las grandes, en cambio, se nota una menor participación del gerente general y un mayor involucramiento del gerente del área legal y de los abogados.

En el caso de Argentina, se destaca la participación de los contadores en las pequeñas empresas. Los resultados de la encuesta indican que ellos tienen una presencia activa en la resolución de conflictos. Si bien ese no es su campo natural, esto también confirma la información recogida en entrevistas donde se mencionó que los contadores suelen tomar partida en los conflictos de la empresa. Los contadores también suelen prestar asesoramiento en materia de contratos y en conflictos de carácter laboral, tributario o administrativo relacionados con la actividad de la empresa.

#### B. - Caso práctico: el costo de los conflictos en Argentina

Parte de la utilidad de la información recolectada en las encuestas radica en la posibilidad de llevar a cabo mediaciones concretas sobre el costo de los conflictos. A continuación presentamos un caso de estudio cuyo objetivo es comparar los costos de utilizar los distintos mecanismos de resolución de controversias.

Diseñamos un caso hipotético de una empresa que intenta reclamar y recuperar una deuda de US\$10.000 utilizando tres vías distintas: mediación, arbitraje y el Poder Judicial. Los tiempos estimados para cada vía son un mes para la mediación, seis meses para el arbitraje y 30 meses para el Poder Judicial. La rentabilidad anual de la empresa es de 20%.

La información correspondiente a los costos, servicios y plazos de los procesos de mediación y arbitraje se obtuvo de un prestador local. La información respecto a plazos y costos del uso del sistema de justicia se tomaron de una investigación empírica sobre ejecución de sentencias judiciales realizada en el año 2004 (Henderson et al 2004). Por último, los datos sobre tiempo invertido por las empresas se tomaron de la encuesta realizada en Argentina a los fines de la presente investigación.

Tabla 11. Comparación de costos en US\$

<i>Costo</i>	<i>Mediación</i>	<i>Arbitraje</i>	<i>Poder Judicial</i>
Costo por tiempo invertido	\$ 214	\$ 1.284	\$ 6.420
Costo oportunidad	\$ 167	\$ 1.000	\$ 5.000
Costos legales	\$50*	\$ 380**	\$2.875
TOTAL	\$431	\$ 2.536	\$ 14.295

Fuente: Elaboración propia.

\*El monto de US\$50 es sólo una estimación del arancel por una sesión de mediación.

\*\*Incluye US\$252 en concepto de tarifas del Centro y honorarios de árbitros y US\$128 en concepto de honorarios del abogado.

Los resultados ilustran claramente las diferencias en términos de costos por la recuperación de la deuda. Mientras que recurrir a mediación insumiría US\$431 y al arbitraje US\$2.538, el uso del Poder Judicial generaría un costo total de US\$14.295. Para el caso analizado, los costos legales son por lejos la categoría con mayor diferencia. También hay diferencias importantes en tiempo invertido y costo oportunidad.

Cabe mencionar que en la mediación y el arbitraje no se computan los costos relacionados con la ejecución judicial del acuerdo conciliatorio y del laudo arbitral, ya que nuestra investigación arrojó que dichas herramientas tienen un alto porcentaje de cumplimiento voluntario. En otras palabras, quienes utilizan mediación y arbitraje suelen cumplir de manera espontánea y voluntaria lo acordado en la conciliación o lo resuelto por los árbitros, por ende no hay necesidad de reclamar su cumplimiento en sede judicial.

Este tipo de ejercicios son de vital importancia para identificar las ventajas de los servicios de los centros y así poder diferenciar sus productos de la "competencia". Asimismo, estas estimaciones proporcionan datos certeros sobre el costo integral de resolver conflictos utilizando los MASC y brindan evidencia

sólida sobre su conveniencia en términos económicos (existen otras ventajas que no son de tipo económico pero son igualmente importantes, tal como la confidencialidad, la especialidad del servicio, la celeridad, etc.).

## CONCLUSIONES

Los conflictos empresariales tienen múltiples orígenes, características y tienden a tener altos costos económicos. Asimismo, el uso y la efectividad de los diversos mecanismos de resolución de estos conflictos varían sustancialmente entre países. La evidencia empírica para el caso latinoamericano parece así respaldarlo. En consecuencia, esta investigación contribuye al entendimiento del origen y características de los conflictos y a generar un sólido respaldo a lo que hasta ahora se basaba fundamentalmente en la intuición y el sentido común: los conflictos son costosos y los servicios de resolución de controversias de los centros de mediación y arbitraje, y en general las fuentes alternativas de resolución de conflictos, son más económicos y eficientes que los derivados del Poder Judicial.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Henderson, Keith et al. (2004), *Regional Best Practices: Enforcement of Court Judgements*, IFES.
- Mazadoorian Harry N. (2000), "At a Crossroad: Will the Corpotate ADR Movement be a Revolution, or Just Rhetoric?", *Disp. Resol. Mag.* 4.
- Rowe, M. P. (1997), "Dispute Resolution in the Non-Union Environment: An Evolution toward Integrated Systems for Conflict Management?", *Workplace Dispute Resolution: Directions for the twenty- First Century*, S. E. Gleason (ed.), East Lansing: Michigan State University Press.
- Stipanowich, Thomas J. (2004), "ADR and the Vanishing Trial: The Growth and Impact of Alternative Dispute Resolution", *Journal of Empirical Legal Studies*, Volume 1, Issue 3, 843-912 (November 2004).
- (1996), "Beyond Arbitration: Innovation an Evolution in the United States Construction Industry", *31 Lake Forest L. Rev.* 169.
- Stuci, H. U. (1996) "How Motorola Measures Economic Benefits of ADR. Alternatives to the High Costs of Litigation". CPR Institute of Dispute Resolution.
- Ury, W. L, Brett, J. M. and Goldberg, S. B. (1988), *Getting Disputes Resolved: Designing Systems to Cut the Cost of Conflicts*, San Francisco: Jossey Bass.

U.S. General Accounting Office (1997) *Alternative Dispute Resolution: Employers Experiences with ADR in the Workplace*, U. S. General Accounting Office, B-274297.

Talukhaba A. A., J. M'khomazi (2005), *Comparision of Alternative Dispute Resolutions Methods in Resolving Disputes in the Construction Industry*, The Construction Industry Development Board of South Africa.

Weise, R. H. (1989), "The ADR Program at Motorola", *Negotiation Journal*.



# MULTINATIONAL ENTERPRISES IN AN INTEGRATED GLOBAL ECONOMY: A CHALLENGE FOR TRANS-NATIONAL TRADE UNIONS COOPERATION

Domenico Buccella\*

PH.D. CANDIDATE IN ECONOMICS, UNIVERSITY OF SIENA

## Abstract:

Up to its current stage, globalization seems to have led to a process of growing economic integration which has allowed for an increase in the volume of regional and international trade as well as for an increase in the degree of regionalization and internationalization of capital mobility. Multinational Enterprises (MNEs), by moving capital around the world, are able to capture global advantages putting labor markets under pressures and creating the possibility that governments and trade unions engage in a "race to the bottom" regarding the regulation of labor standards and conditions. This work reviews the relevant literature on the strategic interaction between MNEs and trade unions within the spheres of international trade and production. Role, strategies and challenges that trade unions have to face in the next future, both at the regional (European) and global level are analyzed. Keywords: Globalization, Multinational Enterprises, international trade and production, international trade unionism.

**Keywords:** Globalization, multinational enterprises, international trade and production, international trade unionism.

*"The world has become a huge bazaar with nations peddling their work forces in competition against one another, offering the lowest price for doing business. The buyers, of course, are multinational corporations" Thomas R. Donahue, (1994: 47).*

*"Many outcomes are possible, and at any time both competition and solidarity will be manifested in different trade union responses to globalization...both nationalism and internationalism are possible responses to the internationalization of capital" Jane Wills, (1998: 111).*

## 1. INTRODUCTION

The increasing integration operating within the international economic and political spheres has been accompanied by a growth of international trade affecting both the flow of goods and services, and the mobility of labor (e.g. workers). Moreover, the deregulation of international capital markets has allowed for an even greater mobility of capital leading to the disintegration of the process of production of both, goods and services. Multinational Enterprises (MNEs) become a major actor within globalization. They are not only able to move capital around the world in order to capture global advantages from lower production

---

\* buccella@unisi.it

costs but they are as well able to use a credible threat; they can threaten to delocalize part of their real assets and production processes in order to obtain favorable regulations from governments and concessions from trade unions.

In this situation, governments and trade unions could be engaged in a sort of "race to the bottom": governments subsidizing production in their countries, cutting corporate taxation or conceding tax holidays, decreasing labor regulations and the welfare state and so on; trade unions accepting wage cuts, increases in the amount of working hours and refusing to demand bonuses and other benefits as ways of concession bargaining. Thus, apparently, workers bear the heaviest burden of globalization. For, as previously said, governments, in order to capture foreign investment and to attract international production, tend to concede favorable conditions to MNEs, leading to a relatively uneven and disproportionate taxation affecting the most immobile factor of production, namely, labor. Indeed, workers are affected in two different ways: by MNEs, through the threat of undertaking international activities and of shifting production elsewhere and by governments which due to their budget constraints may find themselves forced to increase taxation. Trade unions are called to face great challenges posed by globalization. A trans-national trade union cooperation strategy is invoked against aggressive strategies adopted by MNEs.

The work is organized in the following way: Section 2 analyzes the impact of globalization on labor markets describing the two channels through which these markets are affected; Section 3 is devoted to addressing some terminological issues. Section 4 discusses the decisional process and the fundamental determinants in the case of international activities undertaken by MNEs. Section 5 describes two correlated phenomena to MNEs' activities. Section 6 and 7 present a short review of the theoretical literature about the strategic interaction between firms and unionized labor markets with respect to both international trade and production. Section 8 analyzes the role of trade unions and the challenges that trade unionism have to face in the next years. Section 9 concludes.

## **2. CONSEQUENCES OF GLOBALIZATION ON LABOR MARKET**

Globalization is a term which has many meanings . But, one possible basic definition may be that which views it as the evolution of an economic integration among different production systems and processes (markets). Different factors of different nature are at the basis of this phenomenon. Technological changes

---

<sup>1</sup> Some authors (Pizzuti, 2001) stress the fact that globalization is not a new phenomena and prefer to call it Neo-Globalization in order to distinguish this new wave of globalization with respect to the one occurred at the beginning of the last century and to highlight the parallelism with the recurrent editions of free market economics.

such as those involving the improvement of transportation and communication technology, political factors like the reduction of tariffs and barriers on international trade (not only through multilateral GATT negotiations, but also through unilateral moves effectuated by developing countries), as well as liberalization of capital markets which have allowed for the possibility to create international chains of production, have played a fundamental role in integrating the world economy.

Starting from the 60s, two key aspects of the growing integration within the global economy have been: the increase in international trade -included the massive participation of developing countries, relatively rich in unskilled labor- and the internationalization of capital mobility. Starting from the 80s onwards, both aspects have generated a substantial reduction in the demand for low-skilled workers within the developed world; although this may have taken different forms as in the case of the US labor market characterized by higher flexibility, widening inequalities between skilled and unskilled workers, and by relatively decreasing real wages for unskilled workers, or as in the case of the OECD-European countries where, given the relatively constant real wages preserved at the bottom of the skill distribution, an increase in unemployment rates for the less skilled has been the rule (Freeman, 1996).

According to Rodrik (1997), there are two channels through which globalization affects labor markets in developed countries. The first (and until recently, the most common in the literature) is a change in the relative demands for skilled and unskilled workers; technically speaking, implying an *inward shift* in the demand curve for unskilled workers<sup>2</sup>. The second channel (and recently, the most investigated one) has to do with the ease with which domestic workers can be replaced by workers from abroad either by means of trade, or through the phenomenon of internationalization, relocation and delocalization of production via Foreign Direct Investment (FDI); technically speaking, in this case, international trade and production have *flatten* the domestic labor demand which has become

---

<sup>2</sup> Starting from the 90s, there has been a huge debate on the causes of the inward shift of labor demand for unskilled workers with opposing trade versus technological theories. Supporters of the trade theory are Batra (1993), Leamer (1993, 1994) and Wood (1994, 1995). Supporters of the technological approach are Lawrence and Slaughter (1993), Krugman and Lawrence (1994), Krugman (1995), Sachs and Schatz (1996). Sceptical about the trade theory is also Freeman (1995). But, as Rodrik (1997) argues: "[...] Note, moreover, that it is difficult to treat technological change as being completely *independent* from trade. Trade may act as conduit for technology and create pressures for technological change. [...] Statements of the sort "trade has been of secondary importance compared with technical change are therefore inaccurate".

more elastic, allowing employers to react to changes in wages by substituting workers, or simply by means of outsourcing and investments abroad<sup>3</sup>.

Thus, employers and, in particular, enterprises having the possibility to move (relatively) fast from one country into another like, for instance, multinational enterprises, can threaten employees in order to obtain concessions from a bargaining, increasing the relative power *vis-à-vis* workers and trade unions (EIRO 2003, 2004a, 2004b, 2004c, 2004d, 2005, 2006; Galgóczi et al. 2005; Eurofound, 2006)<sup>4</sup>.

### 3. MNES' INTERNATIONAL ACTIVITIES: TERMINOLOGICAL ISSUES

At this point of the discussion, some terminological definitions are needed, starting with the concept of Foreign Direct Investment (FDI) that, normally, is the first indicator of the process governing the choice connected with the MNES' decisions of outsourcing and relocation. The OECD definition (used by IMF and Eurostat) of FDI is: "FDI reflects the objective of obtaining a lasting interest by a resident entity in one economy ("direct investor") in a entity resident in an economy other than that of the investor ("direct investor enterprise"). It can cover the transfer of ownership, but also equity capital, reinvested earnings, other capital (e.g. loans)". Hence, FDI is a term that covers a wide variety of international capital movements, including mergers, acquisition, inter-company loans, but also the establishment or extension of foreign production sites. In any case, the term FDI involves activities that presuppose the establishment of a long-term relationship with the foreign partner and it is used as a general "trend" indicator rather than as a direct indication of outsourcing or relocation processes of production.

---

<sup>3</sup> A strand of literature on international economics studies and debates whether or not trade and FDI are complements or substitutes for a MNE providing to a distant market (Markusen, 1997, 2002; Collie and Vandenbussche, 2001). The analysis of this work wants to stress that both, trade and FDI, have equivalent impacts on labor markets.

<sup>4</sup> In summer 2004, the German company *Siemens* had announced the relocation to a Hungarian plant of a volume of production involving 2.000 employees working at two mobile phone plants in Germany. The reason indicated by the management of *Siemens* was that German labor costs were 30% higher with the respect to Hungarian labor costs, due to higher wages and shorter working hours. However, off-shoring was eventually prevented by a deal that introduced some measures, including an increase in weekly working hours from 35 to 40 with no compensation and the substitution of some existent bonuses with performance-related pay. At the same time, the agreement granted job protection for two years and envisaged an additional investment of EUR 30 million in the two plants. Other cases of relocation and the role played by industrial relations are analyzed in Eurofound (2006).

Two other key terms are outsourcing and off-shoring. Outsourcing is defined as a shift in control over production by means of contracts with non affiliate firms involving both existing and new activities. Off-shoring occurs when a firm moves existing or new economic activities abroad. This can take place within the firm towards a subsidiary, or it may concern outsourcing as well. The relation between outsourcing and off-shoring is presented in Table 1.

Table 1. Outsourcing and Off-shoring

		<i>Location</i>	
		<i>National</i>	<i>International</i>
<i>Control</i>	<i>Affiliated firm</i>	Internal domestic supply	Internal off-shoring (internal cross-border supply)
	<i>Non-affiliated firm</i>	Domestic outsourcing (external domestic supply)	International outsourcing (external cross-border supply)

Source: Galgóczi et al., (2005).

The term relocation of production refers to the internationalization or off-shoring process which occurs when economic activities are shifted towards foreign locations. It makes no distinction about the type of control since it could be through direct ownership (intra-firm cross-border investment) or through international outsourcing. Rather, it focuses on the question of substitution. Thus, relocation, defined this way, implies a process of off-shoring having a substitution effect upon domestic processes, including employment as the most relevant variable (Galgóczi et al., 2005).

#### 4. MNEs' INTERNATIONAL ACTIVITIES: DETERMINANTS

As previously indicated, FDI is used as a general "trend" indicator of the possibility for MNEs to shift their activities from one country to another. The determinants of MNEs' management decisions regarding why, how, and where to move within the international sphere are of several different nature and, of course, vary over time.

At the end of the 80s –and the beginning of the 90s–, FDI was an instrument for MNEs to avoid taxation of international trade, starting production in those places from where there was an important demand for their goods and where the creation of economic blocs was predicted; for instance, the establishment of custom unions or the increase of import tariffs (tariff jumping), etc. Recently, other determinants of the location of an affiliate or of the delocalization of some activities may happen to be more relevant than the mere participation of a country within an economic bloc. Thus, many are the features characterizing different models of MNEs. Based both on the identification of the main

determinant and nature of operations and activities of their affiliates in a country, MNEs can conduct two types of FDI: horizontal FDI and vertical FDI<sup>5</sup>.

In the case of horizontal FDI, MNEs replicate the same production process within a foreign country to guarantee a greater access to the host market or, simply, with the intention of taking advantage of the affiliate as an export platform so as to allow for a greater penetration within additional adjacent markets which are expected to grow (e.g. market access). When MNEs conduct vertical FDIs, they organize a vertical division of labor between the domestic and host countries in order to exploit differences in factor endowments (or access to resources) and in efficiency (or productivity) seeking, at all times, to optimize value chains (Sachwald, 2005; Jovanović, 2006).

If the decisional process to undertake international activities and the choice of a new location are treated in a quite straightforward way in the public debate, in reality, these are complex phenomena. Not only firms which decide to change their previous locations, but as well firms that take decisions in order to begin international business, have in mind an "ordered set" of qualifications that the new location must satisfy. If more than one location possesses the first qualification, then the firm goes down in its list to the second most important characteristics and verifies if among the remaining possible candidates this qualification is met.

This procedure is iterated until the location that satisfies all the characteristics that the firm needs is identified<sup>6</sup>. Hence, the management of an MNE in order to take decisions whether or not, and within which location, to undertake new international activities, needs a comparative analysis among different locations, evaluating costs and constraints as regulatory barriers, other firms' specific barriers like size or access to financial markets, cultural aspects, the appropriateness of geographic distribution of skill labor and other factors (McKinsey, 2005), including benefits in terms of "cost advantages" like low labor costs, lower capital-investment costs, lower domestic sourcing costs and governments incentives (Bhattacharya et al. 2004; EEF, 2005).

---

<sup>5</sup> In the knowledge-capital model developed by Markusen (1997, 2002) FDIs are not driven by reasons related to market access or factor endowments. Rather, FDIs are driven both by factor costs and market access; the KC model incorporates both vertical and horizontal FDIs. Recently, the validity of the KC model has been tested by the empirical works of Braconier et al., (2005a, 2005b).

<sup>6</sup> An interesting empirical work on determinants for relocation and destination choice for the case of Belgian industries is Sleuwaegen and Pennings (2006).

Whatever are the determinants to undertake international businesses and the qualifications for the choice of location, this decisional process is related to different kinds of situations, exemplified by three circumstances (EIRO, 2006):

- 1) a long-term trend whereby certain activities face a steady decline in a particular country and domestic production is substituted by imports either from foreign competitors or domestic producers relocated abroad;
- 2) a reorganization of MNE production among different plants located within different countries, optimizing their value chains, depending on internal company structures as well as on the opportunities provided by local conditions;
- 3) a decision of discontinuing production in one location and transferring it to a new one abroad, capturing local advantages.

However, recent studies focused on European MNEs suggest that international activities are not the most common type of restructuring; but they are actually, only, the third most common type (Galgóczi et al., 2005; EIRO, 2006; Kalotay, 2004, 2006)<sup>7</sup>; European MNEs rather prefer internal restructuring, even if the structural characteristics, the potential for international business and the direction of international activities may change in the next years (Hunya and Schwarzappel, 2006; Rojec and Damijan, 2005; UNCTAD, 2005).

##### **5. MNES' INTERNATIONAL ACTIVITIES: CORRELATED PHENOMENA**

Not only actual but, as well, credible threats of international mobility of production might trigger forms of concession bargaining and lead to a sort of "regime shopping", whereby MNEs search for the location that they believe can guarantee themselves the most convenient regulatory regime. In the meanwhile, governments and trade unions find it increasingly hard to oppose and resist the demands for deregulation of labor markets and reduced labor protection, provided they are not only forced to preserve existing jobs and economic activities but, as well, they are committed to attract new ones at the cost of acting in such a way so as to change firms' "ordered sets"<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> EIRO (2006) based on data from the European Restructuring Monitor (2005).

<sup>8</sup> Choi (2001, 2006) explores the impacts of "threat effects" of FDI on labor markets in the United States. In his empirical works, using a "union wage premium" as a dependent variable, he shows that firms belonging to those industries having greater possibilities to relocate all or part of their activities to another plant in a different location improve their bargaining position when facing trade unions.

From this perspective, a possible outcome of such a pressure on regulatory frameworks may be a sort of “race to the bottom” in terms of labor standards, incurring in forms of “social dumping”. “Regime shopping” could be defined as a set of instruments through which a government tries to attract foreign capitals by offering the most convenient regulatory regime, including reductions on corporate taxes, tax holidays, subsidies to foreign investment, and the construction of “fiscal heavens”, leading countries to what is called “tax competition”<sup>9</sup>.

“Social dumping” is characterized by diverse elements. One major issue, the “flight of capital to low-cost areas” (Ehrenberg, 1994), refers to the study of how the possibility of relocating production plants out of a country affects the nation’s welfare. In this case, “social dumping” is defined as the decision by a domestic firm to serve the domestic market through a plant located in a foreign country, where, perhaps, workers’ protection does not meet domestic standards and labor costs are significantly lower.

Another issue regarding “social dumping” is related to the export of a good from a country known for its weak or poorly enforced labor standards, provided the exporter has costs that are much lower than its competitors operating within higher standard countries. This constitutes an unfair cost advantage in international trade. Finally, “social dumping” could be the result of the reduction of domestic wages in order to attract foreign investments (Barros and Cabral, 2000); peripheral countries, in order to reduce unemployment, may have an interest in subsidizing foreign firms to induce them to serve domestic demand by means of local production. In this case, “social dumping” is treated in the same spirit of “tax competition”<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> There are a large number of contributions regarding the literature on tax competition. However, although undoubtedly being a topic of great interest, it will remain out of the scope of this paper.

<sup>10</sup> The “social dumping” argument does not work only when referring to goods produced in developing countries. The debate on social dumping, in Europe, started after the UK, under the conservative governments of John Major, did not sign the European Social Charter in 1992. The year after, in 1993, the American multinational Hoover decided to relocate its production from France to Scotland, due the lower levels of non-wage labor costs as well as due to the higher flexibility assured by Scottish workers in terms of pay and working time (EIRR, 1993). This explains why the term “social dumping” is quite popular within European countries, and why nowadays it is becoming fashionable with the EU enlargement which includes Central and Eastern European Countries (CEECs) and with the “rise of East” economies (EEF, 2005) like China and India; countries where wages and labor standards are much lower with respect to Western Europe. On “social dumping” see Boccard et al. (2003), Busse (2002), Cordella and Grilo (2001), Corden and Vousden (2001), Ehrenberg (1994), Golub (1997), Jerger (2002) and Martin and Maskus (2001).

Thus, trade unions and governments, in order to attract investment from abroad to generate further domestic employment, and by using the cost advantage argument, could take some measures either by cutting direct or indirect costs of labor<sup>11</sup>, or by reducing labor standards (“core” labor standards and other labor standards like minimum wages and unemployment benefits; in a word, the Welfare State)<sup>12</sup>. Regarding the “social dumping” phenomenon, two actors must be taken in consideration, they are governments and unions which can generate two different kinds of dumping: welfare dumping and wage dumping (Sinn, 2001).

Next sections are devoted to the strategic interactions between firms and unions, strategic interactions between unions, and the role of unions within the international economy; presenting a review of the literature concerning international trade and production in an unionized framework.

## 6. INTERNATIONAL TRADE IN UNIONIZED COUNTRIES: A REVIEW

A first strand of the literature in international trade takes in consideration the union-firm interaction in a Nash bargain framework. These models focused their attention on the analysis of wage and employment determination and in the effects of trade protection on them (Brander and Spencer, 1988; Mezzetti and Dinopoulos, 1991; Gaston and Trefler, 1995).

Another class of studies, though within different contexts and concerned with different phenomena related to economic integration, product market competition, reduction in trade costs, income distribution among factors of production, etc., consider the strategic interaction between unions (Huizinga, 1993; Naylor, 1998, 1999). Generally, these models have different assumptions regarding demand and production technology including homogeneous goods or a single good, but they are constructed considering symmetric countries and the following structure:

---

<sup>11</sup> According to the Eurostat definition, direct costs are gross wages per hour, including employees' contributions to social security, overtime supplements, shift compensation, regularly paid premia, pays for vacation and national holidays, year-end bonuses and similar items. Indirect costs are the employers' contributions to social insurance, sick pay schemes (statutory social security) and non statutory payments made by the employers under agreements, contracted or voluntary payments and other social expenditures.

<sup>12</sup> Core labor standards, as defined by the ILO declaration in 1998, are: the right to collective bargaining, prohibition of forced labor, prohibition of discrimination in employment between genders and prohibition of child labor.

- 1) firms choose the profit maximizing quantity independently for each market, given the quantity of the other firm (Cournot competition assumption) and face a monopoly trade union which has as objective rent maximization;
- 2) there is full unionization and each union competes within a Bertrand or Stackelberg wage setting game against other unions.

The qualitative results of these models are obtained solving a two-stage game by backward induction<sup>13</sup>, within which, in stage 2 the firm sets the output and could choose employment given the wage set by the trade union ("right-to-manage") and, in stage 1 each union chooses a wage in order to maximize its rent<sup>14</sup>.

As an example of this literature the work of Naylor (1998) is presented<sup>15</sup>. In a context of reciprocal international trade between economies with imperfectly competitive product markets and unionized labor markets, the author shows that a reduction in trade costs leads monopoly unions to set higher wages; in other words a more competitive product market does not necessarily generate a more competitive labor market. There are 2 identical countries ("A" and "B") within each there is one firm (firm 1 in country "A", firm 2 in country "B") producing some non-differentiated commodities, "C". There is a constant cost of "*t*" per unit of commodity exported and each firm regards each country as a separate market, choosing, separately, the profit maximizing quantity for each market while taking as given the quantity of the other firm (Cournot assumption). Each firm faces a monopoly trade union which has as objective rent maximization, and each union comprises all the workers employed by its respective firm. Each firm has the "right-to-manage"; that is, each firm could choose the employment level given the wage set by the trade union. Firms' profits can be written as

$$\Pi_i = (p_A - w_i)x + (p_B - w_i - t)u \quad (1)$$

<sup>13</sup> The game is solved by backward induction in order to obtain sub-game perfection.

<sup>14</sup> A different approach is presented in a recent work by Dube and Reddy (2006). In their article, the authors use a bargaining approach involving no strategic interaction between unions. In the first stage of the game, symmetric unions and firms bargain on wage levels, assuming that each union at the plant level takes as given the vectors of wages corresponding to the other firms. In the second stage, firms, given the wage previously determined, simultaneously set employment and the output level (under the right-to-manage assumption), allowing for competition among firms to take a Cournot form. They use this approach in order to study the effects of greater product market competition, induced by trade liberalization, on the income distribution between factors of production, namely, through wages and profits.

<sup>15</sup> Naylor (1999) uses the same framework but he analyzes a wider set of strategy possibilities trade unions can play.

$$\Pi_2 = (p_A - w_2 - t)y + (p_B - w_2)v \quad (2)$$

where “ $p_i$ ” is the price of commodity “C”, “ $w_j$ ” is the wage paid by firm “j”, “ $x$ ” is the production by firm 1 for consumption in “A”, “ $u$ ” is the production for consumption in country “B”, “ $y$ ” is the production by firm 2 for country “A” and “ $v$ ” is the production by firm 2 for country “B”. The product demand is assumed linear.

Unions’ utilities are

$$U_1 = (w_1 - \bar{w})(x + u) \quad (3)$$

$$U_2 = (w_2 - \bar{w})(y + v) \quad (4)$$

where “ $\bar{w}$ ” is the reservation wage. Solving a two-stage game by backward induction, within which, in stage 2, firm sets output and employment given the wage rate and, in stage 1, each union chooses a wage in order to maximize its rent, the author is able to show that the equilibrium level of wage is such that  $\partial w_j / \partial t < 0$ , and hence, an increase in economic integration allows trade unions to set higher wages.

This class of microeconomic models discussed until now takes into account the strategic interaction between firms and unions, but it does not consider the eventual cooperation between unions. One of the first works that attempts to examine the incentive for trade unions to cooperate at international level, facing the increase in international economic competition between firms due to economic integration, is the macroeconomic model by Driffil and van der Ploeg (1993). They analyze a two-country model of international trade with barriers; firms in each country produce a homogeneous good and specialize in the production of their own exportable. The domestic good and the foreign good are imperfect substitutes in consumption. There are no assets, so equilibrium always requires balanced trade and monetary issues need not be considered. Labor factor is immobile. The authors consider three types of unions: decentralized trade unions, centralized trade unions and international trade unions. Trade unions maximize a utilitarian utility function which depends on employment and consumption wage:

$$V\left(\frac{w}{p}, l\right) \equiv L(w)v\left(\frac{w}{p}\right) + [\bar{l} - L(w)]\bar{v} \quad v' > 0 \quad v'' \leq 0 \quad (5)$$

where " $\bar{l}$ " is union membership and " $\bar{v}$ " is the utility of leisure time. Assuming that the union's members have only a wage income, the utility of each member is linear in consumption wage,

$$V\left(\frac{w}{p}\right) = \left(\frac{w}{p}\right) \quad (6)$$

Wages are set according to the following general rule:

$$\left[ \frac{v\left(\frac{w}{p}\right) - \bar{v}}{v'\left(\frac{w}{p}\right)\left(\frac{w}{p}\right)} \right] = \left( \frac{1 + \varepsilon - \varepsilon^*}{d} \right) \quad (7)$$

which, given (6), becomes

$$w_i = p_i \frac{\bar{v}}{\left[ 1 - \left( \frac{1 + \varepsilon - \varepsilon^*}{d} \right) \right]} \quad (8)$$

where:

the subscript  $i = D, C, I$  represents decentralized, centralized and international setting;

$\frac{1}{d} \equiv \left[ \frac{-L(w)}{wL'(w)} \right]$  denotes the inverse of the elasticity of labor demand with respect to the real product wage;

$\varepsilon \equiv -wP_w/p > 0$  if  $i = C, I$  and equal to zero if  $i = D$ , is the elasticity of CPI with respect to the domestic product wage;

$\varepsilon^* \equiv -w^*P_{w^*}/p > 0$  if  $i = I$  and equal to zero if  $i = D, C$ , is the elasticity of CPI with respect to the foreign product wage.

In the case of decentralized unions ( $D$ ), they are so small that the effect of raising wages on the consumer price index (CPI) is ignored; centralized unions ( $C$ ) internalize the effects of raising wages on CPI; when unions are centralized and cooperate with unions abroad ( $I$ ), they internalize the adverse effects of a wage increase on the utility of unions abroad, and, in equilibrium, cause lower wages than centralized unions. Given their definition of CPI.

$$p = \left[ (1 - \alpha)^b + \alpha^b (te)^{1-b} \right]^{\frac{1}{1-b}} \quad (9)$$

that depends on the tariffs “ $t$ ” and on the elasticity of substitution between domestic and foreign goods “ $b$ ”, the authors are able to show that in symmetric equilibrium  $w_C > w_D = w_I$ <sup>16</sup>. They show that for the case of Cobb-Douglas preferences, an increase in international competition (a reduction of  $t$ ) leads to a rise in inefficiencies from the absence of international cooperation between unions, and these inefficiencies are larger when the share of imported goods in total consumption is large and when the aggregate supply curve is very elastic.

In another macroeconomic model by Danthine and Hunt (1994), the foreign sector imposes greater product market competition which serves to moderate union wage increases. Using the utility function in equation (5) but modeling an increase in international competition as an increase in the substitutability in preferences between the two countries’ basket of goods, they found that the hump-shaped pattern in the relationship between economic performance and the degree of centralization in wage bargain flattens out. These models analyze the role of international coordination without taking into account the strategic interaction with firms (Driffil and van der Ploeg, 1993; Danthine and Hunt, 1994).

<sup>16</sup> This corresponds to an international version of the result of Calmfors and Driffil (1988) of the hump-shaped relationship between wages and the degree of corporatism.

It is crucial to note that all models discussed until now have been based on the hypothesis that countries are symmetric<sup>17</sup>. Asymmetries and a deeper inspection of strategic interactions between actors operating with international trade represent promising fields of research.

## 7. INTERNATIONAL PRODUCTION IN UNIONIZED COUNTRIES: A REVIEW

The interaction between unionized labor markets and international activities related to the internationalization of production through FDI has received little attention. Generally, the two subjects have been studied separately. The general approach to analyze the union-firm interaction in the determination of wages and employment is the bargaining approach, examining the impact of FDI<sup>18</sup>. Intra-industry reciprocal FDI and the presence of unions in the labor market are allowed (Zhao , 1995, 1998; Naylor and Santoni, 2003)<sup>19</sup>.

Zhao (1995) constructs a partial equilibrium model of intra-industry cross-hauling FDI with unionized duopoly, within which wages and employment are determined through Nash bargaining between firms and national labor unions. In the benchmark case<sup>20</sup> which involves unionized labor markets without FDI, the profit for each firm is equal to.

$$\Pi = (P - W)q \text{ with } q = X, Y \text{ and } P = P(X + Y) \quad (10)$$

<sup>17</sup> One exception is Fisher and Wright (1999). In their work, they study a three-country model where one of the three countries is non-unionized. They show that a country with a union benefits from trade liberalization with a country that also has a unionized work force, while liberalization of trade between a country with a union and a country with a competitive labor market always makes the country with a union worse off.

<sup>18</sup> A peculiar approach is adopted by Leahy and Montagna (2000). They focus on the product market interaction between a MNE and domestic firms examining the effects of different degrees of wage setting centralization on the incentive of a MNE to locate in a host country. They found that without market interaction, the centralized wage is always lower than the decentralized wage paid by the MNE, because, even without market interaction, centralization generates a labor market link between the MNE and domestic firms. Taking this link into account, the union decides to limit rent extraction from the MNE in order to maintain employment in the less efficient domestic sector. This would not occur if the wage is set in a decentralized way. The results are reversed in the case of market interaction between the MNE and domestic firms; in this case, the cooperative behavior of unions in the centralized wage setting process is capable of increasing the wage level.

<sup>19</sup> Notice that the game played by firms in order to take the decision whether or not to undertake an FDI is a non-cooperative game.

<sup>20</sup> Zhao builds his model on Mezzetti e Dinopoulos (1991).

with “X” and “Y” the two homogeneous goods. Union utility is given by the following Stone-Geary function:

$$U(W, q) = (W - \bar{W})^\theta q^\gamma \quad (11)$$

where “ $\bar{W}$ ” is the reservation wage, equal across countries, and “ $(W - \bar{W})$ ” is the excess wage. “ $\theta$ ” and “ $\gamma$ ” are the elasticities of union respect to excess wage and employment. The union is called wage oriented if  $\theta > \gamma$ , employment oriented if  $\theta < \gamma$ , or neutrally oriented if  $\theta = \gamma$ . Assuming that in case of disagreement both the utilities of the firms and the unions are zero, the generalized Nash product in each country is

$$G(W, q) = [(W - \bar{W})^\theta q^\gamma]^\alpha [(P - W)q]^{1-\alpha} \quad (12)$$

where  $\alpha \geq 0$  is the relative bargaining power of the union. In the case of cross-hauling FDI, profits are equal to  $\Pi_i = (P - W)X_i$  for production at home and  $\Pi_i^* = (P - W^*)Y_i$  for foreign production with  $i = A, B$  and  $X = X_A + X_B$ ,  $Y = Y_A + Y_B$ ; that is the summation of the production of firms A and B in the two countries. The Nash product now is

$$G(W, X_A, X_B) = U^\alpha (\Pi_A + \Pi_A^* - \bar{\Pi}_A)^\beta (\Pi_B + \Pi_B^* - \bar{\Pi}_B)^{1-\alpha-\beta} \quad (13)$$

for the first country and

$$G(W^*, Y_A, Y_B) = (U^*)^\alpha (\Pi_B + \Pi_B^* - \bar{\Pi}_B)^\beta (\Pi_A + \Pi_A^* - \bar{\Pi}_A)^{1-\alpha-\beta} \quad (14)$$

for the second. In this case if the bargain fails in one country, a firm obtains profits in the other country. After the analysis of an intermediate case, where a firm invests in the foreign country but the other firm does not, the author is able to construct the following matrix payoff (table 2):

Table 2. Payoff Matrix of the FDI game

	<i>Not invest</i>	<i>Invest</i>
<i>Not invest</i>	$\Pi_0, \Pi_0$	$\Pi_N, \Pi_I$
<i>Invest</i>	$\Pi_I, \Pi_N$	$\Pi_{II}, \Pi_{II}$

with  $\Pi_I > \Pi_{II} > \Pi_0 > \Pi_N$ . Under the symmetry assumption, the Nash equilibrium in this game is unique and it is Invest-Invest for both firms; cross-hauling FDI dominates any other strategy<sup>21</sup>

Instead, Zhao (1998) constructs a general equilibrium model with which he analyzes the impact of FDI on the determination of wages and employment in the presence of unions. Applying a Nash bargaining process to model labor-management negotiations, first at the industry level, he shows that FDI depresses the negotiated wage in the unionized sector independently of whether or not the union is wage or employment oriented; he also finds that if the union is employment oriented or if it equally cares about employment and wages, FDI reduces union employment and the competitive wage in the non unionized sector. However, if labor-management negotiations are firm specific, but the union remains industry-wide, then FDI increases the employment alternatives of the union at the same time as it benefits the MNE.

None of these works takes in consideration the possibility that unions could cooperate at international level. As Zhao (1995, 1998) declares at the end of his works, what could be interesting to study with the appropriate extensions using this framework is trans-national bargaining that unions could achieve in order to enhance unions' bargaining positions<sup>22</sup>.

<sup>21</sup> Using a similar setting to Zhao (1995), Naylor and Santoni (2003), assuming national rather than global markets and allowing for product market substitutability, find that the main driving force for reciprocal FDI is not to weaken unions bargaining positions but instead the capture of foreign market shares. Moreover, they are able to show that with the additional assumption of symmetry between countries, as product substitutability increases the FDI game becomes a Prisoner's Dilemma.

<sup>22</sup> In a different context, Buccella (2004) analyzes the trans-national cooperative behavior of trade unions in a two symmetric country-model with monopolistic competition firms present in the two markets under the possibility to shift production (i.e. through an increase in investments). In the case of technological shocks, firms are able to capture the advantage in wage differentials between the two countries. The country facing the shock has a loss in employment, while the other one faces a gain. But, if trade unions cooperate, in absence of transaction costs, they are able to reduce the total loss of employment. If transaction costs are present, the Nash equilibrium of the game is no cooperation and is also Pareto-efficient.

## 8. TRADE UNIONS' ROLE AND CHALLENGES WITHIN GLOBALIZATION

As previously discussed, the process of globalization has been accompanied by an increase of economic integration through the reduction or elimination of barriers to the circulation of goods, services, capital and, in some cases, of labor across national borders, promoting the internationalization of production and trade, with an intensification of market competition. As a consequence, it has accelerated the development of MNEs reflecting geographical dispersions while locating international production sites according to perceived comparative advantages.

This change has a strong impact on the trade union movement. Trans-national political and economic integration and the deregulation of international capital have turned out to be the innovative challenges faced by trade unions. Even if trans-nationalization of union functions and structures represent a historical claim of trade unionism, and even if supra-national bodies such as the European Trade Union Confederation and the International Confederation of Free Trade Unions (but also other organisms) and trans-national institutions such as multinational collective bargains exist, it has been claimed that any convergence does not exclude the greater divergence across (and within) national systems<sup>23</sup>

There has been a wave of pessimism about the prospects for union trans-nationalism, given the weak pressure on MNEs put by trade unions at both national and local levels. However, even with the possibility for MNEs to delocalize their activities, "the international trade union response has not been to call for national borders to be permanently closed to flows of physical capital or goods. But trade unions cannot passively accept the working of economists' "relative price effect" in terms of labor, leading to a "race to the bottom" in employment standards" (TUAC, 2004).

A call for a global strategy is needed in order to enforce rules for global labor markets to ensure that certain core labor rights are taken out of competition as well as to establish enforceable intergovernmental regulation covering the accountability of corporations and their employment practices (TUAC, 2004; ILO, 2005a).

Obviously, at the present, given the striking differences, the role of international trade unions cannot be the same within developed and developing

---

<sup>23</sup> A recent specific work, in which the problem of a closer coordination in bargaining processes is analyzed, taking into account the differences in industrial structures and traditions regarding labor market regulations in the metal sector between Nordic metal trade unions federations is Andersen (2006).

countries. There are countries where also the basilar freedoms are not admitted. In developing countries the priority is to ensure “core labor standards” (the “Decent Work Agenda” ILO, 2005b). At the regional level (in particular, in Europe) the challenges to trade unions posed by the question of delocalization can be considered under three analytically separate aspects (Galgóczy et al., 2005):

- 1) firstly, reducing incentives for relocation by developing proactive and forward looking strategies at both the micro and macro levels with the involvements of social partners. At the company level, it is necessary to strengthen efforts to assure productivity improvements through innovation and R&D. At the national and sector level, efforts to upgrade the soundness of the economy and its labor force must be strengthened. Trade unions in Europe, through the European Work Councils, have a role to play by agreeing with policymakers on industrial strategies and through sector initiatives<sup>24</sup>;
- 2) actual off-shoring and relocation of companies affect a number of workers. In order to reduce the negative impacts of actual cases of relocation, policy alternatives could be improved by means of advance notification, re-adjustment support, adequate unemployment benefits and adequate employment protection legislation;
- 3) as mentioned above, a number of employers are abusing the threat of off-shoring to downscale wages and working conditions. Through concession bargaining workers at different locations are played out against each other. Hence, it is important to have information rights in order to know how real the threat of relocation is. In addition, trade unions should accept the fact that their bargaining outcomes are becoming increasingly interrelated and should step up their coordination of collective bargaining activities.

Great challenges must be faced in the near future by international trade unionism. MNEs are powerful and can challenge unions and governments with the request for a greater liberalization of trade (reduction in tariffs, cuts in corporate taxes and other measures) and capital mobility through the threat of shifting their activities to foreign locations. Hence, as quoted at the beginning of this work (Wills, 1998), it is clear that there are forces that could push unions towards nationalism or internationalism.

Unions have been forced to face situations in which their positions with respect to trans-national cooperation are cast in (and exemplified by) an iterated Prisoner's Dilemma game involving the well-known problems of achieving

---

<sup>24</sup> Pulignano (2005) argues that the implementation of European structures of coordination may generate uneven effects determined by the complexity of articulating the European to the national institution. Country and company-specific factors as well as ideological orientations among and within trade unions could explain such complications.

cooperation, and of finding norms and ways to preserve it while remaining able to increase and redistribute total payoffs via the exercise of relative powers between unions (Cooke, 2005). Nonetheless, trans-national cooperation is called for to play a balancing role within globalization; thus, a fashioning field of research is actually open.

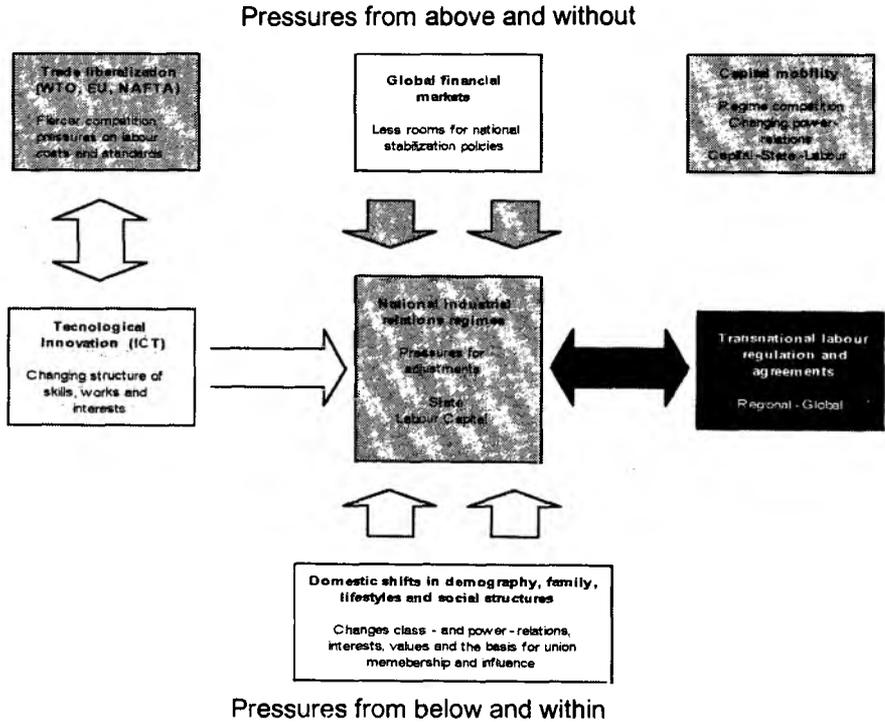
## 9. CONCLUSIONS

This work analyzed the implications for labor markets of economic integration, international trade, and internationalization of production. It discussed the mechanisms through which the globalization process puts pressure upon workers while leaving them in a situation characterized by a great insecurity. MNEs can adopt aggressive strategies in order to capture cost advantages. This is due to their possibility to move capital in a relatively fast way while undertaking international activities as well as while shifting their production processes from one location into another, being the latter regularly characterized for offering a most convenient regulatory regime. Indeed, MNEs, even without effectively executing decisions regarding off-shoring or relocation, may simply make use of a credible threat in order to obtain from trade unions bargain concessions and from governments regulatory advantages, including the possibility of a tendency towards a “race to the bottom” involving phenomena like “regime shopping” and “social dumping”.

Even if these phenomena are generally treated in a straightforward way in the public debate, in reality they are very complex. After a brief review of the literature on international trade and production that analyzed the interaction between firms and trade unions, this work turned the attention towards the role of trade unions in globalization. Trade unions are put under pressure and are called to face great challenges in the near future.

However, after the observation of Figure 1 (adopted from Dølvik, 2001), it is straightforward to note that trade unions are at the centre of a much more complex mechanism. This work discussed only the relations within and between the grey boxes, excluding from the analysis the other one, but underlining as a promising research field the relations represented by the black box.

Figure 1. Globalization and pressures on trade unionism



Source: adapted from Dølvik (2001).

## REFERENCES

- Andersen, S. K. (2006), "Nordic Metal Trade Unions on the Move: Responses to Globalization and Europeanization", *European Journal of Industrial Relations*, Vol. 12, No. 1, 29-47.
- Barros, P. P. Cabral, L. (2000), "Competing for Foreign Direct Investment", *Review of International Economics*, Vol. 8, No. 2, 360-371.
- Batra, R. (1993), *The Myth of Free Trade*, Charles Scribner's Sons, New York.
- Bhattacharya, A. Bradtke, T. Hemerling, J. Lebreton, J. Mosquet, X. Rupf, I. Sirkin, H. L. and Young, D. (2004), *Capturing Global Advantage: How Leading Industrial Companies Are Transforming Their Industries by Sourcing and Selling in China, India and Other Low-cost Countries*, Boston Consulting Group Report.

- Boccard, N. van Ypersele, T. Wunsch, P. (2003), "Comparative Advantage and Social Protection", *European Journal of Political Economy*, Vol. 19, 247-264.
- Braconier, H. Norbäck, P.-J. Urban, D. (2005a), "Multinational Enterprises and Wages Costs: Vertical FDI Revisited", *Journal of International Economics*, Vol. 67, 446-470.
- (2005b), "Reconciling the Evidence on the Knowledge-Capital Model", *Review of International Economics*, Vol. 13, No. 4, 770-786.
- Brander, J. A. Spencer, B. J. (1988), "Unionized Oligopoly and International Trade Policy", *Journal of International Economics*, Vol. 24, 217-234.
- Buccella, D. (2004), "Una Estensione del Modello di Blanchard (2000): il Caso con Due Paesi", *Studi Senesi*, Vol. 3, 528-546.
- Busse, M. 2002. "Do Labor Standards Affect Comparative Advantage in Developing Countries?", *World Development*, Vol. 30, No. 11, 1921-1932.
- Calmfors, L. Driffil, J. (1988), "Bargaining Structure, Corporatism and Macroeconomic Performance", *Economic Policy*, Vol. 3, No.6, 13-61.
- Choi, M. (2001), "Threat Effect of Foreign Direct Investment on Labor Union Wage Premium", *PERI Working Paper Series*, No. 27.
- (2006), "The Threat effect of Capital Mobility on Wage Bargaining", *Globalization and Egalitarian Redistribution*, eds. by Prenab Bardhan, Samuel Bowles and Michael Wallerstein, Princeton University Press.
- Collie, D. Vandenbussche, H. (2001), "Trade, FDI and Unions", *CEPR Discussion Paper* No. 2772.
- Cooke, W. N. (2005), "Exercising Power in a Prisoner's Dilemma: Transnational Collective Bargaining in an Era of Corporate Globalisation?", *Industrial Relations Journal*, Vol. 36, No. 4, 282-302.
- Cordella, T. Grilo, I. (2001), "Social Dumping and Relocation: Is there a Case for Imposing a Social Clause?", *Regional Science & Urban Economics*, Vol. 31, 643-668.
- Corden, W. M. Vousden, N. (2001), "Paved with Good Intentions: Social Dumping and Raising Labour Standards in Developing Countries", *Globalisation Under Threat*, ed. by Zdenek Drabek, Edward Elgar, Cheltenham.
- Danthine, J. P. Hunt, J. (1994), "Wage Bargaining Structure, Employment and Economic Integration", *The Economic Journal*, Vol. 104, No. 424, 528-541.
- Dølvik, J.E. (2001), "European Trade Unions: Coping with Globalisation?", *FAFO-paper* 2001:18.

- Driffill, J. van der Ploeg, F. (1993), "Monopoly Unions and the Liberalisation of International Trade", *The Economic Journal*, Vol. 103, No. 417, 379-385.
- Dube, A. Reddy, S. G. (2006), "Threat Effects and Trade: Wage Discipline through Product Market Competition", *SSRN-id935969*.
- EEF (2005), "Where Now for Manufacturing?", *EEF*, London.
- Ehrenberg, R. G. (1994), *Labour Markets and Integrating National Economies*, The Brookings Institution, Washington.
- EIRO (European Industrial Relations Observatory on-line) (2003), *Controversy Over Working Time*, <http://www.eiro.eurofound.ie/about/2003/06/feature/de0306109f.html>
- (2004a), *Company Relocations Cause Concern*, <http://www.eiro.eurofound.ie/about/2004/02/features/es0402205.html>
- (2004b), *New Collective Agreements Signed in Metalworking*, <http://www.eiro.eurofound.ie/about/2004/03/feature/de0403203.html>
- (2004c), "Siemens Deal Launches Debate on Longer Working Hours", <http://www.eiro.eurofound.ie/about/2004/07/feature/de0407106f.html>
- (2004d), *Relocation Under Debate*, <http://www.eiro.eurofound.ie/about/2004/11/feature/es0411101f.html>
- (2005), *Increasing Relocation of Production to Eastern Europe, India and China; Cause for Concern but Kept in Perspective*, <http://www.eiro.eurofound.ie/about/2005/03/feature/nl0503102f.html>
- (2006), *Relocation of Production and Industrial Relations*, <http://www.eiro.eurofound.ie/about/2005/11/study/tn051101s.html>
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions (Eurofound) (2006), *Key Themes in Global Industrial Relations: Minimum Wages and Relocation of production*, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg.
- European Industrial Relations Review (1993), "The Hoover Affair and Social Dumping", *EIRR* No. 230.
- Fisher, T. C. G. Wright, D. J. (1999), "Unionized Oligopoly and Trade Liberalization", *The Canadian Journal of Economics*, Vol. 32, No. 3, 799-816.
- Freeman, R. B. (1995), "Are your Wages Set in Beijing?", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 3, 15-32.

- (1996), "The Minimum Wage as a Redistributive Tool", *The Economic Journal*, Vol. 106, No. 436, 639-649.
- Galgóczi, B. Keune, M. Watt, A. (2005), "Relocation: Challenges for European Trade Unions", *DP 2005.01 ETUI-REHS Research Department*.
- Gaston, N. Trefler, D. (1995), "Union Wage Sensitivity to Trade and Protection: Theory and Evidence", *Journal of International Economics*, Vol. 39, 1-25.
- Golub, S. S. (1997), "Are International Labor Standards Needed to Prevent Social Dumping?", *Finance & Development*, IMF.
- Huizinga, H. (1993), "International Market Integration and the Union Wage Bargaining", *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 95, 249-255.
- Hunya, G. Swarzhappel, M. (2006), *WIIW Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe: Increased significance of Repatriated and Reinvested Earnings*, WIIW, Vienna.
- ILO, (2005a), *World Employment Report 2004-2005: Global Trends in Employment, Productivity and Poverty*, ILO, Geneva.
- (2005b), "The Role of Trade Unions in the Global Economy and the fight against Poverty", Background paper of the International Workers' Symposium, Geneva.
- Jerger, J. (2002), "Globalization, Wage Setting, and the Welfare State", *Journal of Policy Modeling*, Vol. 24, 1-18.
- Jovanović, M. N. (2006), *The Economics of International Integration*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Kalotay, K. (2004), "The European Flying Geese New FDI Patterns for the Old Continent?", *Research in International Business and Finance*, Vol. 18, 27-49.
- (2006), "The Impact of EU Enlargement on FDI Flows", *International Finance Review*, Vol. 6, 473-499.
- Krugman, P. (1995), "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 1, No. 1, 327-62.
- Krugman, P.; Lawrence, R. Z. (1994), "Trade, Jobs, and Wages", *Scientific American*, Vol. 270, No. 4, 44-49.
- Lawrence, R. Z. Slaughter, M. J. (1993), "International Trade and American Wages in the 1980s: Giant Sucking Sound or Small Hiccup", *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, Vol. 1, 161-226.

- Leahy, D. Montagna C. (2000), "Unionisation and Foreign Direct Investment: Challenging Conventional Wisdom?", *The Economic Journal*, Vol. 110, 80-92.
- Leamer, E. E. (1993), "Wage Effects of a U.S.-Mexican Free Trade Agreement", *The Mexico-U.S. Free Trade Agreement*, ed. Peter M. Garber, MIT Press, Cambridge, MA.
- (1994), "Trade, Wages and Revolving-Door Ideas", *NBER Working Paper* No. 4716.
- Markusen, J. R. (1997), "Trade versus Investment Liberalization", *NBER Working Paper* No. 6231.
- 2002. *Multinational Firms and the Theory of International Trade*, MIT Press, Cambridge, MA.
- Martin, W. Maskus, K. E. (2001), "Core Labor Standards and Competitiveness: Implication for Global Trade Policy", *Review of International Economics*, Vol. 9, No. 2, 317-328.
- McKinsey Global Institute, (2005), *The emerging global labour market*, <http://www.mckinsey.com/mgi/publications/emerginggloballabourmarket/index.asp>
- Mezzetti, C. Dinopoulos, E. (1991), "Domestic Unionization and Import Competition", *Journal of International Economics*, Vol. 31, 79-100.
- Naylor, R. (1998), "International Trade and Economic Integration when Labour Markets Are Generally Unionised", *European Economic Review*, Vol.42, 1251-1267.
- (1999), "Union Wage Strategies and International Trade", *The Economic Journal*, Vol. 109, No. 452, 102-115.
- Naylor, R., Santoni, M. (2003), "Foreign Direct Investment and Wage Bargaining", *Journal of International Trade and Economic Development*, Vol. 12, No. 1, 1-18.
- Pizzuti, F. R. (2001), "Globalization, welfare state and social dumping", *Globalization, Institutions and Social Cohesion*, eds. Maurizio Franzini and Felice R. Pizzuti, F. R Springer, New York.
- Pulignano, V. (2005), "EWCs' Cross National Employee Representative Coordination: A Case of Trade Union Cooperation?", *Economic and Industrial Democracy*, Vol. 26, No. 3, 383-412.
- Rodrik, D. (1997), *Has Globalization Gone too Far?*, Institute for International Economics, Washington.
- Rojec, M. Damijan J. P. (2005), *Relocation Via Foreign Direct Investment from Old to New EU Member States. Scale and Structural Dimension of the Process*, Mimeo, University of Ljubliana.

- Sachs, J. D., Shatz, H. J. (1996), "U. S. Trade with Developing Countries and Wage Inequality", *The American Economic Review*, Vol. 86, No. 2, 234-239.
- Sachwald, F. (2005), *Impact of Changing Location on Foreign Direct Investment*, Tokyo Club Foundation for Global Studies, Tokyo.
- Sinn, H. (2001), "Social Dumping in the Transformation Process?", *NBER Working Paper* 8364.
- Sleuwaegen, L. Pennings, E. (2006), "International Relocation of Production: Where Do Firms Go?", *Scottish Journal of Political Economy*, Vol. 53, No. 4, 430-446.
- TUAC, (2004), "Trade, Offshoring of Jobs and Structural Adjustment: The Need for a Policy Response", *Trade Union Advisory Committee to the OECD Discussion Paper*, <http://www.tuac.org/statement/communiq/LiasonCom04.pdf>
- UNCTAD, (2005), *World Investment Report 2005*, UNCTAD, Geneva.
- Wills, J. (1998), "Taking on CosmoCorps? Experiments in Transnational Labor Organization", *Economic Geography*, Vol. 74, No. 2, 111-130.
- Wood, A. (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World*, Clarendon Press, Oxford.
- Wood, A. (1995), "How Trade Hurt Unskilled Workers", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 9, No. 3, 57-80.
- Zhao, L. (1995), "Cross-hauling Direct Foreign Investment and Unionized Oligopoly", *European Economic Review*, Vol. 39, 1237-1253.
- (1998), "The Impact of Foreign Direct Investment on Wages and Employment", *Oxford Economic Papers*, Vol. 50, 284-301.



## LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS: CRECIMIENTO O DEPENDENCIA

Carmen Añez Hernández\*  
FACES, LUZ

### Resumen:

Los países de América Latina vienen realizando esfuerzos de integración entre el Estado, el capital nacional y los diferentes sectores de la sociedad, con el objetivo de construir una base económica impulsada por el modelo de desarrollo endógeno. Dentro de esta perspectiva, se busca impulsar el avance y la competitividad de las pequeñas empresas, como una forma de alcanzar el bienestar económico y social, la creación de empleo y erradicar la pobreza. El trabajo tiene como propósito, explorar la inserción de las pequeñas empresas en las cadenas productivas desde la nueva perspectiva de desarrollo. Para tal fin, se realizó una breve descripción de las políticas públicas propuestas para motorizar las pequeñas empresas, se analizan las cadenas productivas como estrategia de desarrollo de las Pymes, y las limitaciones que presentan para su crecimiento y competitividad. La metodología utilizada consistió en una revisión bibliográfica sobre cada uno de los aspectos relacionados con el objeto de estudio, que sirvió de base para construir una posición crítica acerca de la inserción de las pequeñas empresas en las cadenas productivas. Se concluye, que en las cadenas productivas las Pymes mantienen una relación inestable y de dependencia con las grandes empresas o el Estado, situación que afecta a dichas unidades de producción al no poder jugar un papel decisivo, ni competir como parte de la red, conformándose con subsistir de una forma parcial en el mercado.

**Palabras Claves:** Pequeñas empresas, Estado, cadenas productivas, crecimiento, dependencia.

### INTRODUCCIÓN

Todo cambio paradigmático relacionado al desarrollo, donde interactúan lo económico, lo político y lo social, es producto de desviaciones, de anomalías, o falta de respuestas a los intereses que responde. Es por eso, que se han ido gestando diferentes concepciones de desarrollo vinculadas a la variabilidad del entorno, complejizando en algunos casos la interpretación de nuestras realidades.

En esta complejidad de la realidad y del agotamiento de los modelos implementados a nivel mundial, surge como respuesta el desarrollo endógeno, considerado por los gobiernos de América Latina como un nuevo estilo de enfrentar la intromisión de los países dominantes, de los órganos multilaterales y del capital extranjero en las decisiones de la política económica, social, entre otras.

Ahora bien, los problemas de las sociedades latinoamericanas producto de la implementación de políticas neoliberales que no se corresponden a sus reali-

---

\*carmenanez@hotmail.com

dades, induce a plantear una postura ofensiva y defensiva de los Estados-Nación con el propósito de retomar sus funciones básicas y reorganizar el aparato público para la consecución de una mejor distribución de las responsabilidades y beneficios en torno al desarrollo endógeno. Dicho argumento, es compartido por Lo Vuolo (2001: 148), al señalar que entre *"las alternativas para enfrentar los problemas sociales, económicos, políticos, ambientales, la exclusión de los mercados internos en el mercado internacional y la pobreza, entre otros, tiene sólido fundamento el planteamiento de la redefinición del Estado como eje de un sistema de políticas públicas alternativas"*. Esto conllevaría a desterrar de las administraciones la cultura de asumir políticas impuestas que han conducido a los países al deterioro y precarización de la gran mayoría de las poblaciones. Sunkel (2005), al respecto sostiene, que se requiere una acción pública del Estado que esté al frente de la acumulación, del desarrollo productivo, que actúe en lo social, etc., ya que el modelo de mercado ha fracasado en todos los sentidos, el Estado tiene que ponerse a servicio de la ciudadanía.

Esto implica diseñar políticas, estrategias y acciones que consoliden un desarrollo autóctono, humanista y equitativo, con base a sus potencialidades, recursos naturales, capital privado, capital humano, entre otros. En este orden de ideas, Sunkel (2005: 155), resalta la necesidad *"de un nuevo papel del Estado y de un proyecto nacional, para generar desde adentro las condiciones para la transformación y no depender exclusivamente de la demanda externa"*. Por consiguiente, se requiere un Estado con una acción pública que oriente conjuntamente con los diferentes sectores de la sociedad, *"tales como cooperativas, pequeñas empresas, formas diferentes de asociaciones de ciudadanos o incluso formas de asociación de empresas privadas para cumplir con una función pública en consonancia con lo social; para corregir las causas y consecuencias que ha dejado el modelo neoliberal o de mercado"* (Sunkel 2005: 155).

El nuevo entorno signado por el desarrollo endógeno, plantea reconocer la relevancia de las medianas empresas, asignándole un rol fundamental en la dinámica económica y social de cualquier país. Es por esto que, de acuerdo a Vázquez (2005: XI), *"están cambiando las formas de organización de las empresas y sus pautas de localización, transformándose los modelos de desarrollo"*. Dicho reordenamiento es la forma de alcanzar la solidez de este sector empresarial imprescindible para el fortalecimiento del sistema económico. Por lo tanto, la consolidación del desarrollo endógeno implica recuperar a la pequeña empresa, definiendo como estrategia su incorporación a las cadenas productivas. La finalidad es impulsarlas como el motor que oriente el desarrollo económico hacia una sociedad justa, equitativa, e igualitaria, función que le ha sido arrebatada por la privatización, por el mercado, y por el neoliberalismo. En este marco, el encadenamiento constituye el núcleo central de la política industrial, con lo cual se

propiciaría la generación de valor agregado, una mayor productividad y el mejor desempeño de las Pymes en el mercado.

Ante esta concepción, se considera necesario explorar la inserción de las pequeñas empresas en las cadenas productivas desde la óptica de una nueva concepción de desarrollo. Por lo tanto, surgen las siguientes interrogantes: ¿Qué estrategias se plantean para la recuperar e insertar a las pequeñas empresas en las cadenas productivas? ¿Las pequeñas empresas insertas en cadenas productivas alcanzan crecimiento y competitividad?

## 1. POLÍTICA PÚBLICA Y PEQUEÑAS EMPRESAS

En los países latinoamericanos la economía se orienta por los patrones de desarrollo o lineamientos del mercado global, implantándose procesos de desverticalización, especialización productiva, el crecimiento de las variables macroeconómicas en detrimento de las variables micro, entre otros, lo cual explica el estancamiento de los mercados internos, afianzando el posicionamiento de las economías extranjeras. Sin embargo, los países están despertando al sacrificio que les ha impuesto la globalización, proponiendo como tendencia alcanzar su propio desarrollo, poniendo fin a las características que los define como dependientes y atrasados.

Dichos países comienzan a realizar un esfuerzo para salir de la dependencia, destacándose como primera acción una nueva relación entre el Estado y los sectores productivos, con la finalidad de definir de acuerdo a las potencialidades y recursos naturales una nueva economía basada en el modelo endógeno. Es decir, se está enfocando el desarrollo hacia la reestructuración de los elementos claves que conforman el mercado interno, tales como: nuevas formas de organización de la producción, de vinculación con los mercados, tanto de las regiones como los externos, el aseguramiento de la calidad de la producción y de los servicios.

A este planteamiento hay que agregar que no sólo se están diseñando estrategias que permitan consolidar una base productiva con criterios meramente económicos, sino que se incorpora el término de economía social, que implica equidad, igualdad de oportunidades, participación democrática, mejores condiciones de vida, bienestar social, entre otros. Visto de esta forma, al menos en el discurso político de los gobernantes se entreteje una visión con sensibilidad social y antiglobalización, lo que representa una transformación socioeconómica y política trascendental para los países y ciudadanos.

En este contexto, una de las fuerzas motrices para lograr la dinámica de la economía junto con el desarrollo social, son las pequeñas y medianas empresas.

En esta línea, la condición básica es que dichas unidades se constituyan en la forma de organización económica más adecuada y se transformen en agentes dinámicos de crecimiento, adoptando estrategias emprendedoras que les permitan posesionarse en el mercado. Al respecto Rincón (2005), afirma que el peso de las Pymes en los sistemas productivos locales es más claro dentro de la corriente del desarrollo endógeno. Es por eso, de acuerdo a Vázquez (2005: 154), *"que en los últimos años han aparecido incubadoras de empresas, centros de empresas e innovación, así como iniciativas que impulsan la capacidad emprendedora de grupos sociales-objetos como los jóvenes, mujeres, pequeños productores, empresarios y emprendedores. La iniciativa de dichos grupos sociales está permitiendo la endogenización como parte de la nueva política económica"*.

En atención a este señalamiento, se está diseñando a nivel de los gobiernos regionales, políticas y acciones específicas para este sector. A título ilustrativo el Estado venezolano, plantea alcanzar el equilibrio económico, a través de el reordenamiento de la política económica, con la finalidad de estimular la diversificación de la producción acompañada de un conjunto de medidas que, *"permitan el desarrollo de una poderosa economía social, conformadas por microempresas, nuevas formas cooperativas, pequeñas y medianas empresas, entre otras, las cuales se consideran como un subsector estratégico de la repotenciación de las cadenas productivas aguas abajo. Para tal fin, su organización será establecida a través de redes, motivando así la recuperación y expansión de las PYMES"* (República Bolivariana de Venezuela, 2001: 22).

De igual forma, en Brasil desde mediados de los años 80 y principios de los 90, se dio inicio a la apertura gradual del mercado nacional, a través de las PYMES industriales, implementando como filosofía el polo de modernización empresarial, buscando *"estimular a las micro y pequeñas empresas industriales y comerciales, para actuar de manera conjunta con las grandes empresas en el logro de la competitividad y mejorar la eficiencia colectiva de las PYMES"* (Silvio et al, 1992: 5).

En Perú, el gobierno aprueba el Decreto 017, donde se establece *"la promoción del desarrollo de los productores agrarios organizados en cadenas productivas, para lograr una agricultura desarrollada, sostenible económica, social y ambientalmente"* (Álvarez et al, 2005: 11). Así mismo, en Colombia, Ecuador, México, Uruguay, entre otros países de América Latina, se está propiciando el desarrollo de la pequeñas empresas a través de la estrategia de las cadenas productivas, donde interactúan con las grandes empresas estableciendo acuerdos, vínculos, compromisos, para coordinar la producción en base a los recursos naturales, humanos, financieros y tecnológicos.

Por otra parte, dichas unidades de producción no sólo la están concibiendo los Estados como elementos fundamentales para la producción y distribución de bienes y servicios intermedios y finales, sino también como una red social generadora de empleo y bienestar social para la población activa excluida del mercado.

La revalorización de la pequeña y mediana empresa ante el nuevo rumbo de política económica adoptada, abre en los países latinoamericanos un nuevo horizonte para las pequeñas unidades de producción, ya que sus proyectos comienzan a ser viables. Este cambio significa una redefinición de las políticas y prioridades de los gobiernos, con una fuerte orientación hacia el fortalecimiento del pequeño empresario.

En definitiva, el nuevo rumbo por el que trata de orientarse nuestras sociedades, significa para las pequeñas empresas su revalorización en el sector productivo y de servicios. En este contexto, *“la aplicación de políticas públicas orientadas a fortalecer a las empresas de menor porte adquiere una significación y alcance sustancial, ya que por primera vez en años se encuentran frente a la posibilidad cierta de afianzarse como el núcleo del tejido productivo, dentro de un esquema que no sólo las incluye sino que las coloca en el centro mismo de la dinámica de la recuperación”* (Poli, 2005: 12).

Ahora bien, para lograr el fortalecimiento y competitividad del pequeño y mediano empresario en el mercado, los gobiernos están planteando como estrategia su inserción en las cadenas productivas o redes. Esta estrategia se presenta como la herramienta clave para crear igualdad de condiciones en el mercado que favorezca una mayor eficiencia productiva. En este sentido, las cadenas productivas o redes contribuirán, según Poli (2005: 12), a la *“integración regional y sectorial de las pequeñas y medianas empresas y tiene por objeto promover y desarrollar desde el ámbito local políticas de apoyo a las empresas para impulsar su crecimiento y consolidación en todo el territorio nacional”*.

## **2. LAS PEQUEÑAS EMPRESAS EN LA CADENA PRODUCTIVA**

El Estado decide intervenir en la actividad económica para fortalecer las pequeñas empresas. Desde lo público se considera necesario, en medio de las nuevas circunstancias que encara la economía venezolana, establecer otras maneras de relacionarse con los agentes del proceso económico. Para tal efecto, se propone como estrategia la conformación de redes o cadenas productivas, que de acuerdo a Álvarez et al (2005: 15), *“es el sistema que articula a los agentes económicos interrelacionados por el mercado, que participan en un mismo proceso productivo, desde la provisión de insumos, la producción, la conservación, la transformación, la industrialización y la comercialización hasta el consu-*

*mo final de un determinado producto*", se trata por lo tanto, de especificar y determinar conforme a Posadas (2005: 45), *"los itinerarios por los cuales transcurre un producto o servicio determinado dentro del sistema de producción-transformación-distribución, así como sus diferentes encadenamientos"*.

La propuesta de las cadenas productivas se relaciona estrechamente con las nuevas estrategias de participación de diferentes actores económicos, y con la creación de nuevos espacios organizativos para que se den los encuentros entre los diferentes actores de una cadena, con el fin de constituirse en la palanca de la política industrial.

Una de las principales tendencias en la economía moderna, según Fernández (2005: 132), es *"la reestructuración de los negocios imponiéndose las formas de relaciones interempresa, particularmente aquellas que envuelven pequeñas y medianas organizaciones"*. En este orden de ideas, Vázquez (2005: 49), afirma que, *"los sistemas productivos forman una red que gira alrededor de un gran número de pequeñas y medianas empresas y un puñado de grandes compañías que se articulan en un sistema de relaciones comerciales, sociales, profesionales y de subcontratación"*, ganando relevancia el desarrollo de redes de empresas que buscan reducir costos, compartir riesgos, aumentar la especialización y establecer organizaciones ágiles y flexibles.

La incorporación de las pequeñas empresas en las cadenas o redes se realiza a través de la subcontratación con grandes empresas, o con el Estado, ofreciendo sus servicios o productos muy puntuales en pequeñas series, tratando de adecuarlos a la demanda exigida. La subcontratación es asumida como parte de la política de desarrollo de las Pymes y de la apertura económica del sector industrial, ante la necesidad de liberalizar el mercado regional y fortalecer la competitividad.

El Estado para materializar la propuesta de la cadena productiva ha venido realizando subcontrataciones o convenios entre las industrias básicas y pequeñas empresas. Entre estos podemos señalar, el Convenio de Aseguramiento de Materias Primas y Productos Semielaborados del Sector Hierro y Acero entre *"el Ministerio de Industrias Básicas y Minería; CVG Ferrominera Orinoco, y el sector transformador representado por la Sociedad Civil, Empresarios Metalmecánicos, Cámara de Fabricantes, Cámara de Pequeños-Medianos Industriales y Artesanos* (República Bolivariana de Venezuela, 2005: 1a). Dicho convenio impulsa relaciones entre diferentes sectores o unidades de producción, para garantizar el apoyo interempresarial y así alcanzar un alto valor agregado nacional.

En dicho convenio se utiliza la subcontratación de empresas especializadas, las cuales tienen dominio en fabricación de producto o servicio (Cámara de Pe-

queños-Medanos Industriales y Artesanos), y los subcontratistas económicos y estructurales, los cuales se tratan de empresas medias, que por escala de producción y por tecnología de producto, se constituyen en piezas casi indispensables en la cadena productiva (Empresarios Metalmecánicos, Cámara de Fabricantes).

Para ser partícipe de la red o cadena productiva, las pequeñas empresas deben poseer una serie de características, entre las cuales se encuentran: organizaciones formalmente establecidas, adelanto tecnológico, solvencia económica y financiera, experiencia en fabricación de productos y tener un mercado cautivo.

Seleccionada la mediana o pequeña empresa, tiene que cumplir con los requisitos que el Estado establece para mantenerse en la cadena, entre los cuales se encuentran: compromiso real y exclusivo de la empresa productora o transformadora en suministrar las ventajas en cuanto a calidad, cantidad, oportunidad y precios, a los restantes eslabones de la cadena productiva, así como generar valor agregado nacional y satisfacer prioritariamente el mercado nacional (República Bolivariana de Venezuela, 2005a). Se puede entender que se persigue establecer relaciones de exclusividad, lo que impone a las pequeñas y medianas unidades de producción depender de las condiciones y exigencias del cliente, así como tener la capacidad de reestructurar su organización, ampliar su capacidad de producción, innovar en cuanto al producto o servicio, entre otros, para continuar casado con su cliente exclusivo. Ello obliga a apartarse de otros clientes y atarse sólo a uno, perdiendo mercado, así como, posibilidades de crecimiento.

Conviene señalar que en el proceso productivo, el Estado a través de la CVG Ferrominera es quien garantiza el suministro de la materia prima al eslabón que se encarga de elaboración de productos semielaborados y éste a su vez traspassa dichos productos al eslabón transformador; terminado el proceso productivo, el producto final pasa al consumidor que puede ser la propia CVG o el mercado nacional.

Otro caso relevante de cadenas productivas es el implementado para garantizar la seguridad alimentaria en el país, instrumentándose una serie de estrategias a través del Ministerio de Alimentación, el cual tiene como función principal *“elaborar y controlar las políticas, normas y procedimientos referidas a la organización, gestión y control de la producción, transformación, distribución y comercialización de los productos alimenticios del país”* (Ministerio de Alimentación, 2006). En esta dirección, Ortega (2005: 5) destaca, *“la incorporación de productores nacionales como proveedores de la red de distribución, haciendo énfasis en las pequeñas y medianas empresas y motivando la constitución de cooperativas productivas”*. Dicha red se concreta con la creación de MERCAL, cuya función es realizar el mercadeo y comercialización al mayor y detal de productos alimenticios, incorporando al grupo familiar, a las pequeñas empresas y coope-

rativas organizadas, mediante puntos de comercio fijos y móviles, desarrollando una imagen corporativa en todos sus procesos (MERCAL, 2005). En este caso, se utiliza la subcontratación de pequeños productores agrícolas, pequeñas y medianas empresas intermediarias y distribuidoras, cooperativas, así como abastos ubicados en zonas marginales, de acuerdo a Díaz (1996: 49), se *“involucran pequeños empresarios que producen materia prima con bajo valor agregado, o sencillamente trabajo no calificado”*.

Analizando los dos casos presentados de cadenas productivas, se observa en términos generales, cómo el Estado al promover actividades económicas compartidas con diferentes actores económicos, domina y controla la cadena productiva al establecer las condiciones y ser el suministrador de la materia prima para su transformación y distribución del producto final, logrando una mayor flexibilidad de las condiciones de negociación con los más débiles de la cadena, y reducir los costos de producción.

Por otra parte, la subcontratación establece la subordinación dentro de la cadena productiva de los pequeños y medianos empresarios, así como relaciones de carácter asimétricas y jerárquicas, visualizándose explícitamente el actor que domina y coordina, a través de relaciones de poder que marcan y orientan la dinámica de la red. En este orden de ideas, Vázquez, (2005: 51) señala, quien domina la cadena *“controla las actividades y recursos estratégicos de la red, convirtiéndose el poder en un elemento nuclear del funcionamiento que se ejerce a través de mecanismos de interdependencia”*. En concordancia a este planteamiento, González (2004), plantea que, en la actualidad, las pequeñas y medianas empresas se complementan con las actividades productivas de las empresas privadas o públicas, estableciendo relaciones precarias, sufriendo su influencia, lo cual minimiza sus posibilidades de desarrollo.

De acuerdo a dichos señalamientos, las pequeñas empresas se insertan en las cadenas o redes, buscando seguridad, información, conocer nuevas tecnologías y un mayor grado de especialización, según los condicionamiento que impone el mercado, pero fundamentalmente, de acuerdo a Fernández (2005: 128), es para *“asegurar su supervivencia y garantizar su desarrollo equitativo”*, ante la inexistencia de una cultura para la cooperación que permita consolidar un sector productivo competitivo.

En este sentido, conviene señalar que las cadenas productivas *“son una forma de organización que presenta un equilibrio inestable, debido a los diferentes intereses de las organizaciones dentro de la red”* (Vázquez, 2005: 52), situación que afecta a las Pymes al no poder jugar un papel decisivo, ni competir como parte de la red de producción, experimentando por el contrario, enormes dificultades para adaptarse, mantenerse y desarrollarse en un entorno lleno de

incertidumbre, lo cual ocasiona una alta mortalidad de dichas unidades de producción, así como la ruptura e inestabilidad de la cadena.

Ahora bien, si el objetivo de la conformación de las cadenas productivas es propiciar el crecimiento de las Pymes y convertirse en el factor clave de desarrollo, los resultados hasta el momento no son favorables. Si se entiende el desarrollo de un país desde la óptica del crecimiento económico, de la competitividad nacional e internacional, entre otros, se está sólo diseñando estrategias de ajustes donde no tiene cabida la igualdad de oportunidades, el reparto equitativo, la eficiencia, la equidad, la justicia social y el equilibrio. Por lo tanto, seguimos transfiriendo y aplicando estrategias que siguen impregnadas e influenciadas por el mercado.

### **3. ¿CRECEN Y COMPITEN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DENTRO DE LAS CADENAS PRODUCTIVAS?**

Al indagar sobre la situación de las pequeñas empresas, nos encontramos que en su mayoría tienen escasas posibilidades de sobrevivir dentro de las cadenas productivas, y por ende, en el mercado.

Las pequeñas empresas por poseer precarias condiciones para intervenir y desarrollarse en el sector productivo al cual pertenecen, están siendo afectadas por las continuas reformas y estrategias impuestas por el mercado, a pesar de las políticas públicas de reactivación de dichas unidades. Estudios realizados por la CEPAL (2003), señalan que la participación relativa de las Pymes en la estructura industrial, tanto a nivel de ventas como de producción, no es significativa, ya que las empresas grandes se encargan de la producción de bienes de consumo, o el Estado los importa, evidenciándose la poca productividad en las Pymes, sufriendo un paulatino debilitamiento y desaparición del mercado.

Este factor contribuye a la conformación de una serie de limitantes para el desarrollo de las pequeñas empresas, por ello es poco atractivo para los sectores financieros otorgarles créditos; ya que según Rodríguez (2000: 108), *“la capacidad de generar excedentes las pequeñas empresas es porcentualmente baja, así como su capital, por lo tanto los créditos solicitados de acuerdo a la banca no se justifica el trámite administrativo que se realiza, ni se garantiza el pago de intereses y de capital por parte del pequeño empresario”*.

Con respecto al financiamiento por parte del Estado, este está presente en todos los discursos, sin embargo, son muy pocas las pequeñas empresas atendidas, no por que no existan mecanismos creados, sino obedece según Rodríguez (2000: 109), a que *“los pequeños empresarios no los sienten suyos, no les son*

*cercanos, no logran entenderlos plenamente y por lo tanto no logra utilizarlos*". Esto afecta la capacidad de inversión en activos fijos, en la modernización de la tecnología, en la ampliación de la producción, entre otros. Entre otros factores que afectan a las pequeñas empresas, se encuentra la casi inexistencia en sus organizaciones de procesos técnico-administrativos y comerciales, deficiencia que se manifiesta en la falta de estudios de mercado, desconocimiento de estrategias empresariales, de sistemas de mantenimiento técnico, entre otros. Por otra parte, el pequeño empresario y su personal no están capacitados, sus conocimientos son empíricos, lo cual genera problemas organizacionales y de gestión.

Más allá de las limitaciones internas que puedan arrastrar las pequeñas empresas, su reconversión y desarrollo como política de Estado, también se convierte en una camisa de fuerza que limita su crecimiento. En el caso de la política diseñada por el Estado venezolano, se aprobó el Acuerdo Marco de Corresponsabilidad para la Transformación Industrial, en el cual se establece dar prioridad a aquellas empresas que presenten características cónsonas con los intereses del Estado, entre las cuales se encuentran, *"que formen parte de una cadena productiva prioritaria, que tengan potencial de articulación en redes productivas vinculadas a núcleos de desarrollo endógeno, que tengan capacidad ociosa, que tengan potencial para incorporarse a la estrategia de complementariedad en el marco del proceso de integración latinoamericana y caribeña"* (República Bolivariana de Venezuela, 2005b: 1). Dichas características no favorecen al conjunto de las pymes, convirtiéndose en una condición casi excluyente para su inserción en las cadenas productivas y en el contexto de la competitividad del mercado interno e internacional. Este tipo de pensamiento lineal *"no sólo ignora la enorme heterogeneidad de las Pymes, lo cual le da poca utilidad a la formulación de políticas y estrategias para su crecimiento"* (Carrillo, 2005: 21).

A pesar de esto, es importante resaltar, que las Pymes ante sus condiciones precarias insisten en tratar de recibir bondades por parte del Estado. Delgado (2005) plantea, que esta postura es un factor limitante para su desarrollo. Con esto quiere señalar que dichas unidades productivas pretenden que el Estado asuma la responsabilidad del mejoramiento de sus condiciones creando una relación de dependencia. *"Depender de la idea que papá Estado puede salvarlas si caen en crisis o ante cualquier eventualidad para la cual no estén preparadas, impide la solidez y crecimiento en el mercado"* (Delgado, 2005: 12)

Por otra parte, a pesar del esfuerzo de los países latinoamericanos por definir políticas dirigidas hacia el desarrollo endógeno, no han podido deslastrarse de los lineamientos impuestos por los países desarrollados, los cuales exportan capital, tecnología, know-how, formas de organización y de producción, obligando a los Estados-Nación a utilizar el poder como palanca para la intromisión de dichos lineamientos que favorecen los intereses de los grupos dominantes y no

la de nuestros países. En este sentido, cabe destacar de acuerdo a Moya (2005), que no se puede competir en un mundo donde cada vez más caen las barreras comerciales, sin atenerse a las reglas de la competitividad. El mismo autor señala, que con la globalización las comunicaciones son más fáciles y el transporte a nivel mundial, lo que hace que las Pymes se enfrenten a competidores internacionales, por lo tanto caen en clara desventaja.

Pareciera que el destino de las pequeñas empresas es integrarse verticalmente en cadenas productivas, cuya relación dependerá de las estrategias y exigencias de las grandes empresas o de los Estados, lo cual no le asegura su permanencia en la cadena ni en el mercado. En este sentido, Rosales (2000: 84) sostiene que, *“la ansiedad por conseguir una orden de compra de un cliente grande sin evaluar la rentabilidad y la posibilidad de satisfacerla, impide que muchas empresas pequeñas perduren”*. Por otra parte, hay que tomar en cuenta que tanto las empresas públicas como privadas, están sujetas a las incertidumbres o cambios de orden político, social y del mercado. Al introducirse cambios, éstas se enfrentan a desequilibrios que conducen como primera decisión a disminuir sus relaciones con algunos eslabones del proceso productivo, rompiéndose la cadena. En este orden de ideas, Delgado (2005: 12), señala que *“la asimetría de las dinámicas de las firmas de distinto tamaño se ha constituido en un factor que debilita las cadenas productivas y el desarrollo de procesos de aprendizaje en red”*. Por otra parte, en la mayoría de las cadenas se establece una relación radical o de conveniencia que no favorece a los diferentes actores económicos, dejando a un lado planes asociativos que conduzcan a la competencia de los proveedores, intermediarios, entre otros.

En síntesis, la situación de las pequeñas empresas de acuerdo a las condiciones que presentan, parece sugerir que su crecimiento, independencia y competitividad esta muy lejos, al no poder enfrentar las vicisitudes del entorno, convirtiéndose ese anhelo en una pesada carga, subsumiéndose en la idea de la sobrevivencia. Por lo tanto, las pequeñas empresas se ven obligadas a depender directamente de las grandes empresas o del Estado para mantenerse en el mercado. Esto las obliga a incorporarse en redes informales o poco estables, y no en redes formales de colaboración interempresarial, donde los procesos de aprendizaje sean sistemáticos que les permita resolver los problemas eventuales.

## CONCLUSIONES

El planteamiento alternativo para el crecimiento y competitividad de las pequeñas empresas bajo la concepción del desarrollo endógeno, se convierte nuevamente en una promesa de los gobiernos regionales. Se puede afirmar que

muy pocos países de América Latina se acercan a dicho modelo y mucho menos al desarrollo de las pequeñas empresas como motor de la economía.

El encadenamiento productivo tan promocionado como política de crecimiento y consolidación de las Pymes, es una propuesta genérica que no puede ser aplicada en la mayoría de estas unidades productivas, ya que su viabilidad depende del entorno en el cual se desenvuelven y de las características que presentan, elementos que deben tomarse en cuenta para elegir propiciar su inserción en el mercado.

Las Pymes no pueden seguir tratadas como un sector homogéneo, al cual se le puede diseñar recetas desde las políticas públicas o de los lineamientos del mercado, bajo una concepción sesgada de su realidad.

Las cadenas productivas han permitido la integración vertical, donde las fases del proceso productivo, así como la especialización y flexibilización de los procesos son controladas y centralizadas por el actor económico que tenga más peso dentro de la cadena, bien sea el Estado o una gran empresa. Esto avala la funcionalidad del modelo económico capitalista, el cual busca la fragmentación social e incrementar la acumulación del capital.

La integración de las pequeñas empresas en la cadena productiva a través de la subcontratación, abre el camino para que el Estado o grandes empresas se provean de insumos, productos semielaborados o servicios, así como para establecer una relación intermedia, donde las Pymes actúan pasivamente aceptando ordenes y condiciones, constituyéndose relaciones inestables.

Por otra parte, con la subcontratación se obliga a las pequeñas empresas a realizar una sola actividad o producto, impidiendo la diversificación de la producción, su crecimiento para interactuar y competir libremente en el mercado. Así mismo, establecen una relación que no es permanente ni estable, ya que se mide su capacidad de respuesta y adecuación a los cambios del entorno, condición que no se cumple producto de las limitaciones que presentan en cuanto a la actualización de la tecnología, de la información del mercado, de su capacidad de diversificar sus productos, ampliar su productividad, entre otras. Dicha realidad presiona al contratante a prescindir del contrato, ocasionando pérdidas a las Pymes y la ruptura de la cadena productiva.

La opción de las Pymes en las cadenas productivas es mantenerse para subsistir en el mercado, quedando muy lejos la promesa de ser el motor del desarrollo económico.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez Navarro, Marino; Riveros Serrato, Hernando; Rojas Rueda, Manuel (2005), *Orientaciones Generales para la Promoción y Apoyo a las Cadenas Agroproductivas en el Perú*, DGPA-MINAG, ILCA, PDRS-GTZ, Lima.
- Carrillo, Jorge (2005), *Seminario sobre Desarrollo de la Competitividad*, Chihuahua, Clulh.
- CEPAL (2003), *Las Pequeñas Empresas en Países Subdesarrollados*.
- Delgado, Fernando (2005), "Debilidades de las PYMES. Microempresas Venezolanas en Relación a la Calidad y Productividad", *Foro de la Cátedra: Tópicos Gerenciales del Programa Gerencia de Calidad y Productividad*, área Postgrado, FACES, Universidad de Carabobo, Venezuela.
- Díaz, Álvaro (1996), "Las Dimensiones Macroeconómicas y Empresariales de la Flexibilidad Productiva", *Revista Capítulos*, No. 48. Octubre-Diciembre.
- Fernández Da Silva, Teodomiro (2005), "La cooperación interempresarial: nuevas estrategias empresariales para pequeñas empresas en el proceso de desarrollo local", *Revista Pasos*, Vol. 3. No. 1, pp. 125-141.
- González, Sergio H. (2004), *El desarrollo de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un Reto para la Economía Mexicana*, IIES C.A., México.
- Lo Vuolo, Rubén (2001), *América Latina y la Renta Básica a la Luz del caso de Argentino*, Raventós Daniel (Coord), *La Renta Básica por una ciudadanía más libre, más igualdad y más fraterna*, Ariel Ciencias Políticas, España.
- MERCAL (2005), <http://www.mercal.gov.ve>
- Ministerio de Alimentación (2006), <http://www.minal.gob.ve>
- Moya, Juan José (2005), *Cadena- Productividad*, Mimeografiado, Perú.
- Ortega Brito, Elizabeth (2005), *La Industria de Agroalimentos Venezolana: hacia una nueva configuración socio-productiva*, Centro de Estudios de Desarrollo, Universidad Central de Venezuela, Caracas.
- Poli, Federico (2005), *Política Pública para las PYMES*, Mimeografiado, Argentina.
- Posadas, Luis Ángel (2005), *Cadenas Productivas Pequeñas y grandes Empresas*, Mimeografiado, Universidad de la Plata, Argentina,
- República Bolivariana de Venezuela (2001), *Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007*, Caracas.

- (2005a), *Convenio de Aseguramiento de Materias Primas y Productos Semielaborados del Sector Hierro y Acero*, Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, No. 38.271, Caracas.
- (2005b), *Acuerdo Marco de Corresponsabilidad para la Transformación Industrial*, Caracas.
- Rincón Bermúdez, Emilia (2005), *Los Nuevos Desafíos de las PYMES y Desarrollo Endógeno*, Ariel Ciencias Políticas, España.
- Rosales Linares, Ramón (2000), *Estrategias Gerenciales para la Pequeña y Mediana Empresa*, Ediciones IESA, Venezuela.
- Rodríguez Heredia, René (2000), *La autogestión como forma de promoción y administración de Pequeñas Empresas*, FUNDACOMUN-ILDIS La Pequeña Empresa en el Desarrollo de América Latina, Caracas.
- Dos Santos, Silvio A.; Ratter, Enrique y Valtor, Beraldol (1992), "Polos de Modernización Empresarial: una experiencia de modernización tecnológica y gerencial de micro y pequeñas empresas industriales a través del esfuerzo colectivo y compartido", *Revista Espacios* Vol. 13.
- Sunkel, Osvaldo (2005), "Conversación con Osvaldo Sunkel. El desarrollo de América Latina ayer y hoy", *Cuadernos del CENDES*, Año 22, No. 60, Tercera Época.
- Vázquez Barquero, Antonio (2005), *Las Nuevas Fuerzas del Desarrollo*, Antoni Bosch, editor S. A., España.

## THE POST KEYNESIAN THEORY OF BANKING AND THE ENDOGENOUS MONEY SUPPLY

Angel García B.\*  
UNIVERSITY OF SIENA

### Abstract:

This paper seeks to contribute by presenting an assessment of the relevant literature on *banking* and the *endogenous money supply*. The focus is placed on the Post Keynesian perspective, though traditional approaches are briefly discussed as well. The paper argues that, due to scope economies, banks are mistakenly confused with financial intermediaries; a common finding in the traditional literature. This is not the case of both the Post Keynesian view and the Circuit approach. Those perspectives, on the contrary, by reversing the causal link implied by the quantity theory of money, the base-multiplier and the saving-investment cycle as well as by focusing on a flow-perspective of money and on the asset side of banks' balance sheets, are both able to explain the core of the banking business and, hence, the very nature of the endogenous money supply. The paper shares the view of Screpanti (1997) for whom "...Banks make the generic credit risk saleable". They transform risky, illiquid, nonmarketable assets based on personal credit into safe, liquid, and marketable bank deposits which are socially perceived as money. The paper considers as well the major divergence among the Post Keynesian Horizontalist approach and the Post Keynesian Structuralist or Partial Accommodation approach; namely the exogeneity of the interest rate. Here, as in Screpanti (1997) and Wray (2004), such a divergence is assessed rather as the result of an imprecision in the definition of time horizons, or as a misinterpretation of the impact of cyclically increasing risk upon the determination of mark-ups and bank rates.

**Keywords:** Endogenous money supply, horizontalist, structuralist, generic and specific risks.

### 1. INTRODUCTION

As it is well known from the literature, there is no room neither for money nor banks in General or Partial Equilibrium models and approaches based on the walrasian and Arrow-Debreu worlds. Orthodox models concerned with the study of money require *ad-hoc* assumptions in order to justify its exogenous presence, and hence, involve the acceptance of the direction of causality implied by the quantity theory of money.

Similarly, the explanation for the existence of banks has commonly been misguidedly linked to the justification for the presence of financial intermediaries, namely the persistence of *private* informational transaction costs. While financial intermediation may well be explained by the alleviation of informational

asymmetries-specific risks not taken care of by the market mechanism, endogenous money and banking can only be explained by the reduction of the generic risk involved in the monetisation of personal credit.

This paper contributes by providing a review of the most relevant literature regarding banking and endogenous money. Due to the vast extent of the space involved, topics such as credit rationing, the lender-borrower relationship, optimal contracting, bank risks and regulation are not considered. Thus, Section 2 starts by explaining the redundancy of money and banks in General and Partial Equilibrium frameworks based on the walrasian and Arrow-Debreu worlds. Section 3 deals with the traditional approach to the existence of banks and financial institutions which, as previously argued, is unable to disentangle the core of the banking business from that of financial intermediation, and hence, cannot explain the endogenous money supply.

Section 4 is concerned with the study of credit specific risks and generic credit risk. It reflects a Post Keynesian view on banks and endogenous money which is mainly based on the transformation of personal credit (e.g. loans) into endogenous bank money (e.g. deposits). Section 5 is concerned with the Post Keynesian perspective on uncertainty, liquidity, and precautionary behaviour.

Section 6 studies the most relevant literature on the Post Keynesian and Circuit approaches to endogenous money and banking. It attempts to identify the major differences among the Post Keynesian Horizontalist approach and the Post Keynesian Structuralist or Partial Accommodation approach. In doing so, it aims at reconciling both perspectives in order to rescue the main message of the Post Keynesian view on money. Section 7 provides an extensive summary of the most relevant aspects considered in all previous sections. Finally, Section 8 identifies potential areas for further research.

## 2. GENERAL EQUILIBRIUM, MONEY AND FINANCIAL INSTITUTIONS

*The most serious challenge that the existence of money poses to the theorist is this: the best developed model of the economy cannot find room for it (Hahn, 1981: 1).*

After citing the above paragraph from Hahn (1981), Davidson (1988) argues that, it is precisely the axiom of the absence of money illusion which yields money as irrelevant in orthodox theory. For the author, it is unsurprising the fact that there is «no room» for money in a theory in which “money does not matter”. Moreover, he argues that the assumption of the absence of money illusion may better be labelled «the axiom of reals». As Hahn (1981) presents it, it can be summarised as:

the objectives of agents that determine their actions and plans do not depend on any nominal magnitudes. Agents care only about «real» things, such as goods (properly dated and distinguished by states of nature), leisure and effort. We know this as the axiom of the absence of money illusion, which it seems impossible to abandon in any sensible analysis (Hahn, 1981: 34).

In addition to the well known result that money has no role in orthodox theory, it is for the same reason true as well that in the Arrow-Debreu economy there is no role for financial firms either. It is only in the presence of market frictions and imperfections that financial institutions come into the scene. Indeed, as it is well known from the literature, Freixas and Rochet (1997) argue that in the presence of perfect and complete markets, and under competitive equilibrium, banks, besides making zero profits, cause no effect upon other economic agents.

Thus, being the price vector the device that coordinates actions among individuals who act independently, all that is necessary to know at the time of commitment are the relevant prices associated to the securities or contingent claims under every (future) possible state of nature. This is only possible under unbounded rationality, perfect information, observability and verifiability of all possible states. Thus, as Freixas and Rochet (1997) indicate, under market completeness and under access to perfect frictionless markets, full diversification and optimal risk sharing, the Arrow-Debreu economy leads to a framework in which banks and financial institutions are simply redundant<sup>1</sup>.

### 3. ON THE TRADITIONAL APPROACH TO THE EXISTENCE OF BANKS AND FINANCIAL INSTITUTIONS

#### 3.1 *The Industrial Organisation approach to Banking*

As Freixas and Rochet (1997) indicate under the Industrial Organisation approach to banking, banks are defined as *financial intermediaries* whose presence merely depends on the existence of frictions in transaction technologies (e.g. the possibility to save on transportation costs). In the simplest

---

<sup>1</sup> Mata's (2006) heterodox approach represents an interesting exception. He proposes a non-walrasian general equilibrium framework with two phases of adjustment occurring at different speeds; in his own terminology, a *Financial Pre-adjustment Theory*. While financial (or "stocks") markets pre-adjust instantaneously through prices and quantities, real (or "flows") markets, namely the goods market and the labour market, adjust ex-post mainly through changes in quantities. Banks and money are explicit and play crucial role.

setting banks buy *loan securities*, and sell *deposit securities* under given banking technologies. Thus, the analysis centres upon the determination of equilibrium under different assumptions about the type of competition.

In the case of competitive equilibrium, banks take all prices as given, including the interest rate on loans ( $r_L$ ), deposits ( $r_D$ ), and the interbank market ( $r$ ). Profits after management costs are defined as:

$$\pi = r_L L + r M - r_D D - C(D, L) \quad (1)$$

$$M = (1 - \alpha) D - L \quad (2)$$

where  $M$  is the net position of the bank within the interbank market, and  $\alpha$  represents the level of compulsory reserves as a proportion of deposits. Thus, (1) can be rewritten as:

$$\pi(D, L) = (r_L - r)L + (r(1 - \alpha) - r_D)D - C(D, L) \quad (1)$$

After management costs are covered, banks' profits result from the intermediation margins on both loans and deposits. As Freixas and Rochet (1997) indicate in this setting a competitive bank controls its volume of loans and deposits so as to equalize both intermediation margins ( $r_L - r$ ) and ( $r(1 - \alpha) - r_D$ ) to its marginal management costs.

Thus, an increase in the rate of deposits ( $r_D$ ) will necessarily involve a decrease in the bank's demand for deposits. Equivalently, an increase in ( $r_L$ ) will imply an increase in the bank's supply of loans. Economies of scope arise in the joint production of loans and deposits whenever  $\partial^2 C(D, L) / \partial L \partial D < 0$ , and contrarily, diseconomies of scale are present where  $\partial^2 C(D, L) / \partial L \partial D > 0$ .

In this simple framework, in which self-financing and direct access to capital markets are not considered, the investment demand of firms is entirely financed by the supply of loans. Furthermore, under the assumption that Treasury Bills ( $B$ ) and bank deposits are perfect substitutes for households, the competitive equilibrium of the banking sector is easily described at the aggregate level whenever:

$$I(r_L) = \sum_{n=1}^N L^n(r_L, r_D, r) \quad \text{Equilibrium of the loans market (3)}$$

$$S(r_D) = B + \sum_{n=1}^N D^n(r_L, r_D, r) \quad \text{Equilibrium of the savings market (4)}$$

$$\sum_{n=1}^N L^n(r_L, r_D, r) = (1 - \alpha) \sum_{n=1}^N D^n(r_L, r_D, r) \quad \text{Equilibrium of the interbank market (5)}$$

As Freixas and Rochet (1997) indicate, in this simple setting, an increase in the supply of Treasury Bills ( $B$ ) involves a decrease in both loans and deposits; and an increase in the compulsory deposit reserve ratio ( $\alpha$ ) leads to a reduction of credit loans and to an ambiguous effect upon deposits.

Regarding, the case of imperfect competition, which could be considered to be more appropriate to the study of the banking sector due to the well-known barriers to entry, the Monti-Klein model of monopolistic competition is, perhaps, the best representative of the Industrial Organisation approach to banking.

Such a model assumes a monopolistic bank facing a downward sloping demand curve for loans, and an upward sloping supply curve of deposits. The level of equity in the model is taken as given so that the control variables for the bank are, as earlier, both, the volume of loans and deposits. The main difference with respect to the case of perfect competition is that under monopolistic competition, banks take into consideration the effects of the volume of loans and deposits upon the determination of their corresponding rates, while the interbank interest rate remains as given perhaps due to the fact that it might be fixed by the central bank or the international market.

In this setting, profits after management costs are defined as:

$$\pi(D, L) = (r_L(L) - r)L + (r(1 - \alpha) - r_D(D))D - C(D, L) \quad (6)$$

And optimality implies:

$$\frac{r_L^* - (r + C_L')}{r_L^*} = \frac{1}{\varepsilon_L(v_L^*)} \quad \frac{r(1 - \alpha) - C_D' - r_D^*}{r_D^*} = \frac{1}{\varepsilon_D(v_D^*)} \quad (7)$$

As Freixas and Rochet (1997) argue, in the above framework, a monopolistic bank sets its quantities of loans and deposits so as to equalize the so-called Lerner indices (the ratio of the marginal benefit to price) to the inverse elasticities. The evident implication from the above result is that the introduction

of substitutes to banking loans (e.g. corporate firms' securities) and to banking deposits (e.g. money market funds) have an adverse immediate impact upon the bank's intermediation margins.

The extension of the Monti-Klein model to the case of oligopolistic competition is straightforward. Oligopolistic competition in this framework leads to a Cournot-type imperfect competition setting, in which  $N$  banks participate in the market. The profit of bank  $n$  is hence given by:

$$\pi(D_n, L_n) = \left\{ \left( r_L \left( L_n + \sum_{m \neq n} L_m^* \right) - r \right) L_n + \left( r(1-\alpha) - r_D \left( D_n + \sum_{m \neq n} D_m^* \right) \right) D_n - C(D_n, L_n) \right\} \quad (8)$$

Optimality implies an N-tuple of vectors  $\{D_n^*, L_n^*\}_{n=1, \dots, N}$  such that (8) is maximised:

$$\frac{r_L^* - (r + \gamma_L)}{r_L^*} = \frac{1}{N \mathcal{E}_L(r_L^*)} \quad \frac{r(1-\alpha) - \gamma_D - r_D^*}{r_D^*} = \frac{1}{N \mathcal{E}_D(r_D^*)} \quad (9)$$

if costs are assumed to be linear, then it is the case that<sup>2</sup>  $C(D_n, L_n) = \gamma_D D_n + \gamma_L L_n$ .

Perhaps a more realistic approach to imperfect competition would be that of Bertrand Competition, or more precisely, Double Bertrand Competition since it takes place simultaneously in both the loans and the deposits market. In such a case banks (or financial intermediaries, in this setting) make use of rates as their strategic instruments. However, as Freixas and Rochet (1997) indicate, two major shortcomings arise from competition à la Bertrand: (i) there is no guarantee of the existence of equilibrium, and (ii) the presence of two firms –in this case banks or financial intermediaries– immediately leads to perfect competition<sup>3,4</sup>.

<sup>2</sup> Note that two limiting cases of interest arise; when  $N \rightarrow 1$  monopoly, and when  $N \rightarrow \infty$  perfect competition.

<sup>3</sup> Note that Bertrand-Edgeworth competition analysis which takes into consideration capacity constraints certainly cannot be easily justified in the case of the banking sector.

<sup>4</sup> Stahl (1988) and Yanelle (1989) study the case of Double Bertrand competition interestingly leading to outcomes different from the walrasian equilibrium.

### 3.2 The Incomplete Information Paradigm

While reviewing the Industrial Organisation approach to banking which innocently treated banks as financial intermediaries (or security retailers), it was made evident that economies of scope may arise from the opportunity to save on transactions costs such as transportation costs<sup>5</sup>. Even though from the historical point of view, it is accepted those types of transaction costs have significantly contributed to the emergence of financial intermediaries, Freixas and Rochet (1997) argue that a major shortcoming of the previous analysis arises from its reliance upon the exogeneity of transaction technologies.

Clearly, if one takes into account the progress in telecommunications and information based technologies, as well as the resulting advance in sophisticated financial instruments aimed at reducing costs of transactions, one should expect financial intermediaries to disappear. Thus, a different type of transaction cost must be considered in order to explain the persistence of banks and financial intermediaries; those are informational asymmetry costs.

Freixas and Rochet (1997) claim as well that, the Industrial Organisation approach to banking fails to capture the complexity of banking activities precisely because of two major reasons: (i) banks' financial contracts both, loans and deposits, cannot be easily retailed or marketed<sup>6</sup> mainly due to the fact that the identity of the bank (or holder) matters—non-anonymity<sup>7</sup>; and (ii) the terms and characteristics of the contracts issued by debtors (or borrowers) are typically different from those required and desired by depositors (or creditors).

The original contribution of Gurley and Shaw (1960) as well as the subsequent works by Benston and Smith (1976), and Fama (1980), deal with the previously mentioned complexity. However, *it is important to note once again*, that their views generally apply not only to banks but as well to financial intermediaries such as mutual funds and insurance companies<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> Further examples such as the advantageous simultaneous supply of safekeeping and deposit services for coins and metals, and of international trading and payment services clearly add significant historical explanatory value.

<sup>6</sup> Recall once again that the Industrial Organisation approach to banking views banks merely as security retailers.

<sup>7</sup> The securitisation of bank assets brings about doubts on the veracity of such a statement. However, it is still true that securitisation is strongly limited by asymmetric information.

<sup>8</sup> The patient and careful reader must have noted that no major difference has yet been identified between banks and financial intermediaries. Sections 4 and 6 will attempt to

Precisely, the previously mentioned contributions view the core of banking, mutual funding and insurance provision, as a transformation of financial contracts in a way that allows for greater risk sharing and diversification<sup>9</sup>.

Following the above setting, financial intermediaries are conceived as coalitions of individual creditors or borrowers who take advantage of economies of scope and economies of scale arising from transaction technologies<sup>10</sup>. Precisely, regarding economies of scale, a major contribution is Diamond and Dybvig's (1983) work on liquidity insurance<sup>11</sup>. They show that by the law of large numbers, a great coalition of individuals is able of investing in illiquid but more profitable assets, while simultaneously retaining sufficient liquidity to satisfy individual requirements.

In the above framework, Diamond and Dybvig's (1983) result formally implies that the market allocation is not Pareto optimal, and therefore can be improved by introducing a deposit contract issued by financial intermediaries. The justification for their result relies precisely on their assumption about the independence of individual liquidity shocks affecting economic agents in an uncorrelated fashion.

Under the above mentioned assumption, complete contingent markets are absent due to two reasons: (i) the state of economy is not observable by anyone because the list of consumers receiving liquidity shocks is unknown, and (ii) the remaining non-contingent financial market (the bond market) is unable to provide sufficient risk-sharing by itself.

---

provide clarification on what are perhaps two of the most critical notions on the topic. The apparently simple distinction between specific and generic credit risk; and between short-term credit money (initial finance) and long-term securities (final finance) will be presented as fundamental for both, understanding the core of the banking business, and comprehending the very notion of money; certainly, something not clearly achieved neither by all academics nor even by all bankers.

<sup>9</sup> As previously argued, in an Arrow-Debreu world, frictionless and complete markets would suffice to obtain perfect diversification and optimal risk-sharing.

<sup>10</sup> Economies of scale arise in the presence of fixed transaction costs, or simply under increasing returns to the transaction technology. Under fixed transaction costs, the formation of coalitions allows redistributing the fixed cost among numerous depositors or borrowers. Equivalently, the presence of non-convexities or indivisibilities implies that the formation of coalitions may allow individuals to hold more diversified portfolios than the ones they could separately hold.

<sup>11</sup> Once again, the patient reader should wait until next sections for an explanation on liquidity and its association with the economy's generic risk.

Both, the previous result regarding economies of scale arising from liquidity insurance activity or from the distribution of other transaction costs across a large number of individuals belonging to a coalition, and the earlier approach which focused on economies of scope arising from savings on non-informational transaction costs are unable to grasp the characteristic peculiarities associated with banks.

The latter is true because of the initial previous reasoning. Under the Industrial Organisation approach to banking, banks are innocently considered as security retailers under an assumption of exogeneity of transaction technologies. The former is true as well because economies of scale arising from liquidity insurance activity or from the absorption of other transaction costs by a large coalition are present not only in the case of the banking sector, but as well in the case of regular insurance, and inventory management.

However, when major transaction costs arise from asymmetries of information, be them in either their ex-ante form of adverse selection, their interim form of moral hazard, or their ex-post form of costly state verification, the justification for the presence of banks and intermediaries becomes evident.

As Bhattacharya and Thakor (1993) argue, the work by Leland and Pyle (1977) may be considered as the starting point of this branch of literature. It represented a major impulse to modern financial intermediation theory since it provided a rationale for financial intermediaries which, being able to discover the quality (or mean returns) of given individual projects, become capable of selling claims to primary investors upon a diversified portfolio of their assets.

As Leland and Pyle (1977) sustain, banks may be able to communicate relevant information about borrowers in a better way and at lower costs. As Bhattacharya and Thakor (1993) indicate the previous point was crucial since "...it suggested that an information-based foundation for the banking firm could be built that subsumed both brokers and asset transformers".

In the view of Bhattacharya and Thakor (1993), financial intermediaries provide brokerage and qualitative asset transformation services. Thus, economies of scale and economies of scope arise from both services. Precisely, regarding brokerage, they argue that brokers develop special skills that allow them interpreting subtle informational signals while being able to exploit (or profit from) cross-sectional –across customers– and intertemporal reusability of information. In relation to qualitative asset transformation services, they underline

the major modifications of asset attributes such as: maturity, divisibility, liquidity and credit risk transformation<sup>12</sup>.

Returning to the problem of information asymmetries, or what is the same, to the previously mentioned information-based foundation of the banking firm, Freixas and Rochet (1997) underline that as discussed in Akerlof's (1970) seminal paper<sup>13</sup>, asymmetric information is relevant for the explanation of market inefficiencies. Precisely, in the case of financial markets, when individual borrowers have private information on the quality of the projects they wish to finance, the competitive equilibrium may turn to be inefficient. However, as shown by Leland and Pyle (1977), the adverse selection problem arising from asymmetric information may be partially reduced if borrowers can use retained equity as a signal to investors<sup>14</sup>. As firms cannot obtain perfect risk sharing, such a signal represents a cost which can be considered as an informational transaction cost.

As a reaction to the contribution of Leland and Pyle (1977), further works such as those by Diamond (1984) and Ramakrishnan and Thakor (1984) were able to prove that economies of scale may be present under certain conditions. Precisely, if firms are able to form coalitions (intermediaries) under the absence of frictions in internal communication, the cost of capital per firm becomes a decreasing function of the number of firms belonging to the coalition. In this setting, diversification reduces monitoring costs. The major distinction among these last two contributions is that, while Diamond (1984) focuses on depository financial intermediaries who provide qualitative asset transformation

---

<sup>12</sup> In the *conventional literature*, while maturity transformation implies the financing of long-term bank assets with shorter-term liabilities, divisibility transformation implies, for instance, mutual fund holding of assets of a larger unit size than the average corresponding liabilities. Equivalently, while the *traditional literature* refers to liquidity transformation as the bank funding of illiquid loans through liquid liabilities, it refers to credit risk transformation as bank monitoring efforts aimed at reducing default probability.

<sup>13</sup> The original contribution by Akerlof (1970) established the fundamentals of asymmetric information theory. Roughly speaking, his contribution has been taken to describe how the presence of quality heterogeneity and asymmetric information may lead to market inefficient outcomes, and even to the disappearance of a particular market (e.g. the used car market). When quality is ex-ante undistinguishable for a buyer due to asymmetric information, incentives exist for the seller to offer a low-quality good as if it were a high-quality one. The buyer anticipates this problem and takes into consideration the uncertainty about the quality of the good. In such a framework, only the average quality of the good is considered, implying an adverse selection problem in which higher than average quality goods are driven out of the market.

<sup>14</sup> This is analogue to the theory presented by Spence (1973) for the job market.

services, Ramakrishnan and Thakor (1984) concentrate on non depository financial intermediaries.

Thus, one of the pioneer works on the delegated monitoring theory of financial intermediation is that by Diamond (1984) who argues that, the presence of increasing returns to scale associated to monitoring activity implies a specialisation under which lenders delegate monitoring functions instead of undertaking them by themselves. In such a framework, in order to trust the information provided by monitors, they must be given the appropriate incentives to perform in the interest of those who delegate.

Diamond (1984) argues that whenever investors are able to impose non-pecuniary penalties on those monitors who do not perform well, the optimal deal resembles a deposit contract<sup>15</sup>. Furthermore, diversification of loans allows the monitor (or banker) to reduce the cost of delegation so as to approximately offer riskless deposits. Calomiris and Kahn (1991) argue that demand deposits represent the optimal banking arrangement as they are the best instruments to impose discipline upon bank managers since, whenever anything goes wrong, investors withdraw their deposits.

Holmström and Tirole's (1997) work is outstanding. It sustains that outside investors require the involvement of the monitor in the project through its participation in the financing, thereby creating the opportunity for economies of scope between monitoring and lending activities, while simultaneously emphasising the role of banking capital. Their framework smartly captures the substitutability between capital and monitoring. Without assuming complete diversification as in Diamond (1984), banking capital in Holmström and Tirole's (1997) model, deals with the moral hazard problem at the bank level<sup>16</sup>.

Further research such as that by Hellwig (1991) refers to monitoring in an ampler sense. It may involve ex-ante screening activity in a context of adverse selection as in Broecker (1990) and prevention of the borrower's opportunistic behaviour during project implementation (moral hazard) as in Holmström and Tirole (1997). Finally, it may consider as well the case of punishing as in

---

<sup>15</sup> Some criticism has been raised regarding Diamond's (1984) assumption of non-pecuniary penalties which were modelled in accordance to the borrower's cash flow reports. The reason is that more realistic non-pecuniary costs such as loss of reputation, jail, and so on, may better be considered as lump-sum.

<sup>16</sup> A major difference between Diamond's (1984) framework and that of Holmström and Tirole (1997) is that, while in latter perfect correlation among projects (financed by banks) is assumed, in the former, project returns independence is considered.

Diamond (1984), and auditing as in Townsend (1979), Gale and Hellwig (1985), and Krasa and Villamil (1992), with both punishing and auditing taking place under (costly state verification arising from) a failure of compliance with contractual obligations.

As perceived by Bhattacharya and Thakor (1993), the theory of financial intermediation based on informational asymmetries explains the existence of financial intermediaries as a response to the incapability of the market-based mechanisms to efficiently deal with informational problems. Consequently, in such a framework financial intermediaries contribute to reducing informational anomalies.

In spite of the progress of the above mentioned literature, and as pointed out by Freixas and Rochet (1997), while it is true that monitoring activities for which Diamond (1984) suggests banks may have a comparative advantage<sup>17</sup>, and which may include all the above mentioned forms of, ex-ante screening, prevention of opportunistic behaviour, punishing and auditing, all improve the efficiency of the lender-borrower contracts, it is also true that all those monitoring activities may as well be undertaken by individual lenders themselves or by specialized firms such as rating agencies, brokers, security analysts, auditors and so on. An alternative explanation must then capture the particular complexities of banking and money; those complexities are the concern of the next sections.

#### **4. CREDIT SPECIFIC RISK AND CREDIT GENERIC RISK: A POST KEYNESIAN VIEW ON BANKS AND MONEY**

As argued by Screpanti (1993, 1997), the (*credit*) *specific risk* is that related to the *insolvency risk* of a particular debtor. In as much as such *insolvency risk* refers to the actual possibility that the debtor will not be effectively capable of repaying his debt, it should naturally constitute the objective foundation of the (*credit*) *specific risk*. However, as in practice the latter is frequently reduced to the creditors' *subjective evaluation* of the debtor's capability to repay, it is

---

<sup>17</sup> Several assumptions are crucial for such a comparative advantage. Scale economies must be present, implying that a bank must finance many projects simultaneously. Additionally, divisibility arguments, such as small capacity of investors relative to the dimensions of the investment projects, that is, each project requires the funds of several investors. Finally, low costs of delegation, implying the costs of controlling the bank itself must not exceed the gains from scale economies associated to the direct monitoring of the investment projects.

common to observe substantial divergences among the different estimations reached by diverse potential creditors.

It is precisely this divergence among different evaluations of a debtor's insolvency risk what complicates the monetisation of personal credit. Equivalently, it is such a divergence among different evaluations what reduces as well its marketability. Thus, it is exactly because of the fact that the debtor's ability to generate income is usually not fully observed because of the presence of hidden or private information on the part of the borrower (asymmetric information) that personal credit lacks moneyness, liquidity, and marketability. Particularly these are some of the conditions allowing banks to flourish.

Thus, even though banks cannot fully remove the specific credit risk associated to a particular borrower, they can greatly contribute to ameliorate informational asymmetries, and in so doing, they can reduce the discrepancies among the different evaluations of risk. Screpanti (1993) argues banks are endowed with relatively greater proficiency and technical skills for the evaluation of the debtor's business, and moreover, by establishing durable relations with their customers, they are capable of accruing a stock knowledge regarding the evolution of their cash flow capacity and wealth conditions.

Additionally, Screpanti (1997) sustains that by applying differential interest rates and collaterals, banks are able to enforce truthful revelation of borrowers' information (and type), and therefore are able to discriminate among different risks. The reason is simply that, while those borrowers with low-risk projects are interested in revealing information, those with risky projects are interested in hiding it. Furthermore, just as financial intermediaries do, banks as well can make use of diversification strategies in order to reduce the overall credit risk faced by their creditors. Thus, the overall risk bank-creditors take will always be lower than the sum of risks banks tolerate from debtors.

As previously mentioned, Freixas and Rochet (1997) have pointed out that all the above mentioned activities precisely designed in order to deal with the problems related to the presence of asymmetric information and risk diversification may as well be undertaken or at least partially undertaken by individual lenders themselves, by specialized firms such as rating agencies, brokers, security analysts, auditors and so on.

Equivalently; however, with greater emphasis, Screpanti (1993, 1997) clarifies the fact that, even though it is correct to recognise that the management of *credit specific risk* –either through the direct partial removal of informational asymmetries or through the indirect reduction of overall (credit) risk by means of diversification– represents an important part of the banking business, *it is not its*

*essential part, and indeed, it can be conducted by non-bank institutions.* Precisely, he sustains that: "...as far as the gathering of information on specific risks and the diversification of investments is concerned, there is still no need for banks" (Screpanti, 1997: 125).

If the management of *specific credit risk* can take place without banks, what is that so particular about banks, what is the core of their business? As Screpanti (1993, 1997) argues, after a great deal of *specific risks* are reduced either by the attenuation of informational problems, or by means of diversification, there prevails an aggregate substantial amount of risk; such a risk is the *credit generic risk*.

*Generic risk* refers to that risk common to all. It is independent of particular characteristics of the debtor, and therefore, mainly responds to causes which out of control to him; for instance: crises, recessions, natural disasters, social tensions, political problems, and so on.

Screpanti (1997) points out that under times of tranquillity specific risks of borrowers are regularly not strongly correlated. In as much as this is true, diversification strategies are able to allow for a major reduction of risk. However, as soon as unstable times arrive, two major factors contribute to the increase of *generic risk*: instability itself increases the level and comovement of *specific risks* (under recessions, crises, prosperity, and booms) and with it, of course, the level and variability of *generic risk*, but as well, and on top of it, instability presents itself under no specific frequency, and for this, no accurate estimation or forecast can be obtained for *generic risk*.

As Screpanti (1993) indicates, the fact that *generic risk*, on top of being high and variable, cannot be accurately estimated represents the greatest disincentive for potential creditors. In such scenery, which Davidson (1988) may typify as not coming from an "ergodic random draw" from any given and unchanging probability distribution, is where banks certainly play a role.

Indeed, as Screpanti (1993, 1997) holds, banks besides being efficiently prepared (with special abilities and technical skills) to carry out the task of managing specific risks –which as previously argued may be managed as well by financial intermediaries, brokers and others– banks are especially endowed to play a role which is not only essential but as well particular to them; "they take upon themselves the generic risk of their debtors and transform into a bank wealth [insolvency] and liquidity risk *Banks make the generic credit risk saleable*" (Screpanti, 1997: 571; italics added).

Why are creditors willing to accept much more liabilities from banks than from banks' debtors? The author sustains four fundamental instruments are used

by banks for that to happen. Those instruments which he calls risk transformation instruments are: (i) base money and quasi-money reserves; (ii) liability insurance (e.g. deposit insurance, and hedging instruments); (iii) membership into a network of relationships with other banks, allowing for the provision of mutual assistance and therefore for the socialisation of part of the risks (e.g. interbank markets, etc.); (iv) they may belong as well to a system of banks led by a central authority playing the role of lender of last resort; and (v) and most important, they bear part of the risk by investing their own capital and reserves into the business.

Clearly, as argued by the author, the major economic consequences of the use of the above set of risk transformation instruments are that: (i) banks' insolvency risks are publicly perceived as very low; (ii) and for the previous reason, the public is willing to accept bank money (liabilities); and (iii) banks are able to profit from charging relatively high rates for their risky assets while paying relative low rates for their safe liabilities.

The above is a Post Keynesian approach to banking, which interestingly enough, views the risk transformation process precisely in the opposite way conventional literature does. Thus, while it is commonly read when referring to banks that: "...Specifically, they transform deposits of convenient maturity, such as demand deposits (without any restriction on the minimal amount and with a low risk), into nonmarketed loans (with a longer maturity and in larger amounts, and with credit risk)" (Freixas and Rochet, 1997: 18), the Post Keynesian literature, instead, emphasises exactly the opposite direction, that is, it views asset (risk) transformation as a process which goes from assets (loans) to liabilities (deposits): "*The business of banks consists of transforming potential credit into money*" (Screpanti, 1993: 123; italics added).

## 5. UNCERTAINTY: LIQUIDITY AND PRECAUTIONARY BEHAVIOUR

### 5.1 On economic agents

Orthodox theory studies economic agents under methodological reductionism as it concentrates upon the study of individual behaviour. Heterodox theory, on the contrary, even while recognising the relevance of individual relatively free, rational, and self-interested choices, places a great attention upon what Screpanti (1993) labels *collective agents*.

Screpanti (1993) argues that individuals act independently only within the boundaries defined by a potentially large set of institutional and cultural elements; at least those which influence the structure of their needs, interests

and objectives. As in the Post Walrasian framework studied by Bowles (2004), Screpanti (1993) considers how endogenous institutions may shape individual behaviour by defining the set of rules to act under uncertainty

In particular, Screpanti (1993) identifies three hypotheses under which institutions are found to play a crucial role in the determination of individual behaviour under uncertainty. A first hypothesis which he labels “the criterion of institutional compliance”, argues that individuals appeal to strategies of simplification (e.g. they like simple rules). In doing so, the individual pursues a reduction of the number of control variables upon which decisions must be made, either by disregarding some potential but irrelevant “excess” options, or simply by focusing his attention upon the relevant ones<sup>18</sup>

It is precisely because these strategies are not always necessarily either fully conscious or consistent, that institutions play a role in the selection of simple rules. Thus, as sustained by Screpanti (1993), individuals will likely follow those options which have been socially proved to work. In doing so, be it in a more or less conscious way, they will be making extensive use of the aid of institutions and socially prevalent rules of behaviour.

A second hypothesis about individual behaviour is that, once the set of choice variables has been identified, the individual will choose the option he considers best. In doing so, the individual is assumed to make use of certain evaluators (e.g. preferences, decision-making rules or any other judgement) to allow himself choose under what Screpanti (1993) labels the “criterion of conditional improvement”. It is an *improvement* because the individual selects what he considers best<sup>19</sup>. It is *conditional* because it depends on the previously discussed constraints set by institutions and therefore upon a reduced set of options from which to choose. Finally, because of such conditionality and because of the fact that many evaluators may be used, neither maximisation nor optimality is guaranteed.

Precisely, the fact that neither maximisation nor optimality is guaranteed, and as argued by Screpanti (1993), because all choices change the data of the problem,

---

<sup>18</sup> As the author argues, this could simply be put into mathematical terms. For instance, in a system of equations in which the unknown are the variables which represent the choices or controls of the individual, while the parameters and the functional forms of the equations assimilate the elements affecting their decisions, disregarding a variable could be captured by taking as constant or parameters those variables which under a simplifying strategy facilitate the determination of the system.

<sup>19</sup> Notice that, as indicated by the author, the *status quo* could be one of the possible choices.

and as many of them may be mistaken ex-post as clearly may be the case under uncertainty, it is always possible that the adaptive behaviour of individuals constrained by their own rules and institutions, could lead to a path-dependent dynamics in which optimum outcomes may turn to be repeatedly rejected.

However, as systematic errors cannot persist over time, a third criterion which gives the first two a rational substance, and which Screpanti (1993) has labelled "institutional revision", implies that the individual behaviour will remain linked to the previous criteria of institutional compliance and conditional improvement as long as no continuous worsening of his situation takes place. Thus as in Bowles (2004), Screpanti (1993) presents a framework in which endogenous evolution of institutions and preferences dominate.

The above Post Walrasian setting, when merged with the Post Keynesian view of a monetary production economy, allows for a description of the institutions of precautionary behaviour and money contracts as fundamental and evolutionary stable within modern capitalist economies. Next subsections deal with the role of money under uncertainty.

## *5.2 When money matters*

Post Keynesian economist Paul Davidson (1988) refers to Arrow and Hahn's demonstration of the fact that in an economy functioning along a calendar time including past and future, whenever contracts are specified in money terms, all existence theorems of general equilibrium are jeopardised (Arrow and Hahn, 1971: 361). In terms of Davidson (1988) this implies that "there need never exist, in the long run or the short, any general equilibrium market clearing price vector". Davidson's (1988) quotation of Arrow and Hahn (1971) shows they have noticed that:

...the terms in which contracts are made matter. In particular, if money is the goods in terms of which contracts are made, then the price of goods in terms of money are of special significance [nominal magnitudes matter!]. This is not the case if we consider an economy without past and future....If a serious monetary theory comes to be written, the fact that contracts are made in terms of money will be of considerable importance. [Arrow and Hahn, 1971: 356-357, in Davidson, 1988: 153].

Keynes (1973, 13: 411) had long before argued that money was not neutral, and that, therefore, money plays a fundamental role affecting motives and decisions both in the short run and the long run. Equivalently, Davidson (1982-1983) argues that: (i) in an economy which moves through calendar time, and (ii) in a world in which uncertainty about the future cannot be reduced to an "ergodic

random draw from a given and unchanging probability distribution”, and (iii) as “...production takes time”, the optimal way to organise the production process is through the use of forward monetary contracts (Davidson, 1988: 152).

Moreover Davidson (1988) argues that, it is precisely the consciousness about calendar time, the uncertainty about the future, and the fact that production itself is time-consuming what creates a need for liquidity, a concept he argues: “only has meaning and relevance in a world which does not rely on the axiom of reals”<sup>20</sup>.

Equivalently, following Davidson (1988), apart from the organisation and efficiency of production and consumption processes of non-*homo sapiens* lower life forms, the recognition of the passage of time and the uncertainty associated to a “non-ergodic” world, as well as the complexity of the interrelation between consumption and monetary processes, makes of the utilisation of monetary contracts an essential evolutionarily stable institution of human economic activity. Money as a means of payment is anything legally and legitimately able to discharge a contractual liability. Thus, legal enforcement, and the authority of law are fundamental for all parties involved in a monetary contract.

As claimed by Davidson (1988: 154-155): “Forward nominal contracts for the sale of goods and services are human institutions devised to enforce money wage and price controls over the life of the contracts”. They contribute to the reduction of potential conflicts by guaranteeing both parties that even under uncertainty of future events any lack of compliance with the terms will be penalised by law. Thus, it is precisely the unpredictability of money wage and nominal price flexibility, two major characteristics of neoclassical economics, what firms and households are exactly most averse to, and therefore, what they are readily interested to contract in order to reduce.

Thus, in a monetary production economy, the presence of nominal contracts and means of money allowing for the termination of contractual obligations affect both, real production, and general decisions and motives of economic agents. Precisely, the latter are the immediate concern of the next subsection.

### 5.3 Precautionary behaviour, liquidity and solvency

In the view of Screpanti (1993, 1995) precautionary behaviour is linked to bounded rationality and to tolerance thresholds. Those thresholds are usually

---

<sup>20</sup>For the concept of the “axiom of the reals”, see Section 2.

defined by reservation measures. Some examples include the selection of levels of inventories of intermediate, semi-processed, and final goods; the selection of production capacity; and the choice about holdings of financial assets, quasi-money, and money. All of them operate as shock absorbers when dealing with perturbations, errors and uncertainties.

As Screpanti (1993) argues those thresholds, which are decided by individuals, tend to be collectively defined using as benchmarks distinct habits, conventions, and beliefs which are socially proved to effectively work. As previously argued those conventions are susceptible of being revised as any other institution is, but as long as they do not incur systematic worsening, they will be perceived as correct and therefore will persist.

Money is a particular asset representing an important component of the economy's wealth. Besides being unit of account for economic transactions, it is characterised by four major properties: (i) it is a reserve of value like any other asset; (ii) it is marketable like securities and quasi-money are but certainly personal credit and many other assets are not, (iii) it is liquid as quasi-money is as well; and finally and above all, (iv) it is an instrument of credit accepted as means of exchange and as means of payment.

Screpanti (1993) indicates that firms hold money balances at a rather low level, but to some extent in a fixed or stable ratio to the expected long-run flow of production. Moreover, he sustains that this minimum reservation level for money holdings is insensitive to: changes in interest rates and short-run fluctuations in output (demand).

The reason why the money reserve ratio of firms is relatively insensitive to both changes in interest rates and short-run fluctuations of output is clear-cut. At least at the aggregate level, two major factors tend to offset each other. While opportunity costs increase with the amount of money holdings and with the rate of interest on money substitutes (e.g. quasi-money), renewal costs which are associated to the monetisation of such money substitutes, increase with the number of transactions and decrease with their unit size.

Thus, while for the case of large firms the level of money holdings tend to be high, their ratios to output are regularly low; and while for the case of small firms the level of money holdings tend to be low, their ratios to output are usually high. Following the previous reasoning, one would expect however, that because of the intermediate levels of money holdings of average size firms their reserve ratios should be more sensitive to potential gains and therefore should be more reactive to changes in interest rates and short-run fluctuations of output. However, either because their share in the economy is low, or perhaps simply

because firms do not follow a maximising behaviour, it is a regular circumstance to observe that at the aggregate level, a low elasticity of money holdings to interest rates persists (Screpanti, 1993).

Equivalently, in relation to short-run fluctuations of output (demand), as inflows and outflows tend to approximately vary in the same direction during cyclical fluctuations, reservation ratios remain mostly unchanged. Moreover, a second shock absorber is always available in the form of quasi-money or short-term non-monetary holdings. These are used as well to cope with any short-term monetary requirements. Thus, as indicated by Screpanti (1993), firms' cash management activity contributes to the procyclicality of the income velocity of money.

When referring to banks, Screpanti (1993) holds that the banking sector benefits from the existence of increasing returns to scale. Banks' profits derive mainly from the spread among credit and debit rates, and from the composition and size of their assets. In deed, hypothetically speaking, he argues that, if it not were for the presence of psychological and institutional factors, rather than technological ones, banks all together, by reducing credit rates, would be able to expand their volume of loans almost indefinitely and hence the volume of their deposits in such a way that debit rates would decrease as well. However, banks as well as corporate firms hold reserves in order to deal with illiquidity risks<sup>21</sup>.

Indeed, banks hold primary reserves in the form of monetary base<sup>22</sup> but additionally, they hold secondary reserves in the form of quasi-money. Primary reserves are accepted for immediate compensation, but yield no income<sup>23</sup>. Secondary reserves must first be monetised if they want to be used for clearing, but they do yield an interest, though inferior to that of loans. Thus, the major difference derives from the fact that while primary reserves are monetary, liquid and marketable, and while secondary reserves are liquid and marketable but non-monetary, loans are non-monetary, non-liquid and non-marketable.

---

<sup>21</sup> A bank's illiquidity risk mainly refers to the risk associated to the possibility that net compensations of customers' deposits among banks may lead to an extensive cash deficit for a particular bank. In dealing with this type of risk, banks are expected to manage their assets and liabilities in an efficient way. However, not even efficient management of assets and liabilities can guarantee full elimination of this risk.

<sup>22</sup> Usually banks' money base holdings include: cash under the bank's custody, and reserves under the custody of the central bank.

<sup>23</sup> The exception is the case of non-compulsory remunerated reserves under the custody of the central bank.

It is precisely the fact that loans are non-marketable what forces banks to hold secondary reserves. And, equivalently, it is in particular the fact that quasi-money cannot be used for compensation what forces banks to hold primary reserves. Thus, while the profit motive creates incentives for banks to keep their primary ratio as low as possible, the precaution motive does exactly the opposite. The reason is that under a low primary ratio, a shortage of secondary reserves would immediately force banks to look for "urgent money". This in turn, implies the risk of facing either excessively high interest costs, or simply having to deal with difficulties posed by the market or the central bank.

As sustained by Screpanti (1993) under such circumstances, the reserve ratio depends on three major factors. Firstly, it depends on the subjective or psychological preference for money. Secondly, it depends on the objective or market based rate of return on assets. And, thirdly, it depends on various institutional elements such as: the degree of organisation of the money market, and the financial and monetary policy of the central bank.

It is clear that; on the one hand both, well organised and deep money markets as well as interest rate-smoothing monetary policies contribute to the reduction of reserve ratios; on the other hand, it is evident as well that lower asset returns, and therefore, lower opportunity costs, increase reserve ratios.

What perhaps calls for greater clarification is the so-called banks' preference for money. Contrarily to the case of the public's liquidity preference which mainly concerns the choice of composition among non-monetary short-term and long-term assets in the case of creditors (e.g. households), and non-monetary short-term and long-term liabilities in the case of debtors (e.g. corporate firms), banks' preference for money regards the choice among low-risk monetary assets and high-risk non-monetary assets-e.g. risky loans whose counterpart are safe deposits (Screpanti, 1993).

Thus, while for the case of the public both households (creditors) and firms (debtors), the major concern is the maturity composition of their assets and liabilities respectively, for the case of banks, the major concern is the ratio between primary reserves and deposits. This is true because bank's liabilities mainly consist of liquid obligations (e.g. deposits, interbank loans, etc). Thus, quasi-money itself cannot suffice to provide psychological relief.

As argued by Screpanti (1993), banks are not only concerned about illiquidity. They are also concerned about the possibility of not being able to recover the whole value of their credit loans. As safeguard, banks hold equity capital and pay close attention to the evolution of their debt to assets ratio. This as well forms fundamental part of the banks' precautionary behaviour; banks'

capital is both a signal of their ability to generate profits but as well a buffer against possible losses and insolvencies. A low capital to assets ratio represents a condition of high profitability but as well of high exposure. Thus, regularly, monetary authorities are the ones who impose capital adequacy ratios. However, the effective ratio held by banks varies in accordance to their evaluation regarding customers' solvency, and therefore is highly associated to the bankers' perception regarding the overall evolution of the economy.

## 6. CREDIT MONEY AND ITS ENDOGENOUS SUPPLY

Rochon (2001) points out that American Post Keynesians regularly refer to the initial contributions of both Hyman Minsky and Nicholas Kaldor as the starting point of the theory of endogenous money. Thus for instance, while Wray (1992: 161) and Dymski and Pollin (1992: 41) have referred to the original works by Minsky (1957a, 1957b), Musella and Panico (1993) and Targetti (1992) have referred to Kaldor's (1958) Memorandum to the Radcliffe Committee as a major initial contribution to the theory.

However, Rochon (2001) argues that the two Cambridge economists Richard Kahn and Joan Robinson had already provided a "well-defined" theory of endogenous money by the late 1950s. Moreover, he argues that in numerous considerations their analysis is superior to the *initial contributions* by Minsky and Kaldor whose critiques of Monetarism mainly referred to the variability of the income velocity of the money stock—explained either by financial innovations in the case of Minsky or by the existence of "near moneys" in the case of Kaldor—rather than by focusing directly on the rejection of the directionality of the causality implied by the quantity theory. Previous to studying the major contributions to the theory of endogenous money, the notion of exogenous money supply is considered.

To say that the money supply is exogenous accounts to say that the central bank—in response to changes in the demand for money and by making use of open market operations, the discount rate, reserve requirements, or some other instrument—has the ability to adjust the economy's overall volume of money so as to bring it to that particular level corresponding to its policy objectives (Rousseas, 1986). This is completely refuted by all Post Keynesian economists.

As argued by Rousseas (1986) both Monetarists and "bastard" Keynesians<sup>24</sup> consider the money supply as exogenous. On the one hand, Monetarists

---

<sup>24</sup> Joan Robinson is responsible for coining such an expression.

disagree with the possibility to make effective use of monetary policy in order to countercyclically control the “exogenous level of the money supply”. For them it is sensible to ignore short-run business fluctuations in order to play for the long-run. On the other hand, “bastard” Keynesians do allow for the presence of short-run “leakages” or fluctuations in the income velocity of money. Those fluctuations which are considered a reaction to interest rate changes undermine the effectiveness of monetary policy; the latter being assumed to affect directly the supply side.

Thus, in terms of the famous Cambridge equation ( $MV = Y$ ) both, Monetarists and “bastard” Keynesians consider nominal income ( $Y$ ) to be a function of the money supply ( $M$ ); though the latter conceive such a link as unpredictable. Nevertheless, for both, the causal arrow runs from money to nominal income ( $M \Rightarrow Y$ ). Particularly, in the case of Monetarism, as the income velocity of money is assumed to be constant in the long-run ( $\bar{V}$ ), and as the economy is expected to naturally tend toward a unique full-employment equilibrium, then the price level itself ( $P = Y / y$ ) is uniquely linked to the money supply in a proportionate way. Thus, from this viewpoint, a change in the money supply ( $M$ ) yields no effect either on the real sector of the economy or on the interest rate since the latter is linked to marginal productivity and the former is at its full employment level.

On the other hand, Neoclassical (or “bastard”) Keynesians refute both the idea of the natural tendency toward full-employment equilibrium and the stability of the income velocity of money. Thus, they argue in favour of discretionary monetary policy which, when mixed with an appropriate fiscal strategy, allows for a fine-tuning of the economy toward a full employment level of equilibrium characterised by relative price stability; Rousseas (1986) refers to this as “Samuelson’s artificial restoration of Say’s law through the «skilful use of fiscal and monetary policy»”.

In view of the previous arguments and regardless of their disagreements, both Monetarist and “bastard” Keynesians consider the money supply as exogenously fixed by the central bank. As argued by Rousseas (1986), contrary to the original view of Keynes who denied the validity of the quantity theory of money<sup>25</sup> and for whom the rate of interest was a monetary phenomenon and hence a “reward for parting with liquidity”, in the orthodox view, the rate of interest is regarded as the reward for abstinence.

---

<sup>25</sup> Rousseas (1989: 477) points out, however, that Keynes in the *General Theory* had not yet fully freed himself from the quantity theory of money.

Lavoie (1992) following Keynes, holds that, in opposition to the orthodox view, savings can only stem from a previous act of expenditure. The generation of income resulting from an increase in investment leads to the generation of savings, hence savings cannot finance investment; savings are just a residual of the system that reduces aggregate demand.

Arestis (1992), Davidson (1972: 270), Lavoie (1992), Moore (1988b), and Rochon (2001) sustain that commercial banks finance the credit firms demand in order to remunerate workers and to cover other production and investment expenditures. Rochon (2001) referring explicitly to Moore (1996) and Wray (1999), argues all Post Keynesians accept that the central bank sets the rate of interest and acts as a lender of last resort.

Similarly, Pasinetti (1974: 44) argues that the base rate is “determined exogenously with respect to the income generation process. Whether, in particular, liquidity preference, or anything else determines it, is entirely immaterial”. Thus, Rochon (2001) argues Post Keynesians reject the Hicksian IS-LM which treats the monetary and real sector as independent<sup>26</sup>. As sustained by Rochon (2001) money is not neutral both in the short and long-run; money is an effect instead of a cause; expected output drives money supply, and prices are a mark-up over costs and the desired rate of return.

In addition, Rochon (2001) argues that even though the New Keynesian approach (as in Gertler and Gilchrist, 1993) underlines the role of banks, the theory is utterly flawed in the sense that it treats banks as financial intermediaries who simply bring borrowers and lenders together. In such a framework, the money supply is not endogenous, and the central bank is able to control reserves, loans, and “*prior deposits*”. It is a reassertion of the wrong direction of causality, namely from savings to investment; banks’ prior deposits are supposed to finance bank loans; “money is credit driven but supply-determined” (Rochon, 2001: 293). This is completely refuted by all Post Keynesian economists, as well as by Keynes himself.

As pointed out by Rousseas (1986) apart from one of Keynes’ major works, namely the *Treatise* (1930) in which the disequilibrium approach is prevalent<sup>27</sup>, and apart from the *General Theory* (1936) which is not at all the major reference for the case of Post Keynesian economists, Keynes’ three most celebrated

---

<sup>26</sup> Rochon (2001) argues as well that Post Keynesians reject the notion of the natural rate of interest.

<sup>27</sup> Rousseas (1986: 32) argues, however, that the *Treatise* was “neoclassical in its theoretical core”.

articles posterior to the General Theory are: "The General Theory of Employment" (Keynes, QJE, February 1937a), the Alternative Theories of the Rate of Interest" (Keynes, EJ, June 1937b), and "The Ex-ante Theory of the Rate of Interest" (Keynes, EJ, December 1937c).

Post Keynesians often refer to the last two of the above mentioned articles since they introduce the concept of the "finance motive". As argued by Rousseas (1986), contrarily to the stocks approach predominant in Keynes' study of the demand for money balances including both the transactional component and the speculative component (idle balances), the finance motive is rather a flows approach under which the notion of time is made explicit in order to capture the idea that firms make at least some of their investment decisions ex-ante, and hence generate a "temporary demand for money before [actual investment] is carried out" (Rousseas, 1986).

Thus, the finance motive concerns a planned investment for which provision of funds must be secured before investment itself takes place. In the view of Rousseas' (1986) interpretation of Keynes, ex-ante investment plans imply an increase in the demand for ex-ante finance which (citing Keynes) "cannot be met without a rise in the rate of interest unless the banks are ready to lend more cash...at the existing rate of interest"; the latter being unlikely in the view of Rousseas' (1986), who once again, quoting Keynes, underlines that the role of banks becomes crucial in the "...transition from a lower to a higher scale of activity". Moreover, he argues that, under insufficient accommodation of ex-ante demand for finance, congestion takes place in the short-term loan market and the rhythm of investment is severely constrained. Thus, the notions of the finance motive and overdraft facilities are extremely crucial to Post Keynesian analysis. Keynes refers to both of them arguing that:

[T]o the extent that the overdraft system is employed an unused overdrafts ignored by the banking system, there is no superimposed pressure resulting from planned activity over and above the pressure resulting from actual activity. In this event, the transition from a lower to a higher scale of activity may be accomplished with less pressure on the demand for liquidity and the rate of interest. [Keynes, in Rousseas, 1986: 37-38; italics supplied].

From above it is easy to infer that if overdraft facilities were unlimited, no major interest rate change would have to take place, and therefore the money supply would have to be considered as perfectly elastic (horizontal). This is precisely the basis on which major theoretical differences across Post Keynesian economists are found.

For Rousseas (1986: 73), a complete theory of endogenous money supply entails: (i) the denial of the notion of the natural tendency toward a long-run full-employment equilibrium, or equivalently, the acceptance of inherent instability of capitalist economies; (ii) the rejection of the stability of the income velocity of money and of its independence on the rate of interest, what accounts to equivalently accept that the demand for money is an unstable function of real income, and that the economy's financial structure is subject to continuous financial innovations in response to (tight) monetary policies; and above all, (iii) the rejection of the causal arrow of the quantity theory which goes from money supply to nominal income ( $M \Rightarrow Y$ ) in favour of the opposite direction ( $Y \Rightarrow M$ ) from nominal income to money supply.

While there is plenty historical evidence in support of (i) and (ii), though as argued by the author many Post Keynesian economists disregard the second, it is the interpretation of the third point which generates the most profound debate among Post Keynesian economists. In the view of Rousseas' (1986), the most extreme version of the third point, regards to it as implying that: "...any increase in nominal income causes an increase in the supply of money sufficient to accommodate the resulting increase in the demand for money". He refers to this "most extreme" version as "*full accommodation*", arguing that:

The critical question is whether the supply of money fully and automatically accommodates any increase in the demand for it or whether it does so only partially, with changes in the income velocity making up a part or all of the shortfall. If the former is the case, as indeed some Post Keynesian « monetarists » believe it to be, then the theory of an endogenous money supply implies its own version of Say's law as applied, in reverse, to the monetary sector, namely that demand creates its own supply. If the latter is the case, the argument is more complicated but less simple-minded and less subject to controversy –while attaining essentially the same results, although posing at the same time a critical problem for the continued viability of capitalism that the proponents of the Say's law in reverse avoid by recourse to their own Post Keynesian version of the neoclassical fine-tune hypothesis. [Rousseas, 1986, 74; italics supplied].

Thus, as previously argued major discrepancies within Post Keynesianism concern whether *full accommodation* takes place or not. Jarsulic (1989: 37) identifies as well the disagreement that has taken place among those economists who have tried to develop a Keynesian perspective of money and finance. The author argues that Robinson and Eatwell (1973: 218-219) and Davidson (1972: 246-281) have stressed the relevance of banks' decisions for the investment process. From this perspective, banks' willingness to supply the flow of credit needed for the increase in investment is viewed as a necessary if not sufficient condition for the success of the economy. Indeed, Davidson (1972) points out that:

If additional finance is to be obtained, and if the banks are unwilling to create it, then some members of the community must be induced to give up some of their portfolio money holdings in exchange for securities, if entrepreneurs are to carry through their orders of fixed capital goods. Hence the market price of securities must initially fall [the rate of interest must rise]...Of course, the equilibrium level of output in  $t+1$  will be lower and the interest rate higher than if money supplied had expanded in pace with the additional investment demand. [Davidson, 1986: 279; italics supplied].

Jarsulic (1989: 37) implicitly places Kaldor (1982) and Moore (1983, 1985) in the list of Horizontalist Post Keynesian economists when he argues that they usually regard to the money supply as a passive demand-driven magnitude, so that accumulation can only be constrained to the extent that the cost of reserves exogenously determined by the central bank affects the market rate of interest. The next subsection deals more profoundly with the view of The Horizontalist Approach.

### *6.1 The Horizontalist Approach*

In the previous section it was argued that one of the many crucial contributions of Keynes' was the introduction of the notion of the "finance motive". Instead of focussing its attention on the stock of money balances, it concentrates on the flow-of-credit demand for money. For Kaldor (1982), Lavoie (1992), Moore (1983, 1988a, 1988b), Rochon (2001) and many others, the response of the money supply to changes in the demand for it is seen as perfectly elastic. That is the short-run money supply curve is conceived as horizontal for any given level of the short-term interest rate. This section examines such a perspective.

As argued by Moore (1983), the historical evidence suggests that the ability of the FED to control the rate at which bank credit expands is extremely limited. Moreover, he argues that the behaviour of money wages, both because of being the greatest component of firms' working capital and because of being a major determinant of disposable personal income, is crucial to the determination of private demand for bank credit.

Moore (1983) sustains as well that, the central bank, in accordance to its objectives of providing support to the financial system, seems to tolerate the accommodation of the money stock to increases in the demand for bank credit; "Whenever money wages are rising rapidly, it will prove very difficult for the Federal Reserve to restrict the rate of monetary growth...The economics profession in general must come round to the view that the supply of money is horizontal at every going short-term interest rate" (Moore, 1983: 555).

More emphatically, he upholds that as the quantity of money is always demand-determined, there can never be an “excess” supply of money balances. Moreover, from his viewpoint, bank reserves cannot be quantity rationed; central banks can set the short-term interest at which they will provide liquidity, but the overall level of the money stock is out of their control.

In a posterior article, Moore (1988a: 381) argues that the money supply is endogenously determined, and that credit money is credit driven in the sense that loans generate deposits rather than the contrary. Moreover, he asserts that in all modern economies, as long as borrowers have access to large unused overdraft facilities, the amounts of loans outstanding are determined by bank borrowers and not by banks themselves. Thus, as long as money is accepted in exchange for non-monetary goods and services, the supply of credit money is as well demand determined; there is no such “excess” supply of money; rather money supply and demand are interdependent.

In his view, banks are price setters and quantity takers in both their retail loan and their deposit markets; so both loans and deposits are demand driven. The mark-up of the loan rate over the deposit rate must cover costs and targeted profits; and the amount of total loans and deposits demanded must preserve some desired ratio, which at the aggregate level of the banking system should not deviate far from unity.

Thus, as indicated by Moore (1988a), provided that banks’ loan collateral standards are met, any increase in the demand for bank credit will simultaneously result in an increase in loans and deposits. As these deposits are spent by borrowers, either in the purchase of financial or real assets, the providers of these goods, including workers, will accept bank money in exchange; so as long as bank deposits preserve moneyness –which in terms of Screpanti (1993) would imply the acceptability of bank money as means of exchange for goods and services– bank deposits will always be demanded.

Thus, as plainly indicated by Moore (1988a), all economic agents who receive credit money (bank deposits) in exchange for real and financial goods and services are indeed selling those goods and services on credit. They are willing to accept and increase their holdings of deposits, and hence to expand their “convenience lending” to banks only provided they expect all other economic agents will do the same. It is precisely the fact that such “convenience lending” requires no sacrifice of contemporaneous consumption or investment expenditures what results in the absence of any need to incur additional interest “bribe”; *“There is no need for the supply of credit money to be upward sloping”* (Moore, 1988a: 382).

Moore (1988a) argues as well that, for both, individual banks and the banking system as a whole, any short-run excess or deficiency of the demand for loans over the deposit supply of funds will be taken care in the wholesale markets (e.g. CDs, TBs, etc.) in which, as opposed to the case of the loans and deposit markets, banks are price takers and quantity setters. Over longer runs, instead, Moore (1988a) argues that the lending and deposit rates will be adjusted so as to guarantee that the total amount of loans supplied to borrowers is approximately equal to the total amount of deposits received from lenders.

For Moore (1988a), the marginal and average cost of wholesale assets is identical. Consequently, banks –at least in particular markets– set their lending rates to the extent allowed by their market power as a mark-up over the wholesale rate. Additionally, as the marginal cost of funds to banks is primarily dependent upon the supply price of bank reserves which, in turn, in the closed economy, is mainly exogenously set by the central bank, reserves must always be endogenously supplied.

In the case of the open economy, Moore (1988a: 383) argues that as bank reserves may also be provided from outside the system at a supply price which is set by foreign central banks, national central banks must determine the exchange rate as well as the local interest rate at the same time. Thus, while whenever a flexible exchange rate regime is in place the central bank enjoys greater freedom to set the domestic rate, when a fixed exchange rate regime is chosen, central banks lose control over short-rates unless they resort to exchange controls. The previous argument is also found in Mata (2003) and Wray (2004). The former, in the case of open developing economies and in order to gain control over monetary policy, proposes the implementation of a flexible exchange rate regime under *Financial Bimonetarism* and currency-matching rules later described in Garcia (2004)<sup>28</sup>.

For Moore (1988a), the money supply endogeneity is misunderstood by many who interpret it as implying the passivity of the central bank in the sense that the monetary authority is unable to affect the money growth. He argues that: “An endogenous money supply simply denotes that the money supply is determined by market forces” Moore (1988a: 384). In his view central banks are still capable

---

<sup>28</sup> Garcia (2004) does not argue in favour of full liability de-dollarisation. Instead in Garcia (2004), the establishment of a currency-matching rule is advocated for the case of small open economies in order to guarantee that foreign currency-denominated bank loans are uniquely offered to the export business sector. The proposal aims at eliminating balance sheet problems and currency mismatches at both the corporate level and the bank level. The paper shows that both the control over the short-term rate and the benefits of asset partial dollarisation may be simultaneously retained.

of administering the level of short-term interest rates in an exogenous way. This in turn, he argues, may still allow affecting the level of credit and money demanded and therefore, indirectly, the behaviour of money growth.

Moreover, it is argued that money supply endogeneity implies the central bank pegs the short-term interest rate indefinitely over time; and that since this has not been always observed, money supply endogeneity corresponds to a particular short historical period of time. In opposition to that Moore (1988a) sustains that this is a misconception, in the sense, it is not true that money supply endogeneity requires indefinite short-term interest rate pegging. Rather, central banks usually adjust the short-term rate depending on their view regarding the state of the economy, as well as depending on their objectives regarding their monetary policy.

Furthermore, Moore (1988a: 384) argues that "...a long-run money supply curve does not exist, since the level of interest rates cannot be specified independently of demand conditions. But the central point is that the short-run money supply curve is always horizontal...Only once it is fully comprehended that the supply of credit money is inherently endogenous and that the money supply function should be viewed as *horizontal* in the interest-money space, at a level of short term interest rates established by the central bank, can the base-multiplier relationship be understood for what it is: a pure descriptive tautology...". This view is shared as well by Rochon (1999, 2001).

Rochon (2001) argues that the very initial contributions by Minsky (1957a, 1957b) and Kaldor (1958) focused on the instability of the income velocity of money under an exogenous money supply assumption. Their purpose was to question the view that inflation was a monetary phenomenon, but as well to argue that financial innovations allowed banks to economise on reserves and hence to supply new loans.

In the view of Rochon (2001), the problem with the above argument is that it implied that the causality between savings and investment was not broken. Moreover, he argues that: "*The argument that output can be financed through a change in the velocity of money is not consistent with a theory of endogenous money since it re-establishes the Quantity Theory of Money*" (Rochon, 2001: 290; italics supplied).

Furthermore, he argues that as loans are placed and deposits are created, money supply increases, but: "In fact, banks only seek reserves after they have made loans and created deposits. Consequently, reserves do not constrain the ability of banks to make loans." (Rochon, 2001: 293). Equivalently, Moore (1989: 12) argues that: 'Since reserves are ordinarily supplied endogenously on

demand, they have no causal role in the money supply process". Additionally, Hewitson (1995: 287) sustains that "loans are made, deposits are created, and banks only later seek the reserve assets required to support these deposits and meet reserve requirements".

Rochon (1999, 2001) argues that even if the central bank does not fully accommodate, money is still fully endogenous; "banks are generally not constrained in terms of their reserves" (Rochon, 2001: 293). Equivalently, Kaldor (1982) holds that to a greater or lesser degree central banks will in general meet the demand for reserves. Forman et al. (1985: 30) sustain that: "The central bank, in order to maintain the liquidity of the financial system, is forced to purchase government securities in the open market so as to accommodate, at least in part, the need for additional credit as the pace of economic activity quickens". Moreover, as argued by Rochon (2001: 293) when referring to Moore (1988b) and Palley (1991) respectively: "At the very limit, banks can borrow reserves from the central bank, albeit at a 'frown cost'...They can even borrow them from other banks in overnight markets".

Thus, as in Kaldor (1982), Moore (1988b), Lavoie (1992), Rochon (2001) and many others, the full accommodation approach views the endogenous money supply as regularly characterised by a given interest rate on bank loans with a horizontal line as its best graphical representation. Furthermore, as argued by Thirlwall (2000: 14): "Credit-money only comes into existence if it is demanded, so that in a pure credit money economy, supply can never be in excess of the amount individuals wish to hold".

In short, the Horizontalist Approach may be summarised as in Rochon (2001): (i) the direction of causality of the quantity theory is reversed so that it runs instead from firms' expected income to demand for credit, and then from money to effective income; (ii) the causality between reserves, deposits and loans is reversed so that loans create deposits and hence reserves are endogenous as in Pollin (1991), Lavoie (1992) and Eichner (1987); (iii) firms first finance production and then savings are generated, so that the direction of causality between savings and investment is as well reversed as in Kregel (1973), Davidson (1972) and Shapiro (1977); (iv) the interest rate is not determined by supply and demand schedules, and hence is exogenous as in Lavoie (1996), Hewitson (1995), Smithin (1994) and Wray (1995); (v) the supply of credit is endogenous and money is a continuous credit-driven circular flow which is destroyed through the repayment of loans as in Eichner (1987), Lavoie (1992) and Parguez (1984, 1987).

## 6.2 The Circuit Approach

The Circuit Approach is essentially represented by the so-called French-Italian School. Some major contributions are Cencini (1984, 1988) and Graziani (1989)<sup>29</sup>. Circuit theorists usually emphasise the primary role of money as being a means of payment making the circulation of commodities possible. Thus, when money is kept idle, it is considered a stock of wealth but not as an instrument of circulation. As argued by Graziani (1989: 4): "In principle, in a perfect competitive credit market, no one would borrow money from a bank before a payment comes due. This is the simple consequence of assuming rational behaviour, since there would be no point in borrowing money and paying interest on it while keeping it idle. Money therefore *only comes into existence the moment a payment is made*".

In the view of Graziani (1989), the presence of commodity money is inconsistent with a true monetary system. "The ideal model of the theory of the circuit therefore resembles the so-called Wicksellian<sup>30</sup> model of a pure credit money, with the addition of a Central Bank" Graziani (1989: 3). Moreover, he argues that the existence of money requires: (i) the presence of a token currency (e.g. paper currency); (ii) the acceptance of money as a "means of final settlement"; and (iii) that money must not provide seignorage privileges to any payee. He argues this is satisfied when payments are made by means of "promises of a third agent", namely banks. Thus, in terms of Graziani (1989), any monetary payment must involve a triangular transaction between a payer, a payee, and a bank.

In the Circuit Approach, money is as well a strict endogenous variable. Money is created in response to the firms' needs of finance in order to pay for wages and means of production. Thus, as sustained by Graziani (1989), initial finance must cover current costs of production.

For the theorists of the circuit, fixed investment finance is not supplied by banks; rather firms' fixed investments require a final finance which is derived from the proceeds from sales or from new issues on the financial market. As explained by Graziani (1989: 8), "What matters to firms is that *final finance be sufficient to cover total initial finance*". When this occurs firms are able to repay their debts to the banks and money is destroyed. Thus, under this viewpoint it does not matter if money comes from consumption or from savings. However, it must be clear, that: "Only under the very special assumptions of the neo-classical

---

<sup>29</sup> Graziani (1989) suggests as well the contributions in French by Schmitt (1984, 1986) and Parguez (1975, 1981).

<sup>30</sup> See Wicksell (1898).

equilibrium, proceeds from issues on the financial market equal the monetary value of investment, so that investment appears to be financed by means of long-term issues" (Graziani 1989: 21).

Thus, just as argued by Rochon (1997) money is different than credit, in the sense that credit is an ex-ante instrument which allows production to take place, and money is an ex-post variable which appears only when credit is used by firms. In Rochon (1997: 281), the demand for credit is different than the demand for money; and they are conceived as independent of each other: "It is, in fact, quite conceivable for the demand for money to be nil, while it is never the case that the demand for credit is nil". The latter is a stock concept and the former is a flows notion.

As sustained by Rochon (1997), credit is the starting point whose end is the destruction of money. The circuit period entails no time; investment plans start the process leading to a demand for credit, which in turn, as credit is used leads to the creation of money, and finally to the reimbursement of debt and destruction of money. Thus, bank credit is utilised in order to allow production take place, and savings as well as collections from sales are used as way of reimbursing the initial debt. From this viewpoint, contrary to the views which consider Keynes' finance motive either as an extra amendment or addition to the regular demand for money, as fourth motive for holding money, or simply as an extra source of money demand taking place during expansions, for the Circuit Approach, when the circuit closes, the initial finance has already been used and destroyed so that new credit must be demanded and used in order to start a new cycle.

### *6.3 The Partial Accommodation Approach*

The links between money and investment occur in two ways. Portfolios hold monetary assets, liabilities of financial institutions, as protection against contingencies, as well as assets, or claims upon assets, that enter into production. Secondly, investment spending has to be financed. [Minsky, 1991: 210; italics supplied].

As sustained by Rouseas (1986), Weintraub's explanation for the endogeneity of money is a consequence of his wage theory<sup>31</sup>. For a given level of real output, any increase of wages over the level of average productivity will give rise to a proportional increase in nominal output and prices. This, in turn leads to a higher transactions demand for money (credit), which as assumed by Weintraub, under a constant velocity of circulation, it must be the case that it is

---

<sup>31</sup> See Weintraub (1978a, 1978b).

fully accommodated by the central bank if real output is to be kept constant. Thus, under a stable velocity of circulation, failure of accommodation, be it none or partial, would result in a higher price level and lower output (stagflation).

Rousseas (1986) sustains that in this framework, it is assumed the central bank can prevent an increase in the money supply. The reason for that is the critical assumption associated to the presence of a constant velocity of circulation. Thus, the traditional link between money supply and income cannot be said to be effectively broken. The causal link is just *politically* broken when it is assumed that the central bank fully accommodates the “needs of trade” in the face of political pressures exercised by those leaders responsible for full employment<sup>32</sup>.

Rousseas (1986), Pollin (1991), and Palley (1991) disapprove the uncritical acceptance of the extreme position pioneered by Nicholas Kaldor. Such a position is based on the role of lender of last resort, which leads as well to a perfectly elastic money supply curve at any interest rate level set by the central bank. Succinctly, it argues that central bank’s main responsibility is to guarantee the solvency of the financial system. As critically described by Rousseas (1986: 78): “Acting as a lender of last resort through the discount window (the bank rate), the central bank gets hoisted on its own petard. To prevent credit crunches from turning into disastrous debt deflations, the monetary authorities have no choice but to accommodate the ‘needs of trade’”.

In the view of Rousseas (1986), Weintraub’s political argument in favour of full accommodation is substituted by Kaldor’s emphasis on the lender of last resort role of the central bank. Rousseas (1986: 82) labels both approaches as a *Post Keynesian version of the neoclassical fine tuning*.

---

<sup>32</sup> In Weintraub’s model changes in the price level respond to changes in unit labour costs. The money supply is linked to real output and employment. Thus prices are a function of wages which in turn are predetermined by social bargaining; thus monetary policy can only affect prices indirectly whenever the central bank does not fully accommodate the demand for money, and hence when it brings about unemployment leading to a tampering of wage demands. For Weintraub, this is only possible in the case the central bank is able to defy the pressure exercised by political authorities. As argued by Rousseas (1986), Weintraub (1978b: 193) pulls back from the notion of full accommodation indicating that money supply endogeneity “may not be complete; it has been erratic and only intermittently predictable. Nevertheless it exists, though the relationship is not readily captured in a tidy analytical model”. Moreover he argued that the extent of predictability of accommodation would entail information on the “psychological profile of the MA personalities and staff”. Just as argued by Rousseas (1986: 85) prediction is simply not possible, and the degree of accommodation will change under different circumstances and pressures, and “...with the response of the private financial sector in defiance of the policies pursued by the monetary authorities”.

Rousseas (1986, 86) when referring to Kaldor's *full accommodation position* argues that: "In the case of Kaldor, the exogenous interest rate coupled with a lender of last resort function of the central bank severs the Keynesian link between velocity and the rate of interest". Subsequently, when referring to Kaldor's acceptance of potential *partial accommodation*, he argues that Kaldor assumes that changes in the stock of money and changes in velocity are perfect substitutes, so that "...For Kaldor, any shortfall in the increase in the supply of money will be met in full by a rise in velocity to 'make up the difference', i.e., the *adjusted* or *effective* supply of money curve would be perfectly elastic and hence horizontal to the money axis".

In response to the previous arguments by Kaldor, Rousseas questions it by arguing that: "If, however, money and the income velocity of money are less than perfect substitutes, if, in other words, the velocity increase does not fully 'make up the difference', then the endogeneity of money does not imply a perfectly elastic or horizontal supply curve of money, and the relation of velocity to the rate of interest becomes an important consideration to be taken explicitly in any reformulation of an endogenous theory of the money supply, i.e., the rate of interest is no longer exogenously determined by the central bank and severed from the income velocity of money, as it is Kaldor's theory of endogeneity via the lender of last resort argument".

Rousseas (1986, 1989) proposes a less extreme Post Keynesian approach to the endogenous money supply. He argues that the theory of endogenous money supply must incorporate changes in the velocity of circulation as part of its rationalisation. He suggests a different graphical representation than the horizontal Post Keynesian approach and the vertical Monetarist approach (See Appendix). Following diverse contributions by Minsky, changes in velocity in response to higher interest rates are decomposed. On the one hand, movements along the velocity curve are considered as a demand-side result from the activation of idle balances and the economising of transaction balances. On the other, shifts of the velocity curve represent supply-side financial innovations taking place during long-lasting expansions, or simply as a reaction to extremely tightening monetary policies.

#### 6.4 Post Keynesianism and Reconciliation

When referring to the discrepancies among the Horizontalists and Structuralists, Post Keynesian economist Wray comments: "*For the most part, I believe this particular debate was at best a result of misunderstanding, and I wish it had died a more timely death*" (Wray, 2004: 1; italics supplied).

Wray (2004) reviews the positions of Horizontalists and Structuralists. He argues that while both accept the view that the money supply should be treated as an endogenous variable, the latter do not believe the interest rate should be taken as exogenous<sup>33</sup>.

Wray (2004) identifies four reasons why central banks accommodate the demand for reserves. Referring to Moore (1991), he argues the first reason is the lagged and contemporaneous reserve accounting. It implies that the level of reserves that must be maintained depends to a greater or less extent on past levels of deposits. As "the required portfolio adjustment could be too great", the central bank must, in practice, provide an automatic overdraft at the discount rate. A second, and in his view, "less satisfying" rationale for accommodation is that related to the lender of last resort role; the preservation of stability within the financial system. As argued by Wray (2004), "The problem with this explanation is that while it is undoubtedly true, it applies to a different time dimension...It would presumably take some time before refusal to accommodate the demand for reserves would be likely to generate the conditions in which bank runs and financial crises begin to occur. Once these occurred, the central bank would surely enter as a lender of last resort, but this is a different matter from the daily 'horizontal' accommodation".

The third explanation, which Wray (2004) finds more plausibly applicable "to the time frame over which accommodation takes place" is that associated to the need of maintaining an "orderly payment system". He argues, par clearing within the banking system and with the government demands opportune access to reserves. The fourth argument explained by Wray (2004) is that concerning the relative stability of the overnight interest rate. In absence of accommodation such a rate would be highly unstable due to the inelasticity of the demand for reserves as well as due to the fact that the private supply cannot be increased.

Regarding the major discrepancy among Post Keynesians, namely the exogeneity of the interest rates, Wray (2004) contributes by identifying which interest rates could be said to be exogenous in the control sense; that is which

---

<sup>33</sup> Wray (2004) discusses on the different meanings of exogeneity. He argues that the definition most commonly adopted by Post Keynesians economists is that related to "the control sense: an exogenous variable is one whose value is set by government policy". A second meaning is that associated to causality; while a strongly exogenous variable must be independent of all other variables in a system, a weakly exogenous variable need only be independent of contemporaneous values of the endogenous variables, but may depend on their lagged values. The third definition of exogeneity he considers is related to the statistical sense; a variable is exogenous when it is independent of all unobserved explanatory variables of the model, and hence when it leads to unbiased estimates.

interest rates could be said to be fixed or directly controlled by the central bank. Firstly, he agrees –in terms of Moore– with the fact that the overnight rate is exogenously administered by the central bank. He argues as well that provided short-term sovereign debt is a good substitute of overnight reserve lending, the latter should closely track the former. Moreover, he argues that as long-term rates on sovereign debt greatly depend on expectations regarding the short-term rate and hence regarding the future course of monetary policy, they could be said to be largely affected by the central bank if it could announce its planned targets far into the future.

Additionally, Wray (2004) sustains that once risk considerations are accounted for, whether or not commercial bank rates on loans and deposits ought to be considered as exogenous –in the control sense– depends on the reaction of the mark-up (and mark-down). If the mark-up is itself independent of changes in monetary policy, then the central bank could straightforwardly affect the loan rate so as to reach any higher target. However, as sustained by Wray (2004) if the mark-up is not constant over time, perhaps, due to micro and macroeconomic reasons, then the complexity of the administration of loan rates increases; although, provided the central bank's rate cannot go below zero, the lower bound of the loan rate is the mark-up itself.

Wray (2004) comments on the criticisms raised against the Horizontalist position when the variability of the mark-up reacts to micro factors such as the state of the balance sheets of individual banks and particular borrowers as well as to overall macroeconomic factors associated with the state of the business cycle: "It is true that Moore does not deny that the mark-up might be variable -and I am sure he will agree that it can vary over the cycle– rising with pessimism and falling with optimism. This could even be seen as a reclassification of risks...Moore's horizontal loan supply curve is at a point in time, while theirs is a plot of interest rates over time. Moore's horizontalism is not inconsistent with a rising mark-up over time as risks in the economy increase, and the structuralist concern with innovation and evolution of practice can be incorporated within Moore's framework...the point that Hyman Minsky had tried to make is that over an expansion, and under some conditions, the balance sheets of both borrowers and lenders can become 'stretched' in such a way that loan rates tend to rise; this can be construed as either an upward sloping trend or as shifts due to rising risk".

Additionally, Wray (2004) admits that while it is true that households hold credit cards with pre-authorized credit limits and that corporate firms, as well, negotiate credit lines with their banks, it is also true that in both cases, full utilisation of the credit limits will certainly affect rates and fees charged on additional borrowing. He attributes this to a "transition to riskier classes". He acknowledges as well that commercial and mortgage loans entail individual negotiations and possibly variable

rates depending on institutional arrangements, with “loan quantities and uses carefully established at the time interest rates are quoted”.

A further contribution which is as well aimed at reconciling the Horizontalist and Structuralist positions is that by Screpanti (1997). He derives a rising money supply curve based on what he labels “a reformulation of Kalecki’s increasing risk hypothesis”<sup>34</sup>. In such a framework, the limit to credit expansion is based neither on rising marginal costs nor institutional constraints; rather he argues: “it is the very effect of credit expansion on the degree of risk that will impose those limitations...their main concern is to choose the level of activity and the composition of assets and liabilities so as to balance expected profits and perceived risks” (Screpanti, 1997: 573).

The above setting captures the relevance of banks’ balance sheets and risks in the determination of loan and price policies. Precisely, it presents the risks borne by the bank in the form of a liquidity and solvency risk. Although it is assumed banks are price setters in both the deposit and loan markets, mark-ups are considered as fixed but adjustable, in the sense that: “the relationship existing between loan rates and the discount and deposit rates is no so strict as conventional mark up theories maintain...This is specially true when risk conditions change” Screpanti (1997: 574). Particularly he argues that banks control the spread in order to deal with increasing risk.

Thus, for a given cost of attracting reserves, the implicit mark up reacts upwards when both the bank’s risk and its preference for money increase<sup>35</sup>. Precisely, for a given level or quantity of reserves, as loans, and consequently deposits, expand, the spread between credit and debit rates becomes wider. The same occurs as well when, for a given effective reserve ratio, the bank’s subjective preference for money (risk aversion) increases. Thus, when bank risks increase, they resort to mark up increases in order to both, curtail the demand for loans, and prevent further reductions on the effective reserve ratio.

Succinctly, Screpanti’s (1997) structural theory of endogenous money considers the short-run adaptation of supply to demand at the expense of interest

---

<sup>34</sup> Screpanti (1997) associates the core of banking with the *transformation of generic risk by bearing part of it*. See Kalecki (1937).

<sup>35</sup> The preference for money, as argued by Screpanti (1997) is a measure of the bank’s degree of risk aversion; the greater the preference for money the greater the desired reserve ratio. See Subsection 5.3 for the precise definition as in Screpanti (1993, 1997).

rate increases in the presence of expanding risk<sup>36</sup>. He shows that as long as the time horizon is properly identified, the Horizontalist approach to endogeneity becomes comparable to the accommodative approach. Moreover, he argues that, while in the short-run, supply could fully accommodate demand if banks are sluggish in modifying rates, in the long-run, the same could occur when central banks are unwilling to repress the banking system, or simply when financial innovations emerge as a reaction to monetary tightening.

### 7. Final Remarks

- There is no room neither for money nor banks in General or Partial Equilibrium models and approaches based on the walrasian and Arrow-Debreu worlds. This is corroborated by Hahn (1981), and it is no surprise for Post Keynesian economists (Davidson, 1988).
- The Industrial Organisation approach to banking, which is mainly based on the idea of the opportunity to save on non-informational transaction costs (e.g. transportation costs), is well suited to partially contribute to the explanation for the initial emergence of national and international physical depository and payment services, and hence, to explain the emergence of primitive financial intermediaries (Freixas and Rochet, 1997).
- However, as such a theory innocently considers banks as financial intermediaries and security retailers, it, unsurprisingly, does not capture the complexities of money and banking.
- Under asymmetric information –e.g. under the presence of private or hidden information– the contemporary theory of financial intermediation is mainly grounded on the opportunity to save on informational transaction costs through ex-ante screening (to reduce adverse selection), prevention of opportunistic behaviour (to reduce moral hazard), and ex-post punishing and auditing (to reduce costly state verification).
- On that ground, such a theory has greatly contributed to the explanation for the existence and persistence of financial intermediaries as a response to the incapability of the market-based mechanisms in efficiently dealing with informational problems, and therefore in providing full diversification and risk-sharing (Bhattacharya and Thakor, 1993).

---

<sup>36</sup> Screpanti (1997) considers four different cases of adaptation depending on: (i) if banks try to follow demand; (ii) if banks try to encourage it; (iii) if they rather try to enliven reserves; and finally, (iv) if they try to attract reserves.

However, as it is the case of the Industrial Organisation approach to banking, the contemporary theory of financial intermediation fails as well to disentangle the core of the banking business from that of financial intermediation which, mainly due to scope economies, is as well performed by banks. The theory of financial intermediation mostly deals with specific risks associated to private information, and therefore cannot capture the implications of generic risk for the existence of banks and money.

Banks besides being efficiently prepared to carry out the task of managing specific risks –what is done as well by financial intermediaries, brokers and others– banks are especially endowed to play a role which is not only essential but it is as well particular to them; “they take upon themselves the generic risk of their debtors and transform into a bank wealth [insolvency] and liquidity risk...*Banks make the generic credit risk saleable*” (Screpanti, 1997: 571; italics added).

To transform risky, illiquid, nonmarketable assets (personal credit) into safe, liquid, and marketable money assets (e.g. deposits), four fundamental risk transformation instruments are used by banks: (i) base money and quasi-money reserves; (ii) liability insurance –e.g. deposit insurance, and hedging instruments; (iii) they may enjoy the benefits from the membership to a network of relationships with other banks, allowing for the provision of mutual assistance and therefore for the socialisation of part of the risks– e.g. interbank markets, etc.; (iv) they may belong as well to a system of banks led by a central authority playing the role of lender of last resort; and (v) and above all, they bear part of the risk by investing their own capital and reserves into the business (Screpanti, 1993, 1997).

The major economic consequences of the use of the above set of risk transformation instruments are that: (i) banks' insolvency risks are publicly perceived as very low; (ii) for the previous reason, the public is willing to accept bank money (e.g. deposits and liabilities); and (iii) banks are able to profit from charging relatively high rates for their risky assets while paying relative low rates for their safe liabilities. “*The business of banks consists of transforming potential credit into money*” (Screpanti, 1993: 123).

Davidson (1982-1983) argues that (i) in an economy which moves through calendar time, and (ii) in a world in which uncertainty about the future cannot be reduced to an “ergodic random draw from a given and unchanging probability distribution”, and (iii) as “...production takes time”, the optimal way to organize the production process is through the use of forward monetary contracts (Davidson, 1988).

Moreover Davidson (1988) argues that it is precisely the consciousness about calendar time, the uncertainty about the future, and the fact that production itself is time-consuming what creates a need for liquidity.

For the previous reason, productive firms hold money balances at a rather low level, but to some extent in a fixed or stable ratio to the expected long-run flow of production. Moreover, this minimum reservation level for money holdings is insensitive to: changes in interest rates and short-run fluctuations in output–demand (Screpanti, 1993).

As previously argued, banks hold primary reserves of monetary base but additionally, they hold secondary reserves in the form of quasi-money. Primary reserves are accepted for immediate compensation, but yield no income. Secondary reserves must first be monetised if they want to be used for clearing, but they do yield an interest, though inferior to that of loans.

As argued by Screpanti (1993) under such circumstances, the reserve ratio depends on three major factors. Firstly, it depends on the subjective or psychological preference for money. Secondly, it depends on the objective or market based rate of return on assets. And, thirdly, it depends on various institutional elements such as: the degree of organisation of the money market, and the financial and monetary policy of the central bank.

Thus, while for the case of the public both households (creditors) and firms (debtors), the major concern is the maturity composition of their assets and liabilities respectively, for the case of banks, the major concern is the ratio between primary reserves and deposits. This is true because bank's liabilities mainly consist of liquid obligations—e.g. deposits, interbank loans, etc. Thus, quasi-money itself cannot suffice to provide psychological relief (Screpanti, 1993).

As argued by Screpanti (1993), banks are not only concerned about illiquidity. They are also concerned about the possibility of not being able to recover the whole value of their credit loans. As safeguard, banks hold capital and pay close attention to the evolution of their debt to assets ratio.

Banks' capital as well forms fundamental part of the banks' precautionary behaviour; it is both a signal of their ability to generate profits but as well a buffer against possible losses and insolvencies. A low capital to assets ratio represents a condition of high profitability but as well of high exposure.

Regarding money supply, exogeneity implies that the central bank—in response to changes in the demand for money and by making use of open market operations, the discount rate, and reserve requirements—has the ability to adjust the economy's overall volume of money so as to bring it to that particular level corresponding to its policy objectives. *This is completely refuted by all Post Keynesian economists* (Rousseas, 1986).

A complete theory of endogenous money supply entails: (i) the rejection of the notion of the natural tendency toward a long-run full-employment

equilibrium –or the acceptance of inherent instability of capitalism; (ii) the rejection of the stability of the income velocity of money and of its independence on the rate of interest– accepting that the demand for money is an unstable function of real income, and that the economy’s financial structure is subject to continuous financial innovations in response to (tight) monetary policies; and above all, (iii) the rejection of the causal arrow of the quantity theory which goes from money supply to nominal income ( $M \Rightarrow Y$ ) in favour of the opposite direction from nominal income to money supply ( $Y \Rightarrow M$ ) (Rousseas, 1986: 73).

- While there is plenty historical evidence in support of (i) and (ii), it is the third point which generates the most profound debate among Post Keynesian economists. In the view of Rousseas (1986), the most extreme version of the third point refers to it as implying that: "...any increase in nominal income causes an increase in the supply of money sufficient to accommodate the resulting increase in the demand for money". He refers to "the most extreme" version as "*full accommodation*".
- All economic agents who accept credit money (bank deposits) in exchange for real and financial goods and services are indeed selling those goods and services on credit; and hence increasing their "convenience lending" to banks. It is precisely the fact that such "convenience lending" requires no sacrifice of consumption or investment expenditures, what results in the absence of any need to incur additional interest "bribe"; "*There is no need for the supply of credit money to be upward sloping*" (Moore, 1988a: 382).
- For Moore (1988a), the money supply endogeneity is misunderstood by many who interpret it as implying the passivity of the central bank in the sense that the monetary authority is unable to affect the money growth. He argues that: "An endogenous money supply simply denotes that the money supply is determined by market forces" Moore (1988a: 384). In his view central banks are still capable of administering the level of short-term interest rates in an exogenous way. This is in turn, he argues, may still allow affecting the level of credit and money demanded and therefore, indirectly, the behaviour of money growth.
- "...A long-run money supply curve does not exist, since the level of interest rates cannot be specified independently of demand conditions. But the central point is that the short-run money supply curve is always horizontal...in the interest-money space, at a level of short term interest rates established by the central bank..." (Moore 1988a: 384).
- The Horizontalist Approach may be summarised as in Rochon (2001): (i) the direction of causality of the quantity theory is reversed so that it runs instead from firms' expected income to demand for credit, and then from money to

effective income; (ii) the causality between reserves, deposits and loans is reversed so that loans create deposits and hence reserves are endogenous as in Pollin (1991), Lavoie (1992) and Eichner (1987); (iii) firms first finance production and then savings are generated, so that the direction of causality between savings and investment is as well reversed as in Kregel (1973), Davidson (1972) and Shapiro (1977); (iv) the interest rate is not determined by supply and demand schedules, and hence is exogenous as in Lavoie (1996), Hewitson (1995), Smithin (1994) and Wray (1995); and (v) the supply of credit is endogenous and money is a continuous credit-driven circular flow which is destroyed through the repayment of loans as in Eichner (1987), Lavoie (1992) and Parguez (1984, 1987).

- From the viewpoint of the Circuit approach, the existence of money requires: (i) the presence of a token currency (e.g. paper currency); (ii) the acceptance of money as a "means of final settlement"; and (iii) that money must not provide seignorage privileges to any payee. Graziani (1989) argues this is satisfied when payments are made by means of "promises of a third agent", namely banks. Thus, any monetary payment must involve a triangular transaction between a payer, a payee, and a bank.
- As sustained by Rochon (1997), credit is the starting point whose end is the destruction of money. The circuit period entails no time; investment plans leads to a demand for credit, this in turn, to money creation, and finally to the reimbursement of debt and destruction of money.
- Thus, bank credit is utilised in order to allow production take place, and savings as well as collections from sales are used as way of reimbursing the initial debt. For the Circuit Approach, when the circuit closes, the initial finance has already been used and destroyed so that new credit must be demanded and used in order to start a new cycle.
- Rousseas (1986, 1989) proposes a less extreme Post Keynesian approach to the endogenous money supply. He argues that the theory of endogenous money supply must incorporate changes in the velocity of circulation as part of its rationalisation.
- He suggests a different graphical representation than the horizontal Post Keynesian approach and the vertical Monetarist approach. Following diverse contributions by Minsky, changes in velocity in response to higher interest rates are decomposed. On the one hand, movements along the velocity curve are considered as a demand-side result from the activation of idle balances and the economising of transaction balances. On the other, shifts of the velocity curve represent supply-side financial innovations taking place during long-lasting expansions, or simply as a reaction to extremely tightening monetary policies.

As argued by Wray (2004): “Moore’s horizontal loan supply curve is at a point in time, while theirs [the structuralists] is a plot of interest rates over time. Moore’s horizontalism is not inconsistent with a rising mark-up over time as risks in the economy increase, and the structuralist concern with innovation and evolution of practice can be incorporated within Moore’s framework...the point that Hyman Minsky had tried to make is that over an expansion, and under some conditions, the balance sheets of both borrowers and lenders can become ‘stretched’ in such a way that loan rates tend to rise; this can be construed as either an upward sloping trend or as shifts due to rising risk”.

Screpanti’s (1997) structural theory of endogenous money may be seen as a contribution towards a reconciliation of the Horizontalist and Structuralist positions. It considers the short-run adaptation of supply to demand at the expense of interest rate increases in the presence of expanding risk. He shows that as long as the time horizon is properly identified, the Horizontalist approach to endogeneity becomes comparable to the accommodative approach. Moreover, he argues that, while in the short-run, supply could fully accommodate demand if banks are sluggish in modifying rates, in the long-run, the same could occur when central banks are unwilling to repress the banking system, or simply when financial innovations emerge as a reaction to monetary tightening.

### *8. Further Research*

Clearly, there remain many potential areas of research associated with the study of endogenous money and banking. This section proposes some of the several possible investigations. One prospective area of research may be that leading to a deeper analysis regarding the adaptation of the money supply to demand, perhaps, as in the framework presented in Screpanti (1993, 1997) in which a reformulation of Kalecki’s increasing risk hypothesis have proved to be crucial. Following the contributions by Minsky, a more insightful study of the cyclical evolution of the balance sheets of the average firm and the individual bank, will certainly lead to a deeper understanding of the implications of Minsky’s financial instability hypothesis, and thus to a clearer interpretation of the consequences of increasing financial fragility.

As previously argued throughout this paper, banks’ primary role, namely the creation of money, coexists with a secondary role associated with financial intermediation. Thus, the study of the interrelations among the two functions may contribute for the explanation of the adaptation of money supply to demand, perhaps by incorporating a more profound analysis of the role of bank liability and asset management.

Additionally, research conducted on the implications regarding the complexities of the institutional relations between banks, the rest of the financial sector, the central bank, and the fiscal sector, might be of great significance for both, the determination of the interest rate mark-up, and the overall level of the money supply.

Some economists argue that since 1973 with the collapse of the Bretton Woods agreement, several elements including the privatisation of the exchange rate risk (Eatwell and Taylor, 2000) have contributed to the continuing and accelerating growth of international capital markets. Many other Post Keynesians argue as well that money creation might not only respond to the demand for finance associated with real investment and production, but that it might react as well to financial speculative activities. Additionally, it is argued by Moore (1988a), Mata (2003), Wray (2004) and many other authors that the complexities regarding the exchange rate system are extremely relevant, as the short-term interest rate might become endogenous in the face of exchange rate pegging or fear of floating. Thus, the complexities of the coexistence of productive and financial speculative activities may prove as well to be a motivating research. Finally, the study of the evolutionary stability of banks and the co-evolution of international banking and money may lead to interesting results.

## REFERENCES

- Arrow, K. J. and Hahn, F. (1971), *General Competitive Analysis*, Holden Day, San Francisco.
- Arestis, P. (1992), *The Post-Keynesian Approach to Economics: an alternative analysis of economic theory and policy*, Edward Elgar, Aldershot.
- Akerlof, G.A. (1970), "The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, 488–500.
- Bhattacharya, Sudipto, and Anjan V. Thakor (1993), "Contemporary Banking Theory" *Journal of Financial Intermediation* 3, 2–50.
- Benston, G.J., and Smith, C. W. Jr. (1976), "A Transaction Cost Approach to the Theory of Financial Intermediation", *Journal of Finance*, 31, 215-231.
- Bowles, Samuel (2004), *Microeconomics: Behavior, Institutions and Evolution*, Princeton University Press.
- Broecker, Thorsten (1990), "Credit-Worthiness Tests and Interbank Competition", *Econometrica*, 58 (2), 429-452.

- Calomiris, C.W., and C. M. Kahn (1991), "The Role of Demandable Debt in Structuring Optimal Banking Arrangements", *American Economic Review* 81 (3): 497-513.
- Cencini, A. (1984), *Time and the Macroeconomic Analysis of Income*, F. Pinter: London.
- (1988), *Money, Income and Time. A Quantum-Theoretical Approach*, Pinter Publishers: London and New York.
- Davidson, Paul (1972), *Money and the Real World*, Halstead Press, New York.
- (Winter 1982-83), "Rational Expectations: a fallacious foundation for studying crucial decision-making processes", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 5, No 2, 182-198.
- (1988), "Endogenous Money, the production process, and inflation analysis", *Economie Appliquée*, Tome XLI, No. 1, 151-169.
- Diamond, D. (1984), "Financial intermediation and delegated monitoring", *Review of Economic Studies*, 51, 393-414.
- Diamond, D., and Dybvig, P. (1983), "Bank runs, deposit insurance, and liquidity", *Journal of Political Economy*, 91, 401-419.
- Dymski, G. and Pollin, R. (1992), "Hyman Minsky as Hedgehog: The Power of the Wall Street Paradigm," (with G. Dymski), Steven Fazzari and Dimitri Papadimitriou, eds., *Financial Conditions and Macroeconomic Performance: Essays in Honor of Hyman P. Minsky*. M. E. Sharpe, 27-62.
- Eatwell John, Lance Taylor (2000), *Global Finance at Risk: The Case for International Regulation*, The New Press, New York.
- Eichner, A. (1987), *The Macrodynamics of Advanced Market Economies*, Armonk, NY: M. E. Sharpe.
- Fama, E. (1980), "Banking in the theory of finance", *Journal of Monetary Economics*, 6 (1), 39-57.
- Forman, L., Groves, M. & Eichner, A. (1985), "The demand curve for money further reconsidered", M. Jarsulic (Ed.) *Money and the Macro Policy* (Boston, Kluwer Nijhoff).
- Freixas, Xavier, and Jean-Charles Rochet (1997), *Microeconomics of Banking*, MIT, Cambridge, MA.
- Gale D. and Hellwig M. (1985), "Incentive-Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem". *Review of Economic Studies*, 52, 647-663.

- García B., Ángel (2004), "Partial Dollarization: A currency-matching rule and its implications for monetary policy and welfare", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. X, No. 1, IIES-FACES-UCV, Caracas.
- Gertler, M. and Gilchrist, S. (1993), "The role of credit market imperfections in the transmissions of monetary policy: arguments and evidence", *Scandinavian Journal of Economics*, 95 (1), 43–64.
- Graziani, Augusto (1989), "The Theory of the Monetary Circuit", *Thames Papers in Political Economy*, Spring, 1-26.
- Gurley, John G. and Edward S. Shaw (1960), *Money in a Theory of Finance*, Washington, DC: The Brookings Institution.
- Hahn, F. H. (1981), *Money and Inflation*, Basil Blackwell, London.
- Hewitson, G. (1995), "Post-Keynesian monetary theory: some issues", *Journal of Economic Surveys*, 9 (3), 285–310.
- Hellwig, M. (1991), "Banking, Financial Intermediation and Corporate Finance" A. Giovannini and C. Mayer, (eds.), *European Financial Integration*, New York: Cambridge University Press.
- Holmström, B., Tirole, J. (1997), "Financial intermediation, loanable funds, and the real sector", *Quarterly Journal of Economics* 112(3), 663-691.
- Jarsulic, Marc (1989), "Endogenous credit and endogenous business cycles", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 12, No 1, 35-48.
- Kaldor, Nicholas (1982), *The Scourge of Monetarism*, Oxford University Press, Oxford.
- Kaldor, N. (1958), "Monetary policy, economic stability and growth: a memorandum submitted to the committee of the working of the monetary system (Radcliffe Committee)", 23 June, Reprinted in Kaldor (1964), *Collected Economic Papers*, Volume 3, Essays on Economic Policy 1 (London, Duckworth).
- Kalecki, Michał (1937), "The Principle of Increasing Risk", *Economica*, 4, 440-447.
- Keynes, John Maynard (1930), *A treatise on Money*, Macmillan, London.
- (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Harcourt, Brace and Howe, NY.
- (1937a), "The General Theory of Employment", *Quarterly Journal of Economics*, February.

- (1937b), "Alternative Theories of the Rate of Interest", *Economic Journal*, June.
- (1937c), "The "Ex-ante" Theory of the Rate of Interest", *Economic Journal*, December.
- (1973). *The Collected Writings of John Maynard Keynes*, vol. XIII and XIV, London: Macmillan.
- Krasa, Stefan and Anne P. Villamil. (1992) "Monitoring the Monitor: An Incentive Structure for a Financial Intermediary". *Journal of Economic Theory*, 57: 197–221
- Kregel, J. (1973), *The Reconstruction of Political Economy: an introduction to Post-Keynesian theory*, Macmillan, London.
- Lavoie, M. (1992), *Foundations of Post Keynesian Economic Analysis*, Edward Elgar, Aldershot.
- (1996), "The endogenous supply of credit-money, liquidity preference and the principle of increasing risk: horizontalism versus the loanable funds approach", *Scottish Journal of Political Economy*, 43(3), 275-300.
- Leland, H. E. and D. H. Pyle (1977), "Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation", *Journal of Finance*, 32, 371-387.
- Mata Mollejas, L. (2003), "Bimonetarismo: Opción sub óptima para América del Sur", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. IX, No. 1, FACES, Caracas.
- (2006), *Teoría del Preajuste Financiero*, Trópykos, CEAP, Universidad Central de Venezuela, Caracas.
- Minsky, H.P. (1957a), "Central Banking and Money Market Changes", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 71, 171-187.
- (1957b), "Monetary Systems and accelerator models", *American Economic Review*, 47, 859-883.
- (1991), "The endogeneity of Money", Edward J. Nell and Willi Semmler (eds), *Nicholas Kaldor and Mainstream Economics*, Chapter 11, Macmillan, London, 207-220.
- Moore, B. J. (1983), "Unpacking the post Keynesian black box: bank lending and the money supply". *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 5, No 4, 537-556.
- (1985), "Wages, Bank Lending and the Endogeneity of Credit Money", M. Jarsulic (ed.), *Money and Macro Policy*, Hingham, MA: Kluwer-Nijhoff.
- (1988a), "The endogenous money supply", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 10, No 3, 372-385.

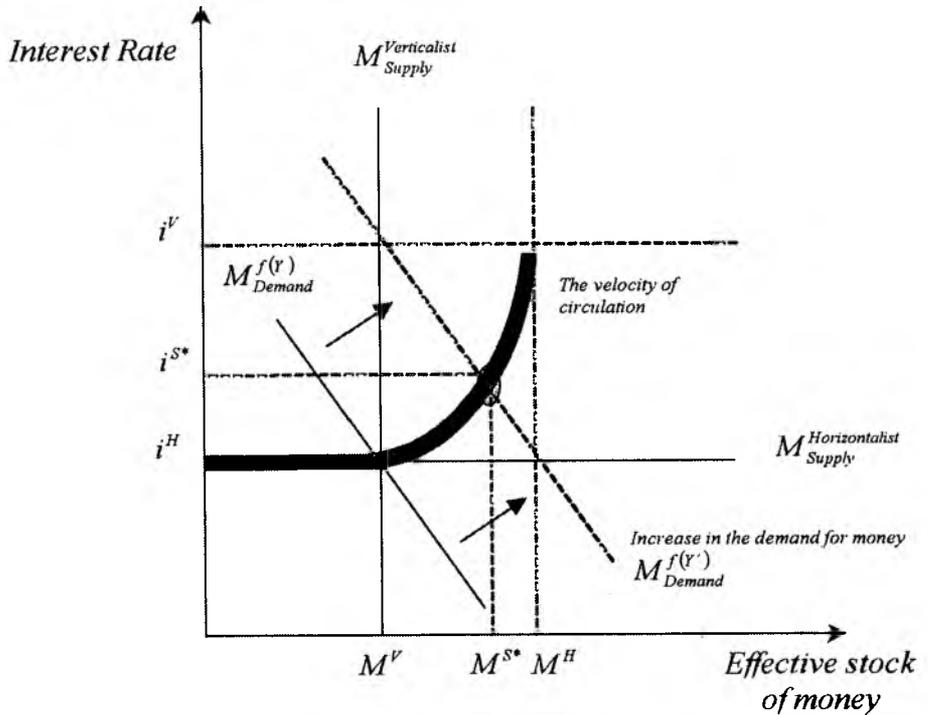
- (1988b), *Horizontalists and Verticalists: the macroeconomics of credit money*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Moore, B. (1989), "A simple model of bank intermediation", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 12, No 1, 10–28.
- (1991), "Money supply endogeneity: 'reserve price setting' or 'reserve quantity setting'", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 13, No. 3, 404, Spring 1991.
- (1996), "The money supply process: a historical reinterpretation", E. Nell and G. Deleplace (Eds), *Money in Motion*, Macmillan, London.
- Musella, M., Panico, C. (1993), "Kaldor on endogenous money and interest rates", Mongiovi G., Ruhl C., *Macroeconomic Theory: Diversity and Convergence*, Aldershot: Elgar, 37-63.
- Palley, T. (1991), "The endogenous money supply: consensus and disagreement", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 13, No. 3, 397-403.
- Parguez, A. (1975), "Monnaie et Macroéconomie", *Economica*, Paris.
- (1981), "Ordre Social, Monnaie, et Régulation", *Économies Appliquée*, No. 2-3.
- (1984), "La dynamique de la monnaie", *Économies et Sociétés, Monnaie et Production*, 2, 83–118.
- (1987), "La crise dans le circuit, ou l'intégration de la finance et de la production", *Économie Appliquée*, 40 (4), 755-770.
- Pasinetti, L. (1974), *Growth and Income Distribution: essays in economic theory*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Pollin, R. (1991), "Two theories of money supply endogeneity: some empirical evidence", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 13, No 3, 366-95.
- Ramakrishnan, R. T. S. and A. V. Thakor (1984), "Information reliability and a theory of financial intermediation", *Review of Economic Studies* 51, 415-432.
- Robinson, Joan, and Eatwell, John (1973), *An Introduction to Modern Economics*, McGraw-Hill, New York.
- Rochon, L. P. (1997) "Keynes's finance motive: a re-Assessment. Credit, liquidity preference and the rate of interest". *Review of Political Economy*, 9(3), pp. 277-293.

- (1999), *Credit, Money and Production: an alternative Post-Keynesian approach*, Edward Elgar, Cheltenham.
- (2001), "Cambridge's Contribution to Endogenous Money: Robinson and Kahn on credit and money", *Review of Political Economy*, 13 (3), 287-307.
- Rousseas, Stephen (1986), *Post Keynesian Monetary Economics*, M. E. Sharpe, New York.
- (1989), "On the endogeneity of Money Once More", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 11, No. 3, 474-478.
- Schmitt, B. (1984), "Inflation, chômage et malformations du capital", *Economica*, Paris.
- (1986), "Introduzione", *Introduction to the Italian edition of the Monetary Writings*, of D. Ricardo, Istituto per l'Enciclopedia Italiana, Rome.
- Screpanti, Ernesto (1993), "Capital Accumulation and the Monetary Circuit", *Dynamis, Quaderno No. 5/93*, IDSE, Milan.
- (1995), "Relative Rationality, Institutions and Precautionary Behaviour", *On Economic Institutions and Institutional Change*, J. Groenewegen, C. Pitelis and S.-E. Sjöstrand (eds.), Elgar, Aldershot.
- (1997), "Banks, Increasing Risk, and the Endogenous Money supply", *Economic Notes*, Vol. 26, No. 3.
- Shapiro, N. (1977), "The revolutionary character of Post-Keynesian economics", *Journal of Economic Issues*, 11 (3), 541-560.
- Smithin, J. (1994), *Controversies in Monetary Economics: ideas, issues and policy*, Edward Elgar, Aldershot.
- Stahl, D.O. (1988), "Bertrand Competition for Inputs and Walrasian Outcomes", *American Economic Review*, 78, 189-201.
- Spence, M. A. (1973), "Job Market Signaling", *Quarterly Journal of Economics*, 87 (3), 355-374.
- Targetti, F. (1992), *Nicholas Kaldor: the economics and politics of capitalism as a dynamic system*, Oxford, Clarendon Press.
- Townsend, R. (1979), "Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification". *Journal of Economic Theory*, XXI, 265-293.

- Thirlwall, A. (2000). Preface, in: L.-P. Rochon and M. Vernengo (Eds.), *Credit, Interest Rates and the Open Economy: essays on horizontalism* (Cheltenham, Edward Elgar).
- Weintraub, Sidney (1978a), *Keynes, Keynesians, and Monetarists*, Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- (1978b), *Capitalism's Inflation and Unemployment Crisis*, Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Wicksell, Knut (1898), *Geldzins und Guterpreise*, G Fischer Verlag: Jena, Published in English as *Interest and Prices* (1934), Macmillan, London.
- Wray, L. Randall (1992), "Minsky's Financial Instability Hypothesis and the Endogeneity of Money", *Financial Conditions and Macroeconomic Performance: Essays in Honor of Hyman P. Minsky*. Steve Fazzari and Dimitri Papadimitriou (eds), Armonk, NY: M. E. Sharpe, 161-180.
- Wray, R. (1995), "Keynesian monetary theory: liquidity preference or black box horizontalism", *Journal of Economic Issues*, 29 (1), 273-282.
- (1999), *Understanding Modern Money: the key to full employment and price stability*, Edward Elgar, Cheltenham.
- (2004), "When Are Interest Rates Exogenous?" Center for Full Employment and Price Stability, *Working Paper No. 30*, Paper for a conference in honor of Basil Moore: Complexity, endogenous money, and exogenous interest rates, January 7-11, 2004, Stellenbosch, South Africa.
- Yanelle, M-O. (1989), "The Strategic Analysis of Intermediation", *European Economic Review*, 33, 294-301.

## APPENDIX

Graphical Representation of the Endogenous Money Supply when changes in velocity are incorporated (Rousseas, 1986):



# MACROECONOMÍA Y MODELOS DE SIMULACIÓN. EL CORTO PLAZO

Oscar Viloria Hernández<sup>1</sup>  
ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES, UCV

*El que la praxis económica sea y resulte de la conjugación de una suerte de fenómenos complejos, no condiciona la simplicidad de su pensamiento; basta con regresar a los axiomas originales.*

## Resumen:

Cuando los indicadores macroeconómicos registran significativos y recurrentes niveles de desempleo, subempleo y de capacidad física ociosa, los instrumentos de análisis para la planificación macroeconómica deben regular, sin restricciones a priori, la sensibilidad de las variables objetivo ante los cambios que experimenten los escenarios de naturaleza fiscal y monetaria. El presente trabajo resume parte de los fundamentos teóricos y metodológicos que apoyan la formulación de un modelo macro-econométrico de simulación y evaluación de políticas públicas de corto plazo, regido por una plataforma o núcleo econométrico compuesto de 26 ecuaciones de comportamiento, dos variables exógenas (tipo de cambio nominal y los precios del petróleo) y el gasto público como la variable de política. Luego, las proyecciones realizadas dentro de diferentes escenarios probables permiten inferir que en el corto plazo macroeconómico, será el gasto fiscal disciplinado (participación porcentual en el PIB es constante) el contribuyente para la estabilidad macroeconómica y uno de los tantos para el crecimiento de las variables reales de la economía. A su vez, la estabilidad monetaria deberá estar sujeta a la estabilidad o evolución controlada de las Reservas Internacionales Operativas (fuente de base monetaria). En consecuencia, toda regla monetaria inicia por estabilizar las fuentes de base monetaria; en el caso de Venezuela comienza con la "no monetización"<sup>2</sup> de los excedentes petroleros, medidos a partir de la diferencia entre el precio de la cesta petrolera y el precio fijado como base para el cálculo del presupuesto fiscal.

**Palabras claves:** Planificación macroeconómica, modelos de simulación, evaluación de políticas públicas, núcleo econométrico, estabilidad monetaria, regla monetaria, disciplina fiscal.

## 1.- EVALUACIÓN Y SIMULACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA

Un modelo de simulación y de evaluación de políticas no es más que un sistema de ecuaciones que cuantifica los impactos directos e indirectos que, sobre las variables objetivos de la economía, se espera, determinen las medidas de políticas públicas en la manipulación de sus instrumentos cuantitativos.

La hipótesis de una relación directa entre el bienestar social y el bienestar material, evaluada a partir del comportamiento de la *Oferta Global Agregada* y

---

<sup>1</sup> oscarviloriah@yahoo.es

<sup>2</sup> Contrario a la esterilización de reservas internacionales, que sí descapitaliza a la economía.

del *Sistema de Precios*, exige la identificación<sup>3</sup> de los factores determinantes (exógenos e instrumentales) del desempeño macroeconómico, la formalización de las relaciones funcionales y la cuantificación de los impactos parciales, a partir de la estimación del modelo econométrico.

Luego, al final, quedará abierto el camino hacia la formulación de un modelo de simulación macro-econométrico que sujete al objetivo final del crecimiento de la Oferta Agregada, al desempeño de los sectores de la demanda agregada<sup>4</sup> y a la instrumentación de las políticas públicas, entre otros.

### 1.1. El modelo de simulación

Dentro de la orientación econométrica para la evaluación de políticas económicas alternativas se destacan al menos tres enfoques<sup>5</sup>:

- Enfoque instrumentos-objetivos;
- Enfoque función de bienestar social;
- Enfoque simulación.

No obstante, cualquiera sea el enfoque, el modelo debe incorporar un vector de variables endógenas  $y_t$ , un vector de variables endógenas rezagadas  $y_{t-1}$ , un vector de variables exógenas  $z_t$ , un vector de variables exógenas  $r_{t-1}$  controlables<sup>6</sup> por el planificador y, por último, un vector de perturbaciones.

El modelo econométrico en su forma reducida será:

$$y_t = \beta_1 y_{t-1} \Gamma^{-1} + \beta_2 z_t \Gamma^{-1} + \beta_3 r_t \Gamma^{-1} + \varepsilon_t$$

donde obviamente, la matriz  $\Gamma$  es invertible.

Por ejemplo, la función keynesiana de la renta nacional en su forma reducida sería:

$$YN_t = \beta_0 + \beta_1 YN_{t-1} + \beta_2 C_t + \beta_3 I_t + \beta_4 G_t + \mu_t$$

<sup>3</sup> A partir de rigurosos fundamentos de la teoría económica.

<sup>4</sup> Sector Privado, Sector Público y Sector Externo.

<sup>5</sup> Véase Intriligator, 1990.

<sup>6</sup> Instrumentos de política económica endógenos al planificador.

$YN_t$  = Ingreso Nacional esperado

$YN_{t-1}$  = Ingreso Nacional observado en el último período

$G_t$  = Gasto público (puede ser  $G_{t+1}$ )

$I_t$  = Gasto privado de inversión (puede ser también  $I_{t+1}$ )

Donde las variables  $YN_{t-1}$ ,  $C_t$ , e  $I_t$ , no son controlables por el planificador, mientras que  $G_t$ , el gasto público, es la variable de política.

### 1.2. Macroeconomía de la simulación

En cualquiera de los tres enfoques econométricos, la restricción objetiva siempre la establece el horizonte macroeconómico que atraviesa la economía<sup>7</sup>, en un momento determinado.

#### Corto plazo macroeconómico

Cuando el diagnóstico de la economía apunta hacia una significativa y recurrente capacidad ociosa de factores físicos, financieros y humanos, el modelo de simulación, particularmente el bloque de variables reales, no deberá establecer mayores restricciones a priori, a los cambios que experimenten las variables instrumentales de la política fiscal y monetaria, al menos, durante los primeros períodos a proyectar.

Keynes afirma que la homogeneidad y sustituibilidad de los recursos ociosos, además de un mismo costo marginal para estos últimos, implica rendimientos constantes a escala y salarios rígidos. En consecuencia,

“...cualquier aumento de la cantidad de dinero no tendrá el menor efecto sobre los precios mientras haya alguna desocupación, y que la ocupación subirá exactamente en proporción a cualquier aumento de la demanda efectiva producida por la elevación de la cantidad de dinero;...” (Keynes, 1951).

No obstante, cuando los recursos no son homogéneos y tampoco sustituibles,

---

<sup>7</sup> Véase Intriligator, 1990.

“...los cambios en la cantidad de dinero sobre la magnitud de la demanda efectiva; y el crecimiento de ésta irá, en términos generales, a aumentar la cantidad de ocupación y a elevar el nivel de precios.” (Keynes, 1951).

### Largo plazo macroeconómico o pleno empleo

Contrario a la premisa anterior, cuando el desempleo y el subempleo tienden a su tasa natural, el modelo deberá ser capaz de reflejar, sin la fijación de restricciones *a priori*, una mayor sensibilidad nominal en el bloque de variables reales.

Ahora bien, cuando la economía transita por el corto plazo macroeconómico las variables de la economía real reflejarán mayor sensibilidad<sup>8</sup> ante las medidas económicas expansivas. Entretanto, el modelo deberá ser capaz de estimar los efectos nominales de la expansión monetaria, cuando solamente una fracción de la cantidad de dinero adicional es absorbible productivamente por las empresas.

Solo así, el modelo y sus proyecciones, permitirán la verificación empírica de las hipótesis de corto plazo, incluso, prever los estrangulamientos sectoriales y así, advertir la posibilidad de futuras restricciones para el crecimiento económico.

## 2.- EL MODELO FUNCIONAL

El modelo de simulación que a continuación de formula envuelve cinco bloques de relaciones económicas fundamentales: economía real, economía monetaria, sistema de precios, población y empleo, y el bloque fiscal. No obstante, este capítulo resume el conjunto de relaciones macroeconómicas en tres grandes bloques: el real, el monetario y el sistema de precios.

### 2.1. Bloque real

#### 2.1.1. Oferta Global (OG)

El total de bienes y servicios disponibles para satisfacer el gasto de los sectores de la demanda agregada global se originan de la producción interna (Q) y de las importaciones (M):

$$OG = Q + M \quad (2.1.1)$$

---

<sup>8</sup> Para una explicación detallada, véase “La Economía Monetarista” de Friedman; Cap. 1-2.

Ahora bien, cuando existen factores de la producción disponibles para el crecimiento de la producción, el nivel de gasto global influye directamente sobre la actividad económica interna. Luego,

$$Q = f(\text{DAI}, X); \quad f'(\text{DAI}) > 0; f'(X) > 0 \quad (2.1.2)$$

DAI = Demanda Agregada Interna

X = Exportaciones

Por su parte, la oferta de bienes y servicios de origen foráneo será determinada por el déficit de oferta, originado entre otras causas por:

- el nivel de gasto interno;
- incapacidad de la producción interna para satisfacer las necesidades de los mercados interiores;
- la demanda de exportaciones compitiendo con las necesidades del mercado interno, pero a su vez, generando la capacidad de financiamiento de las importaciones.

La relación directa que la producción interna (Q) mantiene con el nivel de gasto interno (DAI) y externo (X), simplifica la demanda de importaciones (M) como una función de la capacidad de gasto interno y de la producción de bienes transables; donde ambos fenómenos son recogidos por la variable Q.

$$M = f(Q); \quad f'(Q) > 0 \quad (2.1.3)$$

### 2.1.2. Demanda Global (DG)

El gasto total realizado por los sectores institucionales de la economía interna y el resto del mundo en bienes y servicios de origen nacional e importado, corresponde al la demanda global de un período determinado:

$$\text{DAG} = \text{DAI} + X \quad (2.1.4)$$

La demanda agregada interna se considera como la identidad keynesiana del gasto que realizan los sectores institucionales, público y privado<sup>9</sup>, para la

---

<sup>9</sup> Incluye el consumo final de los hogares.

adquisición de bienes y servicios de *consumo final* o inmediato (CF) y de *inversión fija* y uso durable (I):

$$DAI = CF + I \quad (2.1.5)$$

Se considera como consumo final (CF), al agregado del gasto en bienes de consumo inmediato privado (C) y público (G):

$$CF = C + G \quad (2.1.6)$$

Luego,

$$DAI = C + I + G \quad (2.1.7)$$

Por su parte, la *inversión bruta fija* (I) considera el *consumo de capital fijo* e *inversión neta*, ambas de origen público y privado:

$$I = I_{PÚBLICA} + I_{PRIVADA} \quad (2.1.8)$$

#### Gasto Público (G, I<sub>G</sub>)

Ahora bien, en el corto plazo, tanto el consumo final de gobierno<sup>10</sup> (G) como la inversión pública (I<sub>G</sub>), pueden ser definidas como variables exógenas cuando se consideran como variables de políticas públicas. No obstante, ambos gastos se encuentran sujetos a la evolución del empleo de los factores productivos, a la capacidad de producción instalada y, por su puesto, a la capacidad de gasto del gobierno restringida dentro de esta visión, a reglas de disciplina fiscal no necesariamente ortodoxas.

La ejecución de los proyectos de inversión promovidos por el Estado más un gasto corriente que favorece a la producción interna, entre otros, son considerados como instrumentos coyunturales de política fiscal de significativa efectividad para la reanimación y el crecimiento económico; siempre que no desplace a la inversión productiva planeada por el sector privado financiable con el ahorro interno. En consecuencia, ambos gastos quedan sujetos a las mismas restricciones:

$$G = \text{Variable de política (su evolución se establece exógenamente)} \quad (2.1.9)$$

---

<sup>10</sup> El gasto gubernamental necesario para prestar servicios no lucrativos, además de generar capacidad de compra a través del empleo público.

$I_G$  = Variable de política (su evolución se establece exógenamente) (2.1.10)

Gasto Privado (C,  $I_p$ )

El gasto privado en bienes no duraderos (C), considerado como la demanda efectiva de bienes y servicios por parte de las familias (unidades domésticas), se considera como una función del ingreso personal disponible<sup>11</sup>. Luego, como el comportamiento del ingreso en su distribución como salarios y excedente de explotación depende del desempeño macroeconómico de los sectores de la producción interna, el *consumo final de los hogares* (C) queda sujeto a la evolución de Q:

$$C = f(Q); \quad f'(Q) > 0 \quad (2.1.11)$$

Por su parte, la *inversión bruta fija privada*<sup>12</sup> será posible si el aumento del consumo de bienes *inmediatos* crece en menor proporción que el aumento del ingreso que se genera del aumento de la ocupación:

“... consideramos como regla psicológica fundamental de cualquier sociedad actual que, cuando su ingreso real va en aumento, su consumo no crecerá en una suma absoluta igual, de manera que tendrá que ahorrarse una suma absoluta mayor, a menos que al mismo tiempo ocurra un cambio en los otros factores” (Keynes, 1951).

Por otro lado, la ampliación efectiva de la capacidad de producción instalada se justifica cuando las condiciones objetivas de la producción y la evolución de los mercados determinan que las empresas esperen que una mayor producción de bienes de consumo final pueda ser realizada a futuro:

“..., toda inversión de capital está destinada a resolverse, tarde o temprano, en desinversión de capital. Por tanto, el problema de lograr que las nuevas inversiones de capital excedan siempre de la desinversión de capital en la medida necesaria para llenar la laguna que separa el ingreso neto y el consumo, presenta una dificultad creciente a medida que aumenta el capital. Las nuevas inversiones sólo pueden realizarse como excedente de la desinversión actual del mismo, si se espera que los gastos futuros en consumo aumenten. Cada vez que logramos el equilibrio presente aumentando la inversión estamos agravando la dificultad de asegurar el equilibrio mañana.” (Furio, 2005).

---

<sup>11</sup> El ingreso nacional neto menos los impuestos indirectos, las transferencias netas, la remuneración neta a los factores de la producción no residentes y los impuestos directos.

<sup>12</sup> El gasto efectivo en la compra bienes y servicios de inversión y uso durable por parte de las empresas.

Luego, como el aumento progresivo del ingreso real es el factor que puede inducir aumentos de la demanda agregada de bienes no duraderos y así, una *inversión neta fija* positiva, la inversión bruta fija privada queda sujeta a la evolución del ingreso que se genera de la producción interna (Q):

$$I_p = f(Q); \quad f'(Q) > 0 \quad (2.1.12)$$

### Exportaciones (X)

Básicamente, la demanda de exportaciones depende de dos factores. El primero, de carácter exógeno, corresponde al desempeño macroeconómico de los países socios comerciales, es decir, del nivel de ingreso del *resto del mundo*. Por otro lado, la exportación de bienes y servicios también se encuentra sujeta a la capacidad de producción de *excedentes transables* por parte de los sectores de la producción interna y a la producción efectiva de los mismos. Luego, que la demanda de exportaciones esté determinada endógenamente por el desempeño de los sectores de la producción interna:

$$X = f(Q); \quad f'(Q) > 0 \quad (2.1.13)$$

### 2.1.3. Ocupación (N)

La ocupación de los factores de la producción, incluyendo el trabajo, es considerado el fenómeno económico que determina la capacidad de gasto y de ahorro utilizado para la realización comercial de los bienes y servicios de uso inmediato y de uso durable, producidos a partir de un nivel de ocupación o empleo de factores, en un tiempo determinado. En consecuencia, las variaciones que experimente la ocupación, particularmente la de trabajadores, tendrá entre sus principales determinantes el nivel de la actividad económica real.

Ahora bien, cuando los niveles de empleo y subempleo son significativos además de recurrentes, las expansiones del gasto agregado podrán inducir expansiones en la producción interna y en la ocupación sí, y sólo sí, los bienes y servicios adicionalmente demandados, son producidos internamente y existe la capacidad de producción adicional instalada para su satisfacción oportuna. De lo contrario, y de no ser satisfecha con producción foránea, el efecto de la expansión del gasto agregado sobre las variables de producción será de naturaleza nominal.

A su vez, cuando en el corto plazo el aumento de la demanda agregada se inclina hacia los sectores de la producción *capital-intensivo*<sup>13</sup>, el efecto sobre los niveles de empleo puede ser poco significativo.<sup>14</sup> Entretanto, si el escenario es cercano al pleno empleo económico, el resultado podría converger en un mayor desempleo.

Por último, las posibilidades de que la ocupación aumente y en consecuencia, la producción y el ingreso también, dependen forzosamente del crecimiento de la *población económicamente activa (PEA)* y de las capacidades de los individuos que la integran, además de la capacidad y disposición de los sectores de la producción interna para absorber productivamente a los nuevos individuos que continuamente ingresan al mercado laboral.

En síntesis, el número de desocupados en relación a la *población económicamente activa (tasa de desempleo)* estará sujeta, entre otros factores, al desempeño de los productores internos en su conjunto (Q) en relación a la velocidad en que los nuevos individuos económicamente activos y aquellos que buscan trabajo por primera vez, se incorporan al mercado de trabajo:

$$N = f(Q, PEA); \quad f'(Q, PEA) > 0; \quad (2.1.14)$$

#### 2.1.4. Equilibrio en el bloque real

La visión keynesiana<sup>15</sup> del equilibrio entre la oferta y la demanda agregada establece que cuando el ingreso agregado aumenta, la demanda de bienes de uso inmediato también aumenta, pero en menor proporción que el ingreso.

Luego, para que la diferencia entre los nuevos niveles del ingreso y del consumo se anule, deberá existir entre los empresarios la expectativa de que mayores niveles de producción de bienes y servicios de uso no duradero podrán realizarse en los mercados.

De ser así, la diferencia señalada será cubierta por un nivel de demanda efectiva de bienes de uso durable superior a la descapitalización originada de la

<sup>13</sup> Tecnología ahorradora de trabajo.

<sup>14</sup> "Del mismo modo, la ocupación puede bajar sin que haya ocurrido ningún cambio en la demanda total, si la dirección en el lado de la demanda se modifica en favor de los productos que tienen una elasticidad relativamente baja de ocupación." (Keynes, 1951).

<sup>15</sup> Para más detalles ver Hansen (1986).

producción anterior, además de un mayor nivel de ocupación. En el caso contrario, la economía mantendrá su equilibrio entre la oferta agregada y la demanda efectiva, pero cada vez con un mayor nivel de desempleo.

Ahora bien, en el caso de una economía cerrada se tiene que el gasto agregado es igual a la suma del consumo final de las unidades domésticas y empresas privadas (C), la inversión bruta fija (I) y el gasto del gobierno G:

$$Q = C + I + G$$

A su vez, los ingresos generados de la producción y remuneración factorial estarán distribuidos como: ingreso de los hogares y empresas privadas ( $Y_C$ ), ahorro o ingreso no consumido (S) e ingreso fiscal (T):

$$Y = Y_C + S + T$$

Luego, en el equilibrio  $Q = Y$  se tendrá que,

$$Y_C + S + T = C + I + G$$

$$S = (C - Y_C) + (G - T) + I$$

Y la *primera condición de equilibrio macroeconómico* será que el ahorro planeado<sup>16</sup> S sea igual a la inversión planeada (I)<sup>17</sup>,

$$S = I$$

Entretanto, en el caso de una economía abierta, se espera que las importaciones M sean financiadas por la demanda de exportaciones X. Luego,

$$S = (C - Y_C) + (G - T) + (X - M) + I$$

Nuevamente, la *primera condición de equilibrio macroeconómico* será la igualdad entre el ahorro y la inversión:

$$S = I$$

De lo anterior se extraen las siguientes implicaciones:

---

<sup>16</sup> La diferencia entre el ingreso y el consumo.

<sup>17</sup> La demanda efectiva de bienes de uso durable.

- Mientras mayor sea el ingreso que se destina al consumo de bienes finales, *cøteris paribus*, menor puede ser el ahorro disponible para la inversión planeada.
- Si existe déficit fiscal corriente, *cøteris paribus*, el ahorro planeado puede resultar menor que la inversión deseada:  $S - (G - T) = I$ .
- Si existe un déficit en la balanza comercial, *cøteris paribus*, el exceso de importaciones desplazará capacidad de producción adicional, al hacer uso del ahorro interno,  $S = (X - M) + I$ .
- Suponiendo que existe equilibrio fiscal y de la cuenta de capital, el ahorro será igual a la suma del ahorro interno y externo, y en consecuencia, el ahorro total será mayor que la inversión planeada:  $S = (X - M) + I$ .
- Luego entonces, existe sólo una condición de equilibrio general,  $S = I$ .
- Por lo tanto, si existe una condición única de equilibrio general, entonces para todo desequilibrio sectorial, existe una condición de desequilibrio entre el ahorro y la inversión.
- Cuando el ahorro y la inversión planeada son iguales,  $S = I$ , la situación puede ser de equilibrio general, o existen desequilibrios sectoriales simultáneos y recíprocos.
- Un ejemplo de lo anterior: cuando la cuenta de capital de la balanza de pagos está en equilibrio, el déficit fiscal podrá ser financiado con el ahorro externo originado del superávit comercial,  $(G - T) = (X - M)$ .
- Si existen desequilibrios simultáneos y recíprocos, entonces la igualdad  $S = I$  que se determina, puede no considerarse de equilibrio general<sup>18</sup>. De hecho, debe ser interpretado como un escenario de desequilibrios sectoriales, con igualdad entre el ahorro y la inversión.

Lo anterior no es una valoración del equilibrio general sobre los equilibrios parciales. Sencillamente, el equilibrio general se presenta teóricamente como una situación libre de distorsiones que puedan vulnerar la estabilidad de los mercados en el horizonte de pleno empleo. No obstante, en el corto plazo, los desequilibrios sectoriales, por ejemplo superavitarios, demandarán de la economía interna, una contrapartida de gasto en otro sector que absorba productivamente los excedentes que puedan derivar en un mayor desempleo.

---

<sup>18</sup> Los desequilibrios sectoriales pueden perturbar en la misma dirección y sentido, la igualdad entre el ahorro y la inversión planeada. Posteriormente, en el mejor de los casos, la desigualdad entre el ahorro y la inversión determinará un desequilibrio sectorial en dirección y sentido contrario, que corrija la desigualdad entre el ahorro y la inversión.

De lo contrario, así como la energía no se destruye, el nuevo equilibrio se determinará con un mayor desempleo, o en su defecto, con un nivel medio de precios más alto<sup>19</sup>.

Para finalizar, en el caso de las economías abiertas, los equilibrios o desequilibrios, serán significativamente sensibles al origen institucional de los excedentes transables. Esto es, la convergencia o divergencia hacia el equilibrio general guarda vínculos importantes, diferentes entre sí, con la estructura institucional de las exportaciones.

Cuando parte importante del valor de las exportaciones (X) tiene su origen en la producción privada, la inyección de los excedentes envueltos en los precios de exportación y su transformación en una mayor capacidad productiva, responderá a las mismas motivaciones y expectativas originadas de la evolución de la economía interna.

En el otro caso, cuando la estructura institucional de las exportaciones está soportada por la producción de las empresas públicas, la inyección de los excedentes deberá encontrar necesariamente, un equilibrio entre la distribución de los ingresos originados de la contratación pública adicional<sup>20</sup> y la capacidad de producción interna oportuna de bienes y servicios adicionales que han de demandarse como consecuencia de la misma contratación y de su multiplicación interior.

De lo contrario, de no ser satisfecha oportunamente la demanda agregada adicional, sea con producción interna o externa, el nuevo equilibrio se determinará precios más altos. Luego, en ambos casos puede que no aumente significativamente la capacidad de producción de la economía interior.

## 2.2. Bloque monetario

Keynes (1951) sostiene "... que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial, y no en general, porque las condiciones que suponen son un caso extremo de todas las posiciones posibles de equilibrio. Más aún, las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son las de la sociedad económica en que hoy vivimos, razón por la que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos reales."

---

<sup>19</sup> Según la visión keynesiana extrema, con mayor desempleo.

<sup>20</sup> Por ejemplo, para la prestación del servicio público y, con un mayor impacto, para la producción de bienes no transables como la infraestructura.

Entre las implicaciones de la afirmación anterior resalta la importancia de las condiciones espacio-temporales de coyuntura y estructura dentro del análisis macroeconómico, más aún, para el objeto en particular.

Por ejemplo, factores como el desarrollo de los mercados financieros internacionales, las asimetrías financieras entre países, la sensibilidad de los flujos financieros y, en consecuencia, la determinación continua de filtraciones a la inversión real; conjugados dentro de escenarios reales subordinados a las asimetrías del comercio internacional y de la competitividad del resto del mundo, además de las estructuras monopólicas y oligopólicas de los mercados internos, obligan hoy en día a los planificadores, a prestar igual atención a la evolución de la cantidad de dinero como a la corriente de bienes, servicios y factores de la producción empleados, subempleados y desempleados, en el mismo momento.

En tal sentido, la vinculación de los escenarios reales y monetarios a través de la *ecuación del cambio* de Fischer<sup>21</sup>, la *teoría monetarista* de Friedman (1992) y la función keynesiana del *gasto agregado*, se presenta como alternativa teórica para la formulación de modelos de simulación de corto plazo como instrumentos de apoyo para la planificación macroeconómica<sup>22</sup>.

El instrumento resultante probablemente contribuya esclarecer las hipótesis e implicaciones en el comportamiento esperado del sistema de precios, ante los impactos monetarios, fiscales y del sector externo, en escenarios de desempleo, subempleo y de capacidad física ociosa<sup>23</sup>.

### Oferta monetaria ( $M^S$ )

Básicamente, la cantidad máxima de dinero que en un momento determinado puede circular en una economía dependerá, directamente, del volumen de

---

<sup>21</sup> La teoría cuantitativa moderna del dinero.

<sup>22</sup> Léase también Kurihara (1961), Spencer (1993).

<sup>23</sup> "Si los monetaristas y los nekeynesianos pudieran ponerse de acuerdo acerca de cuáles valores de cuáles parámetros en cuáles relaciones de comportamiento implican cuáles conclusiones con respecto a las políticas económicas, entonces podrían reflexionar sobre la evidencia relativa a los valores de esos parámetros." En otras palabras, si se conviniera en un aparato teórico común, la controversia sobre los papeles relativos de las políticas fiscal y monetaria podría reducirse a un debate econométrico acerca de magnitudes empíricas (Carlson, 1977).

pasivos más el patrimonio registrado<sup>24</sup> por la *autoridad monetaria* e, inversamente, por el volumen de reservas obligatorias y, en algunos casos, por los *tipos de descuento*<sup>25</sup>.

Luego, de la razón significativa y regularmente menor que los dos últimos mantienen con la cantidad de *base monetaria* (BM), se deduce,

$$M^S = f(\text{BM}, \ell); \quad f'(\text{BM}) > 0; f'(\ell) < 0 \quad (2.2.1)$$

$\ell$  = coeficiente legal de reservas

### Base monetaria (BM)

La base monetaria, cantidad de dinero de alto poder expansivo, depende en todo momento del valor de los activos<sup>26</sup> adquiridos por la autoridad monetaria; y su estabilidad dependerá, al mismo tiempo, de su composición o estructura.

Dentro de los componentes principales de la base monetaria se encuentran (Cuadro 2.2.1) las *reservas internacionales*, los préstamos y descuentos otorgados a la banca, la deuda pública neta, etc.

Ahora bien, la estabilidad de las *fuentes* de base monetaria determina, obviamente, la estabilidad del pasivo, de los usos y, en consecuencia, de la cantidad de dinero  $M^S$ . En otras palabras, la estabilidad del activo se relaciona directamente con la composición de las fuentes de base y con la capacidad de la autoridad monetaria para regular la variación de las últimas: el grado endógeno de los activos con mayor participación dentro de las fuentes.

Es así como la estabilidad monetaria en las *economías de mercado emergentes*, es significativamente sensible a la frecuencia de cambios de las reservas monetarias internacionales.

---

<sup>24</sup> Usos de la base monetaria.

<sup>25</sup> La tasa de interés de los préstamos que la autoridad monetaria otorga a la banca bajo la forma de reservas.

<sup>26</sup> Fuentes de la base monetaria.

Cuadro 2.2.1. Base Monetaria

<i>Activo (Fuentes)</i>	<i>Pasivo (Usos)</i>
<b>1.- Reservas Internacionales Netas</b>	<b>1.- Monedas y Billetes</b>
1.1. Oro	1.1. En poder del público
1.2. Divisas	1.2. Disponible en cajas de banco
1.3. Otros activos externos netos	<b>2.- Depósitos de la banca</b>
<b>2.- Créditos</b>	2.1. Reservas Legales Obligatorias
2.1. Prestamos a la banca y descuentos	2.2. Reservas Legales Excedentes
2.2. Deuda pública neta	<b>3.- Otros depósitos</b>
2.3. Otros créditos netos	3.1. Cuenta del Tesoro
<b>3.- Otros activos netos</b>	3.2. Resto del Mundo
	3.3. Empresas Nacionales
	<b>4.- Patrimonio</b>
<b>Base monetaria (Fuentes)</b>	<b>Base monetaria (Usos)</b>

Fuente: BCV.

Por otro lado, la capacidad de exportación de las empresas públicas viene a determinar la capacidad de endeudamiento externo de la economía, particularmente, la del sector público. Luego, la inyección monetaria de los pasivos públicos constituye también una fuente importante de inestabilidad monetaria.

$$BM = f(RIN); \quad f'(RIN) > 0 \quad (2.2.2)$$

Reservas internacionales netas (RIN)

Como ha sido señalado, el stock de reservas monetarias internacionales netas al final de un período determinado depende exclusivamente el flujo neto de divisas o *movimiento cambiario (MC)*<sup>27</sup> del mismo período:

$$RIN = f(MC); \quad f' > 0; \quad (2.2.3)$$

MC = Ingreso de Divisas – Egreso de Divisas

Por su parte, el movimiento cambiario se encuentra sujeto a los resultados de la cuenta corriente (CC) y a los flujos financieros netos de capital (CK); estos últimos determinados, principalmente, por el endeudamiento externo neto (capi-

<sup>27</sup> Ingresos menos el egreso de divisas en el mercado cambiario.

tal más intereses), la inversión extranjera directa neta y los movimientos internacionales netos de capital especulativo.

$$MC = f(CC, CK); \quad f'(CC) > 0; f'(CK) > 0; \quad (2.2.4)$$

CC = Exportaciones netas

CK = Inversión extranjera directa y de cartera, neta

Luego, las variaciones que experimenten las balanzas comercial y de capital determinarán el volumen o stock de las *reservas internacionales netas*. Esto último, siempre que sea la autoridad monetaria la institución comisionada por Ley para centralizar el ingreso de divisas originado de las operaciones comerciales y financieras con el resto del mundo, además de administrar la oferta en el mercado cambiario.

### 2.3. Sistema de precios

Básicamente, el sistema de precios puede ser considerado como el mecanismo natural de absorción nominal de los excedentes monetarios, impulsado por la capacidad de los mercados internos para ajustar oportunamente la oferta agregada y los inventarios (de origen nacional e importado) a los cambios previstos en la capacidad nominal de gasto interno (la oferta monetaria). Luego,

$$M^S \cdot V = P \cdot Q \quad (2.2.5)$$

Donde,

$M^S$  = Oferta monetaria

V = Velocidad de circulación monetaria

P = Precios

Q = Producción interna o, Producción interna + Importaciones.

En opinión de Friedman, esta ecuación era demasiado sencilla e inexacta para describir la realidad, obligándose a introducir y desarrollar el concepto de brecha inflacionaria. No obstante, al menos dentro de lo que subyace en este trabajo, la ecuación de Fischer es considerada como una expresión matemática

que simplifica de manera "perfecta"<sup>28</sup> las corrientes reales y monetarias (demanda y oferta, agregadas) envueltas dentro del *flujo circular de la renta*, cuando relaciona directamente:

- La capacidad nominal de compra u *oferta monetaria* ( $M^S$ ) con la producción real ( $Q$ );
- La velocidad ( $V$ ) con que el dinero se transforma en mayor capacidad productiva generadora de mayores ingresos, con la productividad real media de la oferta monetaria ( $Q/M^S$ );
- El nivel medio de precios ( $P$ ) de la economía en su conjunto y la relación "*dinero-producto*" ( $M^S/Q$ );

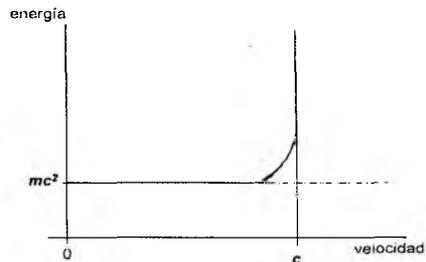
A su vez, la equivalencia explícita entre la economía real y la monetaria, permite expresar la variable  $Q$  en función de los componentes o sectores del gasto agregado.

En el caso de una economía cerrada, la expresión 2.2.5 puede describirse como:

$$M^S \cdot V = P \cdot [C + I + G] \tag{2.2.6}$$

Entretanto, en el caso de las economías abiertas, definiendo a  $Q$  como la *oferta global* (producción interna más importaciones), la identidad monetaria que incorpora la función keynesiana del gasto agregado será<sup>29</sup>:

<sup>28</sup> Mientras que la ecuación general de la energía de Einstein,  $E = mc^2$ , sostiene que la masa y la energía son formas distintas de una misma cosa, la *masa-energía*; y además, cuando en su desplazamiento, la masa alcanza una velocidad cercana a la de la luz (la velocidad se hace constante), comienza una dilatación infinita de la masa que al final se traduce en una efusión de energía infinita;



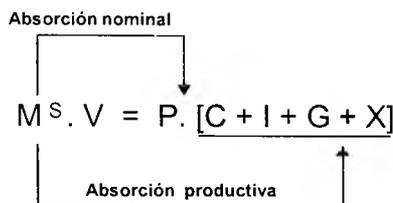
La teoría cuantitativa moderna del dinero, resumida como  $M \cdot V = P \cdot Q$ , sostiene que la velocidad de circulación ( $V$ ), cuando no puede seguir aumentando (la absorción real de la cantidad de dinero es máxima), expansiones sucesivas de la masa monetaria se traducirán necesariamente en aumentos sostenidos del nivel medio de precios ( $P$ ). Luego, la inflación puede llegar a ser tan destructiva como la efusión o liberación no controlada de energía infinita.

<sup>29</sup> Dada la Oferta Global igual a la Demanda Global.

$$M^S \cdot V = P \cdot [C + I + G + X] \quad (2.2.7)$$

Siendo P, el canal de absorción nominal de las variaciones de  $M^S$  (filtración o sumidero de la productividad real) y la demanda global ( $C + I + G + X$ ), el agregado de los canales de absorción productiva.

Diagrama 2.2.1



Del diagrama 2.2.1 se extrae que en un momento determinado, la variación del nivel medio de precios (P) depende de la absorción productiva oportuna de las variaciones que experimente la cantidad de dinero en circulación.

Dada una cantidad de dinero en circulación, cuando la absorción productiva de ésta es máxima y la velocidad de circulación es óptima<sup>30</sup>, la absorción nominal deberá ser mínima. Esto, siempre que los cambios que experimente la cantidad de dinero, dentro de un proceso de convergencia hacia los equilibrios real y monetario, sean de naturaleza endógena<sup>31</sup>, y cualquier variación de naturaleza exógena<sup>32</sup> sea controlable.

Es así entonces, cuando entendemos que la inflación monetaria<sup>33</sup> no es exclusiva del largo plazo macroeconómico o pleno empleo, siendo también observables en períodos cuando el desempleo y el subempleo superan la *tasa natural*.

La inflación monetaria se presenta entonces como el fenómeno que resulta del desequilibrio entre la capacidad de producción de dinero y la capacidad de absorción productiva y oportuna del mismo.

<sup>30</sup> El uso productivo de  $M^S$  es óptimo y la productividad real de la oferta monetaria no puede crecer más.

<sup>31</sup> Por ejemplo, variación real de las exportaciones.

<sup>32</sup> Por ejemplo, las variaciones en los precios de exportación y de importación.

<sup>33</sup> En el largo plazo (pleno empleo) por los excedentes monetarios de gasto. En el corto plazo, por el déficit de oferta agregada real.

En efecto, de 2.2.1 se tiene que

$$M^S = b.(BM);$$

Y, de 2.2.2,

$$BM = r.(RIN);$$

Luego,

$$b.(r.(RIN)). V = P. (C + I + G + X)$$

A su vez, siendo las reservas internacionales netas una función  $d$  del movimiento cambiario (MC), y este último, una función  $x$  del valor de las exportaciones petroleras<sup>34</sup>; tanto las reservas internacionales operativas como la cantidad de base y de oferta monetaria se encuentran determinadas exógenamente por las variaciones en el precio de la cesta petrolera:

$$b.(r.(d.(x.(Precios Petroleros)))) . V = P. (C + I + G + X)$$

Por su parte, el deflactor (P) estará sujeto a la cantidad de dinero en circulación en su relación con el nivel de oferta global de bienes y servicios de uso durable e inmediato. Esto es, a la capacidad de los mercados para ajustar oportunamente la oferta global (producción, importación e inventario planeado), a las variaciones esperadas para la cantidad de dinero presente y a la capacidad para generar deuda pública externa.

Es así como, el nivel medio de precios para la economía en su conjunto puede ser expresado funcionalmente como:

$$P = f(Q, M^S, V); \quad (2.2.8)$$

Y cualquier retroceso del mismo será posible si, y sólo si, la tasa de crecimiento de la oferta global supera a la tasa de crecimiento de la oferta monetaria, y el uso productivo de  $M^S$  es óptimo<sup>35</sup>:

$$f'(Q, M^S, V) < 0 \Leftrightarrow Q' > (M^S + V'); \quad V' = 0$$

<sup>34</sup> Cuando el volumen de exportación petrolera es constante.

<sup>35</sup> La tasa de crecimiento de la velocidad de circulación (V) sea igual a 0.

En caso contrario, cuando la tasa de crecimiento observada por la velocidad de circulación  $V$  es mayor que cero ( $V' > 0$ ), la absorción productiva de  $M^S$  no es máxima y la producción puede crecer aún más, sin la necesidad de crear dinero adicional.

Por otro lado, cuando la tasa de crecimiento observada por la velocidad de circulación  $V$  es menor que cero ( $V' < 0$ ), se infiere que parte de la cantidad de dinero en circulación no puede ser absorbida productivamente (expansión de la oferta) y tampoco nominalmente (precios más altos).

En tal sentido,  $V'$  se traduce en una medida de la cantidad de dinero de uso especulativo que puede introducir distorsiones en los mercados de activos, bienes inmuebles, de divisas, etc., que al final son transferidas al sistema de precios de la economía en su conjunto y, particularmente, al de los bienes de uso inmediato.

Luego entonces, el índice de precios al consumidor (IPC) se define como una función del deflactor de la oferta global ( $P$ ) que considera el impacto de las importaciones<sup>36</sup> sobre los déficit's de oferta y en consecuencia, sobre los precios internos.

$$\text{IPC} = f(P); f'(P) > 0; \quad (2.2.9)$$

### 3.- EL SIMULADOR MACROECONOMÉTRICO. DESCRIPCIÓN

En su primera implementación econométrica, el modelo funcional del capítulo anterior<sup>37</sup> se edifica alrededor de un "núcleo econométrico"<sup>38</sup> constituido por un sistema de veintiséis ecuaciones de comportamiento, dos variables exógenas (precios del petróleo y el tipo de cambio nominal), y por último, el gasto público

---

<sup>36</sup> De esta forma, la importación de bienes y servicios de uso inmediato se define como el agregado de dos variables, las importaciones de libre mercado y las importaciones planificadas como la variable de políticas públicas que persigue reducir desequilibrios puntuales en los mercados internos.

<sup>37</sup> Un modelo macro-econométrico de simulación de políticas, con las variables macroeconómicas en su nivel de mayor agregación.

<sup>38</sup> Como un isomorfismo del *Kernel* en los sistema de computación y los sistemas operativos, se define el *Kernel* o *Núcleo* del sistema de simulación econométrica al conjunto de ecuaciones de comportamiento y de variables instrumentales integradas funcionalmente, que ofrecen al planificador o usuario final la posibilidad de interactuar con el modelo a través de la definición de escenarios en tiempo real.

como variable de política. Los agregados registran valores anuales y las ecuaciones han sido estimadas para el período muestral 1968-2005.

Estas ecuaciones constituyen la plataforma para la proyección de las variables del núcleo y del cuadro de factores de crecimiento y capitalización, las razones y las proporciones, necesarias para las proyecciones de nivel y de las identidades macroeconómicas envolventes.

Por ser un modelo de corto plazo, las proyecciones fundamentales del núcleo se encuentran afinadas dentro de una estructura teórica soportada por:

- La identidad keynesiana entre la oferta y el gasto agregado.
- La identidad monetaria de Fischer.
- La identidad contable entre las fuentes y usos de la base monetaria.
- La relación entre las reservas internacionales netas y el movimiento cambiario.
- Los postulados de Milton Friedman acerca del impacto nominal de las variaciones monetarias sobre la economía real.
- La relación intertemporal entre el gasto del ingreso petrolero y la generación de los ingresos fiscales no petroleros.
- La relación entre el nivel de ocupación, el crecimiento del producto, y la disponibilidad de individuos económicamente activos.

### 3.1. Descripción del núcleo

El cuadro 3.1 registra el conjunto de variables fundamentales que integran el núcleo del modelo.

Las ecuaciones de comportamiento han sido especificadas y estimadas en función de las tasas de crecimiento<sup>39</sup> de las variables regresadas y sus regresores correspondientes.

---

<sup>39</sup> Estimadas a partir de las funciones @PCH y DLOG instrumentadas en la aplicación EVIEWS.

Cuadro 3.1. Agregados macroeconómicos que componen el núcleo del modelo

<i>Variables (Tasa de crecimiento)</i>	<i>Naturaleza</i>
1 Precios del petróleo	Exógena
2 Oferta Global nominal	Endógena
3 Producto Interno Bruto nominal	Endógena
4 Producto Interno Bruto real	Endógena
5 Consumo Final Privado real	Endógena
6 Consumo Final Público real	Variable de Política
7 Formación Bruta de Capital Fijo Privada real	Endógena
8 Formación Bruta de Capital Fijo pública real	Variable de Política
9 Importaciones reales	Endógena
10 Exportaciones reales	Endógena
11 Ingreso Disponible nominal	Endógena
12 Base Monetaria nominal	Endógena
13 Oferta Monetaria M2 nominal	Endógena
14 Velocidad de Circulación de M2	Endógena
15 Reservas Internacionales Netas (MM US\$)	Endógena
16 Tipo de Cambio nominal (Bs/US\$)	Exógena
17 Inflación al consumidor (1997 = 100)	Endógena
18 Población Total (%)	Exógena
19 Población Económicamente Activa (%)	Endógena
20 Desocupados (%)	Endógena
21 Ingreso Fiscal Petrolero (MM US\$)	Endógena
22 Ingreso Fiscal No Petrolero (MM US\$)	Endógena
23 Importaciones (MM US\$)	Endógena
24 Exportaciones (MM US\$)	Endógena
25 Ingreso de Divisas (MM US\$)	Endógena
26 Egreso de Divisas (MM US\$)	Endógena

Fuente: BCV.

A su vez, las variables y ecuaciones del núcleo están clasificadas en cinco bloques fundamentales: real, monetario, precios, población y ocupación, y el bloque fiscal.

#### Bloque Real

Envuelve las ecuaciones de comportamiento correspondientes a la tasa de crecimiento de los componentes de la oferta global y demanda global.

#### *Precios constantes:*

1. Producto Interno Bruto (PIB real)
2. Importación de Bienes y Servicios (M real)

3. Consumo Final Privado (C real)
4. Consumo Final Público (Variable de política)
5. Formación Bruta de Capital Fijo Privada (IP real)
6. Formación Bruta de Capital Fijo Pública (Variable de política)
7. Exportación de Bienes y Servicios (X real)

*Precios corrientes:*

8. Producto Interno Bruto (PIB nominal)
9. Oferta Global (OG nominal)
10. Ingreso Disponible (YD nominal)

El bloque es interactivo y se activa en tiempo real, cada vez que se define un nuevo escenario de gasto público, precio del barril de petróleo y tipo de cambio nominal, para cada año comprendido entre el 2006 y 2013.

### Bloque Monetario

Incluye las ecuaciones de comportamiento básicas para estimar la cantidad de dinero M2, cuando las fluctuaciones de las *fuentes de base monetaria* están determinadas principalmente por las reservas monetarias internacionales:

11. Precio del Barril de Petróleo (Variable exógena)
12. Exportaciones f.o.b.(Resumen de la Balanza de Pagos)
13. Importaciones f.o.b.(Resumen de la Balanza de Pagos)
14. Ingreso de divisas (Resumen de la Balanza de Pagos)
15. Egreso de divisas (Resumen de la Balanza de Pagos)
16. Reservas Internacionales Netas (RIN)
17. Base Monetaria (BM)
18. Oferta Monetaria (M2)
19. Velocidad de Circulación Monetaria (V)
20. Tipo de Cambio Nominal (Variable exógena)

Similar al bloque real, las proyecciones monetarias del primer y segundo ciclo se actualizan a partir de la definición de los escenarios petroleros y cambiarios, anuales, durante el período 2006 y 2013.

### Bloque de Precios

Está soportado por el comportamiento de los agregados de precios fundamentales en el mercado interno: *deflactor del PIB* y el *deflactor de la oferta global*.

#### 21. Índice de Precios al Consumidor a final del período (IPC)

Una vez activados y actualizados los bloques, real y monetario, su contrastación determina el comportamiento interanual esperado, de los deflatores de la producción interna y la oferta global. Estos resultados realimentan el kernel, y determinan la trayectoria esperada de la variación porcentual interanual del IPC como variable objetivo.

### Bloque Empleo y Población

Corresponde a las ecuaciones de comportamiento fundamentales para estimar la tasa de desempleo:

#### 22. Población Total (Variable exógena)

#### 23. Población Económicamente Activa (PEA)

#### 24. Población Desocupada (PDES)

Las proyecciones de este bloque están determinadas endógenamente por los resultados, de primer y segundo ciclo, del bloque real, y, exógenamente, por el crecimiento esperado de la población total (INE).

### Bloque Fiscal

Incluye las ecuaciones de comportamiento necesarias para estimar las tasas de crecimiento de los ingresos fiscales:

#### 25. Ingreso Fiscal Petrolero

#### 26. Ingreso Fiscal No Petrolero

Representa el bloque más sensible del modelo. Depende exógenamente del comportamiento de los precios del petróleo, del tipo de cambio y del gasto público corriente y de inversión. A su vez, el agregado de ambos ingresos, el ingreso fiscal total, realimenta el bloque como una restricción al gasto fiscal.

Ahora bien, el Cuadro 3.2 registra el conjunto de indicadores estimados a partir de las proyecciones primarias del núcleo.

**Cuadro 3.2. Agregados macroeconómicos que componen el núcleo del modelo**

<i>Variables (niveles)</i>	<i>Naturaleza</i>
27 Precios del petróleo (US\$/b)	Exógena
28 Oferta Global (MM de Bs. corrientes)	Endógena
29 Producto Interno Bruto (MM de Bs. corrientes)	Endógena
30 Producto Interno Bruto (MM de Bs. de 1997)	Endógena
31 Consumo Final Privado real (MM de Bs. de 1997)	Endógena
32 Consumo Final Público real (MM de Bs. de 1997)	Variable de Política
33 Formación Bruta de Capital Fijo Privada real (MM de Bs. de 1997)	Endógena
34 Formación Bruta de Capital Fijo pública real (MM de Bs. de 1997)	Variable de Política
35 Importaciones reales (MM de Bs. de 1997)	Endógena
36 Exportaciones reales (MM de Bs. de 1997)	Endógena
37 Ingreso Disponible (MM de Bs corrientes)	Endógena
38 Base Monetaria (MM de Bs corrientes)	Endógena
39 Oferta Monetaria M2 (MM de Bs corrientes)	Endógena
40 Velocidad de Circulación de M2	Endógena
41 Reservas Internacionales Netas (MM US\$)	Endógena
42 Tipo de Cambio nominal (Bs/US\$)	Exógena
43 Índice de Precios al consumidor (1997 = 100)	Endógena
44 Población Total (MM de hab)	Exógena
45 Población Económicamente Activa (MM de hab)	Endógena
46 Desocupados (MM de hab)	Endógena
47 Ingreso Fiscal Petrolero (MM US\$)	Endógena
48 Ingreso Fiscal No Petrolero (MM US\$)	Endógena
49 Importaciones (MM US\$)	Endógena
50 Exportaciones (MM US\$)	Endógena
51 Ingreso de Divisas (MM US\$)	Endógena
52 Egreso de Divisas (MM US\$)	Endógena

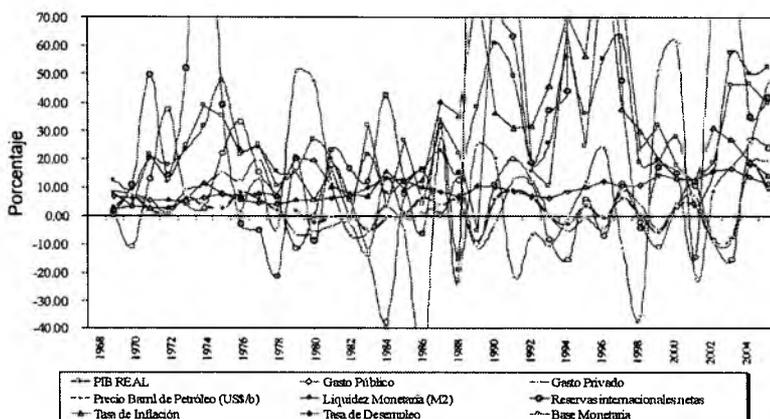
### 3.2. Los Resultados

En su primera versión, las ecuaciones de comportamiento del modelo macro-económico de simulación fueron estimadas a partir de una muestra anual de cada variable, para el período 1968-2005.

En tal sentido, conviene observar el comportamiento de corto plazo descrito por algunos indicadores macroeconómicos de los sectores real, monetario, de precios y de empleo, registrados durante el período muestral señalado.

En el siguiente gráfico se puede observar la continua, significativa y creciente inestabilidad de la economía venezolana durante el período 1968-2005.

Gráfico 3.2: Macroeconomía venezolana  
(1968-2005)



Básicamente, la inestabilidad exhibida por este conjunto de agregados reales y nominales, definen para el economista un "paraíso" de relaciones causales entre variables que describen comportamientos aleatorios, históricos y de corto plazo.

Entretanto, para el economista, el fenómeno en su conjunto verifica la ausencia histórica de una entidad económica capaz de transferir estabilidad al resto de los agregados.

En otras palabras, la presencia de al menos una entidad económica endógena, capaz de aislar las distorsiones económicas de naturaleza exógena, representa una condición necesaria pero no suficiente para la estabilidad y el crecimiento de la economía.

En efecto, los procesos estocásticos que se describen en el Gráfico 3.2 envuelven dentro de un contexto de relaciones macroeconómicas, una evidente estructura recursiva y *Fractal* de al menos una de las variables que contiene.

Luego, según el orden de definición de las variables y sus determinantes, es posible establecer las siguientes hipótesis de corto plazo:

- Considerando que el gasto privado forma parte de los objetivos finales de las políticas públicas, es entonces el gasto público la variable de política que en el corto plazo puede inducir expansiones de la economía real a partir de su contribución a la expansión de la demanda agregada.
- Cualquier aumento del gasto público por encima de su nivel potencial será justificado si, y sólo si, la producción interna ha permanecido estancada o en recesión durante un período lo suficientemente largo para determinar niveles significativos de desempleo, subempleo y de capacidad física ociosa.
- El comportamiento inestable que los agregados macroeconómicos básicos han observado durante más de treinta años, exige una expansión disciplinada del gasto público tal que, impulse la producción interna, a la vez que transfiere estabilidad a los sectores real y nominal de la economía interna.
- La inestabilidad conjunta de la cantidad de base y de oferta monetaria, y de los precios del petróleo<sup>40</sup>, sugiere que la *disciplina monetaria* sólo puede ser alcanzada si el crecimiento de las reservas internacionales es estable.
- Siendo el precio del barril de petróleo el determinante exógeno del nivel reservas internacionales, y estas últimas, un componente fundamental de las fuentes de base monetaria; la estabilidad monetaria queda sujeta, necesariamente, a la monetización parcial del ingreso petrolero de cada período. En otras palabras, la “no monetización” del ahorro externo.
- Por último, el crecimiento estable de economía real y monetaria, viene a ser el único mecanismo que señale las trayectorias de convergencia estable para los agregados nominales de la economía interna, es decir, economía real y sistema de precios.

### 3.3. Dos escenarios

Si bien es cierto que la primera versión del simulador permite al usuario cambiar los escenarios petroleros y fiscales, además de disponer de los resultados en tiempo real, en esta sección se define un mismo escenario de gasto fiscal envuelto dentro de dos escenarios petroleros de precios distintos.

---

<sup>40</sup> Siendo este último, el determinante exógeno de los flujos de reservas internacionales y, en consecuencia, de las fuentes de base monetaria.

### 3.3.1. Precios del petróleo igual a 51.4 US\$/barril

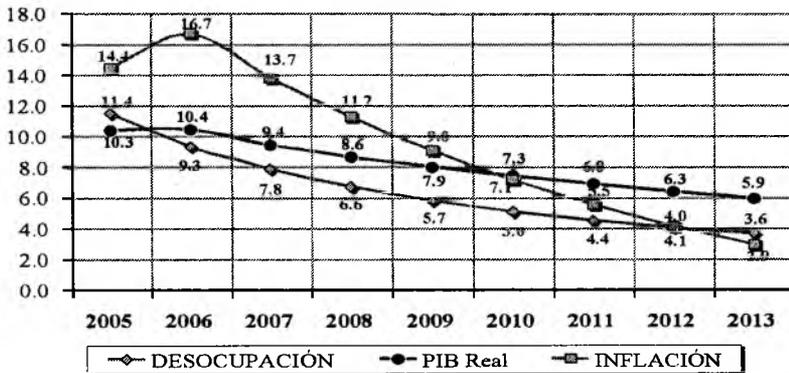
En primer lugar, se fija el gasto público para los años 2006-2013, igual que el observado en el año 2006 que, según la estimación oficial (Banco Central de Venezuela, BCV) y estimaciones propias se elevó a 32% del producto interno bruto.

A su vez, se establece como escenario petrolero un precio promedio de la cesta venezolana igual a 51.4 US\$/barril y como escenario cambiario un tipo de cambio nominal igual a 2.150 Bs./US\$.

Ahora bien, una vez fijados los parámetros exógenos y de política en los niveles observados en el 2006, las proyecciones 2006-2013 para un grupo de variables reales, monetarias y de precios, pueden ser apreciadas en el grupo de gráficos 3.3.1.(a - b - c - d).

Según el modelo de simulación, los resultados esperados para la economía real al cierre del año 2006 (Gráfico 3.3.1.a) apuntaron hacia un crecimiento del PIB cercano a 10.4% y la tasa de desempleo debía retroceder hasta 9.3%.

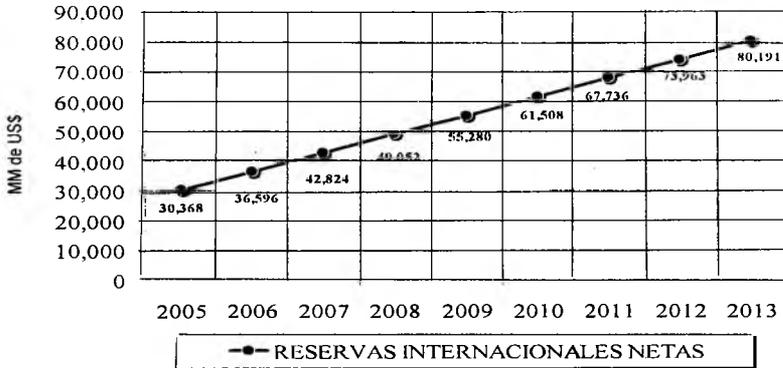
Gráfico 3.3.1.a. Tasa de crecimiento del PIB, tasa de inflación y tasa de desempleo  
Escenario: 51.4 US\$/barril



Fuente: BCV.

Dentro de las proyecciones monetarias se registró un crecimiento esperado del stock de reservas internacionales (Gráfico 3.3.1.b) de 30.368 MM de US\$ en el 2005, a 36.596 MM de US\$ al cierre de 2006.

Gráfico 3.3.1.b. Reservas Internacionales Netas (2005-2013)  
Escenario: 51.4 US\$/barriil

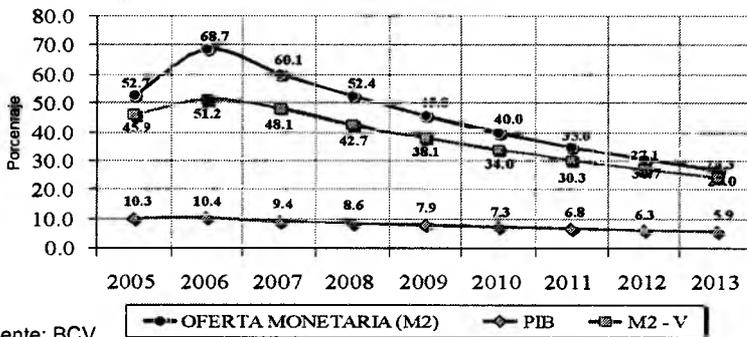


Fuente: BCV.

Este crecimiento de la reservas (20.51%) impacto sobre los activos totales de la base monetaria y sobre la capacidad de gasto fiscal, determinando un crecimiento esperado de la cantidad de dinero M2 cercana al 68.7% (Gráfico 3.3.1.c), elevando la capacidad nominal de gasto interno a Bs. 119,439,420 MM.

Como consecuencia nominal, la cantidad de dinero esperada<sup>41</sup> para el 2006, dado un crecimiento real de la producción interna igual a 10.4%, determinó que la inflación esperada (Gráfico 3.3.1.a) se elevase a 16.7%.

Gráfico 3.3.1.c. Oferta Monetaria vs. Producto Interno Bruto (2005-2013)  
Variación Porcentual Interanual  
Escenario: 51.4 US\$/barriil



Fuente: BCV

<sup>41</sup> Al cierre del 2006 la oferta monetaria fue igual a 2.3 veces el PIB real, mientras que a finales de 2005 la relación fue de 1.52 veces.

Ahora bien, de la tasa de crecimiento de la velocidad de circulación de M2 esperada a final de 2006, -17.6%, se deduce la presencia de una cantidad de dinero que la economía interna no puede asimilar productiva y nominalmente.

Esto es, una sub-cantidad de M2 que no demanda producción interna. En otras palabras, dinero de uso especulativo.

Los excedentes monetarios y especulativos estimados al cierre de 2005 y 2006 a partir de la velocidad de circulación de M2 de cada año e indexados por la tasa de crecimiento de M2 al cierre de 2006, permiten inferir que la cantidad de dinero de uso especulativo aumentó a finales de 2006 a Bs. 40.200.976 MM.

Esta cantidad de dinero, al no encontrar canales productivos dentro de la economía real, genera presión sobre los mercados de activos financieros, cambiario y de algunos bienes de uso durable.

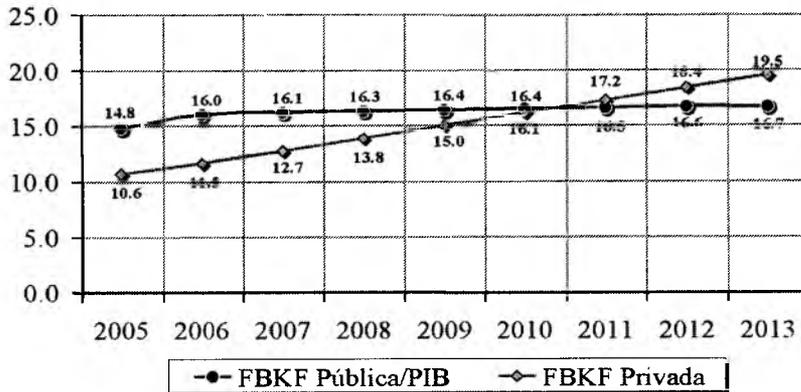
Del gráfico 3.3.1.d se infiere que la convergencia estable<sup>42</sup> exhibida por las tasas de crecimiento de las variables reales y de precios fundamentales, exigiría del sector privado, un creciente esfuerzo financiero en inversión bruta fija como porcentaje del PIB, que supere la participación de la inversión pública a partir del año 2010.

El fenómeno observado en la gráfica advierte la posibilidad, o permite suponer, que las consecuencias económicas y sociales acumuladas durante más de treinta años de inestabilidad macroeconómica, obligan al sector público a mantener inalterada su iniciativa económica, corriente y de inversión, al menos hasta el año 2010, y es solo a partir de ahí, la pertinencia de comenzar a ceder o transferir responsabilidades económicas al sector privado.

---

<sup>42</sup> Cuando el escenario es de 51.4 US\$ promedio por barril de petróleo, 2.150 Bs. por dólar americano y la disciplina fiscal se aproxima a 32% del PIB.

Gráfico 3.3.1.d. Formación bruta de capital fijo  
 Porcentaje del PIB  
 Escenario: 51.4 US\$/barril

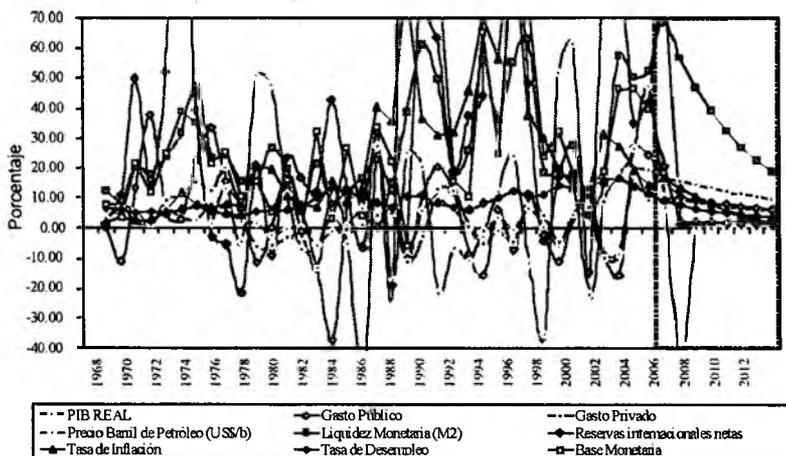


Fuente: BCV.

Nótese que para el año 2010 (Gráfico 3.3.1.a), la tasa de crecimiento esperada del PIB (7,3%) se alcanza con una participación de la inversión en el gasto total aproximadamente igual para ambos sectores.

Resulta necesario destacar que la proximidad entre las estimaciones del modelo aquí presentado y las cifras oficiales publicadas para el año 2006, fun- gen como evidencia macroeconómica de las bondades del simulador. En tal sentido, el Gráfico 3.3.2 recoge las proyecciones y la convergencia del mismo grupo de indicadores macroeconómicos para un escenario petrolero de 29 US\$/barril, y los mismos escenarios cambiario y de gasto fiscal.

Gráfico 3.3.2: Macroeconomía venezolana  
(1968-2005/2006-2013)  
Escenario: 29.0 US\$/barril



## 5.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Carlson, Keith M. (1977), "Efectos monetarios y fiscales en los modelos macroeconómicos", *Economía Monetaria*, CEMLA, (Compilación), Primera edición, México, D. F.
- Friedman, Milton (1992), *La economía monetarista*, Primera Edición, Gedisa. España.
- Furio Blasco, E. (2005), *Los lenguajes de la economía*, Edición digital a texto completo accesible en [www.eumed.net/libros/2005/efb/](http://www.eumed.net/libros/2005/efb/)
- Hansen H., Alvin (1986), *Guía de Keynes*, Primera Edición, Fondo de Cultura Económica, México, D. F.
- Intriligator, Michael D. (1990), *Modelos econométricos, técnicas y aplicaciones*, Fondo de Cultura Económica, México, D. F.
- Keynes, John M. (1951), *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, Tercera Edición, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kurihara, Kenneth K. (1961), *Teoría monetaria y política pública*, Primera Edición en español, Fondo de Cultura Económica, México.
- Spencer, M. H. (1993), *Economía Contemporánea*, Tercera Edición, Reverte, Barcelona, España.

## COMENTARIOS SOBRE LA PROPUESTA DE “REFORMA MONETARIA” ENVIADA POR LA ASAMBLEA NACIONAL AL BANCO CENTRAL DE VENEZUELA

Ronald Balza G.<sup>1</sup>  
UCV, UCAB

### Resumen:

La Asamblea Nacional remitió al Banco Central de Venezuela (10-08-06) una propuesta de “reforma monetaria”, presentada como un conjunto de políticas para contener la inflación. Sin embargo, de su examen puede afirmarse que al no reconocer la importancia del gasto interno de ingresos petroleros en la generación de inflación, difícilmente el programa logrará contenerla a pesar de elevados costos sobre el BCV y los agentes económicos. Por otro lado, la única política sugerida que distingue este plan de otros ya aplicados en Venezuela es la eliminación de ceros del bolívar. Los argumentos a favor de la medida ignoran los efectos negativos que tendría sobre consumidores poco informados, pequeños comerciantes y agentes no bancarizados. Este trabajo revisa detalladamente los argumentos expuestos, que constituyen la única referencia oficial que precedió a la Ley de Reversión Monetaria que eliminará tres ceros al bolívar a partir del 1 de enero de 2008.

**Palabras claves:** Reforma monetaria, reversión monetaria, BCV, Asamblea Nacional, Venezuela.

### INTRODUCCIÓN

El 10 de agosto de 2006 la plenaria de la Asamblea Nacional (AN) dio respaldo institucional, y por unanimidad, al documento “La Reforma Monetaria, un punto de giro en la historia en la lucha contra la inflación en Venezuela”, suscrito por los Diputados Rodrigo Cabezas y Ricardo Sanguino, presidente y vicepresidente de la Comisión de Finanzas. A pesar de haber sido entregado por sus proponentes una semana antes al presidente del Banco Central de Venezuela (BCV), la plenaria decidió remitirlo nuevamente al Directorio del BCV [ver Ayala y Hernández, (2006) y Ayala (2006)].

El documento de Cabezas y Sanguino (2006) recoge los argumentos expuestos por Cabezas dos meses antes (7 de junio de 2006), en el foro “La Reforma Monetaria en Venezuela: Retos y Posibilidades”, realizado en el Salón Protocolar del Palacio Federal Legislativo, bajo el auspicio de la Dirección Gene-

---

<sup>1</sup> rbalzag69@gmail.com

El autor agradece conversaciones con José Guerra, José Barcia, Pedro Palma y María Antonia Moreno, así como observaciones de un árbitro anónimo.

ral de Investigación y Desarrollo Legislativo del Parlamento Nacional, el Ministerio de Finanzas y el Banco del Tesoro. En este foro se hizo explícito “el respaldo de la Comisión Permanente de Finanzas [a la reforma monetaria, por lo que] sólo se espera por el estudio que sobre la materia viene adelantando el Banco Central de Venezuela, a quien le correspondería adelantar esta propuesta” [Morales (2006a)].

El 7 de julio de 2007 el equipo técnico del BCV ya habría presentado al Directorio un informe “con más de 80 páginas de contenido, [en el cual se esmeró] en dar a conocer cuáles son las ventajas y desventajas de llevar a cabo la reforma sobre la base de la coyuntura económica actual. Asimismo, [hizo] especial énfasis en describir cuál ha sido la experiencia en otras naciones.” Sin embargo, según Maza Zavala, miembro del Directorio, el informe no tuvo una posición determinada: “No se pronuncia ni a favor ni en contra” [Vera (2006a)].

El informe presentado al Directorio no se hizo público. Aparte del texto de Cabezas y Sanguino (2006) ningún otro documento oficial definió la “reforma” monetaria ni expuso sus ventajas y desventajas. Sin embargo, el 6 de marzo de 2007 fue publicado en Gaceta Oficial el Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Reconversión Monetaria, según el cual “a partir del 1ro. de enero de 2008, se re-expresa la unidad del sistema monetario de la República Bolivariana de Venezuela, en el equivalente a un mil bolívares actuales”. Este Decreto, sin exposición de motivos, fue aprobado por el Presidente de la República en Consejo de Ministros en ejercicio de atribuciones que le fueron conferidas por el Poder Legislativo. Al día siguiente fue respaldado institucionalmente por la plenaria de la Asamblea Nacional. En su discurso el nuevo Presidente de la Comisión Permanente de Finanzas, diputado Ricardo Sanguino, repitió argumentos ya expuestos por Cabezas y Sanguino (2006) [Ayala y Hernández (2007)].

Transcurridos dos días de la aprobación de la Ley, el Presidente del BCV hizo una declaración pública al respecto. Sin referirse a la “reforma” monetaria, Parra (2007) afirma que “la reconversión monetaria es un compromiso del Banco Central de Venezuela y del Ejecutivo Nacional para fortalecer la moneda y reafirmar el objetivo de estabilidad de la economía, fundamentado en la ejecución de un conjunto de políticas consistentes en el tiempo orientadas a favorecer un crecimiento armónico de la economía y el desarrollo económico-social del país. Todo esto como parte de los cambios significativos que están teniendo lugar hoy en día en Venezuela”. Sin embargo, no expuso en su mensaje el conjunto de políticas en ejecución.

Al final de su discurso, Parra (2007) sostuvo que “el pueblo venezolano puede tener la absoluta confianza en que el Banco Central de Venezuela, luego de haber realizado estudios rigurosos sobre esta materia, garantiza que la reconversión

monetaria se ejecutará exitosamente, asegurando significativos beneficios para el país, para lo cual contamos con el apoyo entusiasta de la nación". Sin embargo, el BCV (2007b) no ha publicado ninguno de sus estudios rigurosos, limitándose (hasta el 22.03.07) a publicar la Ley, notas de prensa y comunicados<sup>2</sup>.

El único documento oficial que expone los motivos de la reconversión monetaria fue publicado por Cabezas y Sanguino (2006). La importancia del documento es aun mayor por ser Rodrigo Cabezas Ministro de Finanzas desde enero de 2007. Para hacer los comentarios escritos en estas páginas se ha optado por seguir el orden y los temas elegidos por los diputados en las seis páginas de su autoría.

### 1.- LO QUE NO ES LA PROPUESTA DE LA ASAMBLEA NACIONAL

El texto de la propuesta no comienza con definiciones, sino con negaciones. Sus autores no proponen "un plan de estabilización o de ajuste, como los aplicados en América Latina en los años 80 y 90", ni un plan "fondomonetarista" que implique "liberalización de la economía, ... privatizaciones, apertura comercial indiscriminada, apertura financiera, reformas tributarias que siempre culminan en elevación y mayor regresividad de los impuestos o en la creación de nuevos impuestos, liberación de precios y de tasas, y un punto central de esa política es la reducción del gasto público".

Sin embargo, lo que se niega implica rechazar la única referencia sobre el tema hecha por la Comisión de Finanzas desde noviembre de 2004 hasta enero de 2006: la reforma monetaria venezolana debía inspirarse en el Plan Real de Brasil, aplicado en 1994 [ver, por ejemplo, Rojas (2004b), ABN (2005) y Armas (2006)]. Sugerir un plan de estabilización semejante para Venezuela habría implicado [ver Balza (2006a)]:

- Uso del tipo de cambio como ancla nominal
- Eliminación del déficit fiscal.

---

<sup>2</sup> Las Notas de prensa son:

-22/03/2007: BCV explicó reconversión monetaria a diputados de Comisión de Finanzas.

-14/03/2007: El nuevo cono monetario incluirá monedas de uno y 12,5 céntimos.

-06/03/2007: El BCV instrumenta la reconversión monetaria.

Los comunicados son:

-14/03/2007: Lo que usted debe saber sobre la reconversión monetaria.

-08/03/2007: Cadena nacional del Presidente del Banco Central de Venezuela, Gastón Parra Luzardo, sobre la reconversión monetaria, acompañado del Directorio del instituto emisor.

- Fortalecimiento de la autonomía del BCV.
- Negociación de contratos para evitar inercia inflacionaria.
- Introducción de una nueva unidad de cuenta y posteriormente de una nueva moneda.

Teniendo en cuenta la preferencia del gobierno por los controles de precios y de cambio, el gasto de los ingresos petroleros sin atender a sus implicaciones monetarias y las sucesivas modificaciones de la Ley del BCV en procura de financiamiento público adicional, proponer el Plan Real como guía de política económica para el gobierno bolivariano fue algo inapropiado. Aun sin reconocerlo explícitamente, Cabezas y Sanguino (2006) se distancian en este texto de su propuesta original.

Descartada la influencia del Plan Real, la única medida de política que comparten el texto de Cabezas y Sanguino (2006) y las declaraciones del Cabezas durante más de un año es la reducción de ceros de la unidad monetaria. Bajo estas condiciones, el nombre de reforma monetaria es inapropiado para identificar la propuesta. Lo correcto es llamarla sustitución, cambio o normalización monetaria o de la moneda, como hace Vargas (2002). O reconversión monetaria, como prefería denominarla el Directorio del BCV [Ayala (2006)].

## 2. EL CRECIMIENTO Y LA INFLACIÓN EN VENEZUELA SEGÚN LA ASAMBLEA NACIONAL

Al diagnosticar el estado de la economía venezolana, Cabezas y Sanguino (2006) afirman que la desaceleración de la inflación durante tres años, el crecimiento del producto durante dos años y el logro de un monto “óptimo” de reservas internacionales son pruebas de su fortaleza. Atribuyen tales resultados a una “estrategia” basada en el gasto público, cuyo destino y calidad habría aumentado el crecimiento y la productividad, y por esta vía reducido la inflación. La vulnerabilidad del sector externo, que suele comprometer al gasto, se habría reducido gracias a la reprogramación de la deuda, las reformas fiscales petroleras y el “sorprendente” e “irracional” aumento de la demanda de petróleo.

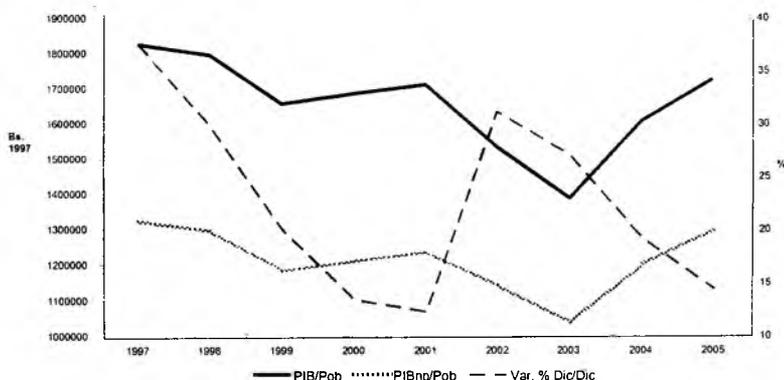
Es de notar que al hacer su diagnóstico ambos omiten considerar las causas de la inflación. No mencionan, por ejemplo, el efecto de la expansión monetaria de origen fiscal sobre la inflación durante los últimos años, aunque luego propongan depositar excedentes petroleros en divisas para evitar “presiones monetarias indebidas cuando el fisco recibe ingresos externos extraordinarios”.

Aun cuando las políticas sugeridas se examinarán posteriormente, es importante resaltar aquí la desconexión entre diagnóstico y propuesta, que resta consistencia al único documento oficial disponible sobre la llamada reforma monetaria. A

pesar de haber admitido en la *propuesta* el efecto inflacionario del gasto interno de los ingresos petroleros, en el *diagnóstico* el gasto se presenta únicamente como “motor” de crecimiento, sostenido por ingresos de divisas “significativos y permanentes”, debidos paradójicamente a incrementos “sorprendentes” e “irracionales” de la demanda petrolera. Los autores rechazan explícitamente la posibilidad de reducir el gasto, crear nuevos impuestos o aumentar los viejos, lo que resulta completamente incompatible con la primera de las políticas que compondrían la propuesta: el manejo del déficit primario “para evitar por el lado del financiamiento del déficit una distorsión en la meta inflacionaria”.

Por otra parte, al referirse a la desaceleración de la inflación, Cabezas y Sanguino (2006) no mencionan el control de precios ni el control de cambios que ha mantenido el gobierno desde 2003, ni la importación de alimentos distribuidos por el gobierno a través del Mercado de Alimentos C.A. (Mercal), programa creado oficialmente en 2003, ni la venta de divisas como mecanismo de destrucción de base monetaria utilizado antes y después del control de cambios. Atribuyen tal desaceleración a un aumento de la productividad que suponen obvio de la revisión de las cuentas nacionales y que, sin embargo, los autores no definen ni cuantifican. Aun cuando afirman que el crecimiento de producción y productividad es “el mejor paliativo contra la inflación” según la “ciencia económica”, no citan a los autores de una afirmación tan inusual, ni las posibles variables y relaciones que pudieran condicionarla.

Gráfico 1. PIB real total y no petrolero per cápita y variación del IPC diciembre-diciembre: Venezuela, 1997-2005



Fuente: BCV, INE. Cálculos propios.

El examen del gráfico 1 ilustra las razones más sencillas para poner en duda las afirmaciones de Cabezas y Sanguino (2006). En él se presentan el PIB real *per cápita* total y no petrolero y la variación acumulada del IPC de diciembre a

diciembre de 1997 a 2005. A pesar de ser una de las medidas más simples y limitadas de productividad, el PIB real *per cápita* es lo suficientemente útil para nuestros propósitos.

Desde 1997 hasta 2001 la tasa de inflación creció a una tasa decreciente. En 2002 ocurrió un salto en la tasa de variación, que luego continuó decreciendo hasta 2005. Dicho salto coincidió con el abandono del régimen de bandas cambiarias, y el inicio de la nueva fase decreciente con la adopción de controles de cambio y precios. El PIB real *per cápita*, por otra parte, alcanza el menor valor en 2003, año del fin del paro petrolero. La crisis política de 2002-2003 fue precedida de un período relativamente estable del PIB *per cápita*, con leve tendencia a la baja, por lo que no puede afirmarse con base en esta medida gruesa que hubo mejoras en el producto *per cápita* como medida de la productividad en ese tiempo. Si la reducción del producto en 2002 y 2003 se atribuye a una crisis política, la inmediata recuperación que siguió a la distensión no puede atribuirse a cambios estructurales, como el logro de mayor productividad. Sobre todo cuando luego de dos años el PIB real *per cápita* no había alcanzado su nivel de 1997.

Por supuesto, no es posible establecer un patrón que relacione PIB *per cápita* y variación de la inflación utilizando únicamente el gráfico de ambas variables evaluadas durante nueve años. Menos puede sostenerse que dos años de recuperación económica tras una crisis coyuntural puedan implicar cambios permanentes, como afirman Cabezas y Sanguino (2006). La historia de Venezuela ofrece suficientes contraejemplos, de los cuales únicamente citaremos dos:

- De 1971 a 1976 la tasa de crecimiento interanual del PIB real creció de 3,1% a 8,8%, mientras los precios del petróleo pasaban de US\$/b 2,24 a US\$/b 12,80. Aún cuando los precios del petróleo continuaron creciendo hasta alcanzar US\$/b 29,71 en 1981, la tasa de crecimiento del PIB real comenzó a decrecer en 1977 hasta hacerse negativa de 1980 y 1981. No puede afirmarse que un período de crecimiento de varios años implique crecimiento estable, ni que bastan precios del petróleo crecientes para sostener un incremento permanente en la tasa de variación del PIB.
- Habiendo alcanzado una tasa de crecimiento del PIB de 5,8% en 1988, sostenida en parte con un Plan de Inversiones Públicas a pesar de precios del petróleo relativamente bajos, la economía sufrió una contracción de 8,6% en 1989. Durante los tres años siguientes el PIB creció por encima del 6% interanual, alcanzando el 9,7% en 1991. Los intentos de golpe de estado de 1992 y la inestabilidad política que le siguió, la caída en los precios del petróleo y la crisis bancaria iniciada en 1994 se reflejaron en crecimiento menor en los años siguientes, incluso negativo en 1994, 1996 y 1998. Por tanto, no puede afirmarse que las recuperaciones que siguen a grandes contracciones sean indicios de crecimiento estable.

Aun cuando no sea objeto de este trabajo exponer con detalle las causas del crecimiento y la inflación en Venezuela, son indispensables algunas observaciones. Cabezas y Sanguino (2006) afirman que el crecimiento reduce la inflación, por lo que el gasto público que habría sido "motor" de crecimiento también habría contribuido a desacelerar la inflación. Sin embargo, uno de los problemas de discusión centrales en macroeconomía propone una posible relación de causalidad inversa: los intentos deliberados por lograr el crecimiento pueden provocar inflación, cuando los gobiernos recurren a gastos que financian emitiendo dinero. En Venezuela no puede descartarse *a priori* el predominio de la segunda causalidad sobre la primera.

El gasto público en sí mismo no tendría que provocar inflación, si recurre a impuestos o endeudamiento (sostenible) para financiarse y evita el financiamiento monetario. En el caso de Venezuela el mecanismo de creación de dinero al gastar ingresos petroleros es conocido desde hace décadas [ver, por ejemplo, BCV (1980)]. Aun cuando Cabezas y Sanguino (2006) reconocen en una parte del texto el efecto inflacionario del gasto de ingresos petroleros, en otra parte del mismo texto descartan la reducción del gasto como una política antiinflacionaria a considerar, descalificándola como "vieja política...del FMI". Es interesante recordar que tal efecto fue descrito por Arturo Uslar Pietri ya en 1955:

"Junto con los dólares baratos, la afluencia de divisas [debida a la explotación petrolera] ha traído el aumento de circulación monetaria. Este aumento de la circulación ha sido uno de los factores que ha influido en el alza de precios al por mayor y en el costo de la vida" [Uslar (1955/1990:42)].

y en 1948:

"Según el mensaje presidencial [de Rómulo Gallegos] la inflación petrolera desatada por la política fiscal del Gobierno ha desvalorizado el bolívar en más de un cuarenta por ciento" [Uslar (1948/2006:25)].

Para considerar su propuesta "un punto de giro en la historia de la lucha contra la inflación en Venezuela", Cabezas y Sanguino (2006) hacen una aproximación muy deficiente a la historia del problema en el país.

### 3. LAS POLÍTICAS PROPUESTAS POR CABEZAS Y SANGUINO (2006)

Las medidas que componen la propuesta comentada son las siguientes:

- a) Eliminación de tres ceros del bolívar
- b) Nivel adecuado de déficit primario

- c) Reducción de costos asociados a los usuarios del sistema financiero
- d) Cuotas de importaciones
- e) Coordinación de precios y salarios
- f) Regulación de tasas de interés
- g) Reducción de colocaciones públicas en certificados de depósitos del BCV
- h) Encaje legal
- i) Colocación de divisas petroleras en el exterior

Aun cuando Cabezas y Sanguino (2006) califican las reformas propuestas como “estructurales”, y les atribuyen el poder de “superar obstáculos de los viejos arreglos legales e institucionales de las viejas relaciones y reglas económicas que impiden que los venezolanos logremos un crecimiento económico sostenido y sustentable en el tiempo”, algunas de estas políticas ya eran aplicadas por este gobierno, y casi todas lo han sido por gobiernos anteriores. Por ello es forzoso reconocer que lo único nuevo en la lista anterior es la eliminación de los tres ceros del signo monetario venezolano.

Comencemos por la última de las medidas anotadas: mantener divisas en el exterior. Los creadores del Fondo Anticíclico en la Ley del BCV de 1960, del Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) en 1974 (convertido en BANDES en 2001) y de las distintas versiones del Fondo de Estabilización Macroeconómica desde 1998 hasta la fecha, también tuvieron entre sus propósitos evitar la introducción de divisas petroleras a la economía venezolana para contener presiones inflacionarias. PDVSA, por otra parte, conservó depósitos en el exterior desde su creación en 1976 hasta 1982, cuando el Ejecutivo le obligó a depositar sus divisas en el BCV en un intento fallido por contener la fuga de capitales previa a la devaluación de 1983 [Arreaza (1986: 295)].

La propuesta de Cabezas y Sanguino (2006) no sólo carece de los aspectos técnicos necesarios para su evaluación, sino que sigue a la creación del FONDEN [ver Cabezas (2005) y Balza (2005)] y la última reforma del FEM, que permiten al Ejecutivo retirar divisas del BCV sin entregar bolívares en contraprestación y realizar gastos desestimando su impacto monetario.

Si una mayor cantidad de los recursos de origen petrolero se hubiera mantenido en el BCV o el FEM, por ejemplo, la expansión monetaria de origen fiscal sería menor. Sin embargo, según informó el BCV (2006: 11) a la Asamblea Nacional, en 2005 “la permanencia del favorable desempeño del sector externo de la economía, el mantenimiento del régimen de administración de divisas y la política fiscal expansiva, dieron lugar a importantes inyecciones de liquidez en el mercado que superaron la creciente demanda de dinero”, obligando al BCV a

intensificar la absorción monetaria vía certificados de depósitos. Vale decir que su saldo en circulación se incrementó 329,1% en un año, representado 138,8% del dinero base al cierre de año. Del saldo total, el 28,6% fue mantenido por Banes y del Banco del Tesoro. Ello no hubiera ocurrido si esta “importante acumulación de depósitos públicos” se hubiera mantenido, por ejemplo, en el FEM.

Consideremos el resto de las medidas. El control de tasas de interés y las cuotas de importación fueron políticas aplicadas por los gobiernos de Luis Herrera Campins y de Jaime Lusinchi. La coordinación entre trabajadores, empresas y gobierno fue puesta en práctica durante el segundo gobierno de Rafael Caldera, que creó en 1994 una Comisión Técnica (denominada Tripartita) para el diseño de un nuevo régimen de prestaciones sociales. Los controles de cambio y precios, no mencionados por los autores, fueron aplicados por Herrera, Lusinchi y Caldera [ver Portillo (2004)].

El uso del encaje legal ha sido frecuente durante todos los gobiernos que siguieron al primero de Carlos Andrés Pérez, con mayor o menor flexibilidad. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que basar la política monetaria en el encaje legal es incompatible con el propósito manifiesto de reducir los costos para usuarios en el sistema financiero, puesto que el encaje funciona “como un impuesto a la intermediación financiera, que puede elevar significativamente el costo de crédito y castigar a los depositantes. Esto último porque los bancos tienden a buscar otras fuentes de financiamiento más baratas que los depósitos del público.” [Pastor y Mesía (1999: 15)].

El propósito de manejar prudentemente el déficit primario ha sido anunciado al iniciar todos los períodos presidenciales, al menos desde Luis Herrera Campins hasta Hugo Chávez, no habiéndose acometido en todos los casos del mismo modo. En el caso de Cabezas y Sanguino (2006) la disposición a cumplir con este propósito no es creíble, puesto que inician su presentación rechazando nuevos impuestos, reducción de gasto público y controles precisos para el uso de ingresos petroleros adicionales a los presupuestados.

La abundante experiencia venezolana en el uso de estas políticas permite analizar cada una de ellas a profundidad, considerando sus efectos durante este y otros gobiernos. Sin embargo, el propósito de este trabajo es comentar la propuesta de Cabezas y Sanguino (2006), y en ella estas medidas no forman parte de un conjunto integrado, completo, coherente y creíble. Ello se hace aun más evidente al revisar los objetivos de la propuesta, punto que abordaremos de inmediato, relacionados únicamente con la eliminación de ceros del bolívar.

Por ello podemos afirmar que, a pesar de las declaraciones de Cabezas y Sanguino (2006) en contra, su propuesta de reforma monetaria se limita exclusivamente a un cambio de signo monetario.

#### **4. LOS OBJETIVOS DE LA PROPUESTA DE CABEZAS Y SANGUINO (2006)**

Los diez objetivos de la propuesta, reordenados para estos comentarios, pueden resumirse en

- a) Facilitar procedimientos contables del gobierno, empresas financieras y no financieras
- b) Reducir costos transaccionales en el sector servicios
- c) Reducir la inflación
- d) Eliminar el impacto inflacionario del "redondeo por escasez de sencillo"
- e) Reducir el número de billetes per cápita y el costo de emisión
- f) Producir efectos psicológicos positivos

Consideremos cada grupo de objetivos a continuación:

##### *4.1 Contabilidad y costos transaccionales*

El único trabajo referido (aunque no citado) por Cabezas y Sanguino (2006) es un estudio del Ministerio de Hacienda de Colombia de 2001, citado por Vargas (2002). Es importante reseñar que Vargas (2002) no aborda los problemas asociados a una reforma monetaria, sino únicamente a un cambio, sustitución o "normalización de la moneda". Su trabajo forma parte de la discusión realizada en Colombia al menos desde 1993, cuando se presentó el primer proyecto de Ley que proponía denominar "Nuevo Peso" a la moneda colombiana y eliminar tres ceros a la vigente desde 1992. Aunque esta propuesta fue respaldada por el Banco de la República en 1999 y presentada de nuevo al Congreso en 2001, no ha sido aprobada hasta ahora.

Los objetivos a) y b) de Cabezas y Sanguino (2006) coinciden con cuatro de los seis beneficios de eliminar ceros al peso expuestos por Vargas (2002:27-30). Entre ellos el autor supone un ahorro por costos transaccionales "en el área de los servicios, en términos de PIB, entre 0.1 y 0.5% del PIB". Vargas (2002: 28) no

explica el método utilizado para calcular tal porcentaje, refiriendo a un documento no publicado del Ministerio de Hacienda (2001), que a su vez habría utilizado cálculos hechos para “economías desarrolladas”. Sin conocer el método no es posible hacer el mismo cálculo para Venezuela, ni es válido adoptar la cifra en la justificación de la propuesta. Cabezas y Sanguino (2006) no informan al respecto.

Debe reconocerse además que los cálculos agregados no distinguen claramente los costos y beneficios que cada grupo de agentes enfrentaría ante una eliminación de ceros de la moneda. Para evaluar los costos del Banco de la República, Vargas (2002: 43) calcula los costos de cambiar las planchas para elaborar billetes, financiar una campaña educativa, cambiar la base informática del Banco y producir nuevas monedas durante cinco años. Para conocer la opinión de distintos sectores de la sociedad colombiana Vargas (2002: 23) toma nota de los resultados de tres encuestas realizadas por el Banco de la República entre 2000 y 2002. La primera se hizo a “empresarios financieros e industriales, comerciantes, amas de casa, estudiantes, empleados y operarios”, la segunda “a los decanos de universidades y primeros directivos de gremios” y la última “buscaba comparar los resultados obtenidos en la primera encuesta y por ende la población objetivo fue la misma”. El objetivo de las encuestas era “evaluar el grado de conocimiento de la propuesta, el grado de aceptación de la medida, el grado de dificultad que podría presentar el nuevo peso en el proceso de intercambio durante el proceso de transición, la percepción de los agentes en cuanto al poder de compra del ingreso y la importancia que le da el público a la relación costos-beneficios de la medida”, siendo los beneficios cualitativos “simbolización del compromiso de estabilizar los precios, mayor facilidad en cada transacción, mayor eficiencia en los sistemas de cómputo y de registro contable, facilidad en la lectura de estados financieros, aumento en la posibilidad de descubrir riquezas ilegales, incremento en el consumo y la inversión” y los costos cualitativos “aumento en los costos de papelería y costos de menú y aumento en los costos” por cambio de programas informáticos administrativos [Vargas (2002: 44)].

Vargas (2002: 19-22) reconoce diversos efectos económicos de corto plazo de una eliminación de ceros: errores sistemáticos en cálculos financieros, alza de precios (percibida y/o efectiva) por redondeo y aumento del consumo, postergación de inversión y cambio de composición de la riqueza por incertidumbre con respecto al éxito de la sustitución de efectivo.

Nada similar se encuentra en la propuesta de Cabezas y Sanguino (2006), por lo que parece suponerse que los ahorros esperados en los costos transaccionales beneficiarían a todos los sectores por igual, por lo que no se identifican los sectores vulnerables ante un cambio de moneda. Conviene, sin embargo, examinar cada sector por separado.

## Sector público

Los mayores presupuestos del país son manejados por entes y empresas del sector público, por lo que podrían ser favorecidos por las ventajas contables e informáticas de una moneda con menos ceros. Sin embargo, no se dispone de cálculos sobre dichos beneficios, ni sobre los costos de cambios de programas de computación y papelería relacionados.

El ente emisor, por su parte, debe asumir los costos de sustituir el efectivo y la logística necesaria para ello. Aunque Cabezas y Sanguino (2006) afirman que el BCV haría ahorros al sustituir billetes por monedas, no es indispensable eliminar ceros para lograrlos. Basta recordar la monetización de los billetes de Bs. 10, 20, 50, 100 y 500 iniciada por el BCV el 23.03.99. Antes de determinar la mejor opción para el BCV es necesario calcular los ahorros netos asociados a ambas opciones. Este punto se estudia con mayor detalle en la sección 4.4 de este trabajo.

## Empresas

Los ahorros contables e informáticos de una moneda con menos ceros son mayores para empresas con mayores presupuestos, por lo que podría esperarse que las grandes empresas financieras y no financieras fuesen beneficiadas por la medida. Sin embargo, los costos asociados a cambios en programas de computación, papelería y modificación de precios podrían reducir, anular o aun revertir tales ahorros para pequeñas empresas.

Este punto puede ser particularmente perjudicial para los pequeños comerciantes. Por una parte, debido a los llamados "pequeños costos de menú", tales como "imprimir nuevos catálogos e informar a los vendedores" [Mankiw (1985:529)]. Según esta idea, los ajustes de precios implican pérdida del bienestar por costos de menú, por lo que incluso aumentos de precios únicamente se "imprimirían" si fueran suficientemente altos para compensar los costos de impresión. Vale decir que para los pequeños comerciantes estos costos no son despreciables.

Por otra parte, los pequeños comerciantes constituyen el final de la cadena de transacciones entre oferentes y demandantes en muchos lugares. Cualquier falla en la logística de sustitución de moneda por parte del BCV, que haga inevitable el redondeo (ver sección 4.3 en este trabajo), o cualquier incremento de la inflación debido al aumento de la base monetaria acumulado desde hace varios años podría ser atribuido a los pequeños comerciantes. Las consecuencias de

protestas violentas sobre este sector tienen precedentes en Venezuela en 1989 y 2002 [ver Varios (1990), Figueredo y Morales (2002) y Balza (2002)].

### Consumidores

Eliminar ceros a la moneda puede causar confusión entre los consumidores menos informados, incrementando su disposición a pagar. Esto puede aumentar el gasto de los consumidores con respecto a su ingreso, y validar cambios en los precios relativos de los bienes. Las consecuencias de esta confusión, debida a ilusión monetaria, serán más duraderas mientras menores sean los niveles de ingresos y ahorros del consumidor. Este punto se revisa con más detalle en la sección 4.5.

### Agentes no “bancarizados”

Distintas instituciones han publicado recientemente estudios sobre el conjunto de la población que está fuera del sistema bancario, llamada no “bancarizada”. Según estos trabajos, su tamaño estimado se encuentra entre 65% y 80% del total de los venezolanos: el Banco Venezolano de Crédito la estima en 65% [Torres (2006)], Banesco en 75%, [El Nacional (2006) y Rodríguez (2006b)] y el IESA en 80% [Delgado (2006)]. Datanálisis calcula en 17,4 millones de venezolanos el tamaño de este sector, de los cuales 13 millones se encontrarían entre los 20 y 65 años de edad [Torres (2006)]. Otras investigaciones [realizadas por Bolívar Banco y Banpro, según Tal Cual (2006)] sugieren que 35% del total de no bancarizados solicita préstamos entre una y tres veces al año a prestamistas informales para cubrir emergencias médicas (33%), pago de inmuebles (33%), compra de medicinas (19%), adquisición de alimentos (10%) y emprendimiento de nuevos negocios (5%). Según cifras extraoficiales, mencionadas por Gil (2006), casi 90 por ciento de los comerciantes informales carecen de una cuenta bancaria. Un estudio del BBVA Banco Provincial estima que de los 2 millones de microempresarios que generan entre 12% y 15% del PIB, sólo 4% tiene acceso al crédito bancario [Vera (2006b)].

Antes de afirmar que la eliminación de ceros reduce los costos transaccionales de la economía es necesario considerar que la población de menores recursos recibe sus ingresos en efectivo, y mantiene sus ahorros y sus deudas en monedas y billetes. Millones de personas tendrían que acudir con sus ahorros a cambiarlos por nuevos billetes y monedas, posiblemente más de una vez, soportando costos de espera y riesgos de robo y estafa. Los lugares de cambio de monedas y billetes no han sido especificados, pero conviene advertir que el uso de la red de agencias del sistema bancario nacional causaría seguramente su

congestionamiento, entorpeciendo sus funciones habituales. Los agentes no bancarizados de menores recursos únicamente percibirían un aumento de sus costos transaccionales, sin disfrutar de ninguna ventaja directa con la eliminación de ceros de la moneda.

La propuesta de Cabezas y Sanguino (2006) no tiene en cuenta que no todos los agentes percibirían una reducción de costos transaccionales por motivos contables e informáticos. La mayor proporción de la población seguramente vería incrementarse sus costos transaccionales ante un cambio de efectivo, siendo perdedores netos con la aplicación de dicha medida.

#### 4.2 Inflación

Reducir la inflación [objetivo c)] no es uno de los beneficios mencionados por Vargas (2002). Por el contrario, la inflación debe reducirse antes de cambiar la unidad monetaria:

La estabilización de la moneda hace referencia al cambio de la unidad monetaria de un país en el marco de programas de ajuste macroeconómico que buscan solucionar problemas de alta inflación. En contraste, la normalización de la moneda consiste en cambiar la unidad monetaria en una economía que haya alcanzado avances significativos en el manejo macroeconómico, especialmente respecto al tema de control de la inflación [Vargas (2002: 2)].

En la propuesta colombiana la normalización de la moneda "simbolizaría el compromiso nacional de lograr la estabilidad de precios hacia el 2003" sin afectar "el diseño y ejecución de la política monetaria por parte del Banco de la República ... [ni] la política cambiaria, ya que ésta se sigue desarrollando dentro de un régimen de libre flotación de la tasa de cambio" [Vargas (2002: 27 y 22)].

Aunque según el Banco de la República (2001) reducir tres ceros al peso colombiano no afectaría "el costo de vida o la inflación; simplemente, los precios y todas las actividades con dinero estarán expresados en la nueva moneda", Vargas (2002: 20-21) reconoce la posibilidad de "un repunte transitorio de la tasa de inflación en Colombia" debida al efecto del redondeo. En estas circunstancias, afirma, "los agentes económicos, al esperar una subida del nivel agregado de precios, tenderían a subir los precios de sus productos para mantener sus precios relativos." La transitoriedad del incremento es atribuida al efecto de la competencia en los mercados de bienes y servicios en un ambiente de baja inflación.

Las únicas políticas antiinflacionaria del gobierno, no mencionadas por Cabezas y Sanguino (2006), son los controles de precio y de cambios y la importación de alimentos. La propuesta no aporta medidas creíbles para contener las

causas fiscales de la inflación<sup>3</sup>. La única política monetaria contractiva (aparte de la venta de divisas) es el uso del encaje legal, que otros países latinoamericanos han dejado de utilizar a favor de las operaciones de mercado abierto, por ser éstas más flexibles, rápidas y transparentes [ver Pastor y Mesía (1999: 12)]. Por lo tanto no puede esperarse una reducción de la inflación debida a la propuesta, sino, por el contrario, un posible incremento en el nivel de precios y cambios en los precios relativos provocados por ella, sean transitorios o no.

#### 4.3 Redondeo

Cabezas y Sanguino (2006) atribuyen un impacto inflacionario al redondeo por escasez de “sencillo” (monedas y billetes de baja denominación). Dicha afirmación es incorrecta. La inflación es un incremento sostenido en el nivel de precios, y la carencia de monedas y billetes para “dar el vuelto” (cambio) no puede provocar tales incrementos: únicamente podría mantener los pagos de los consumidores por encima de los precios marcados. El incremento sostenido tiene otras causas, siendo el financiamiento monetario permanente del gasto público una de las más importantes.

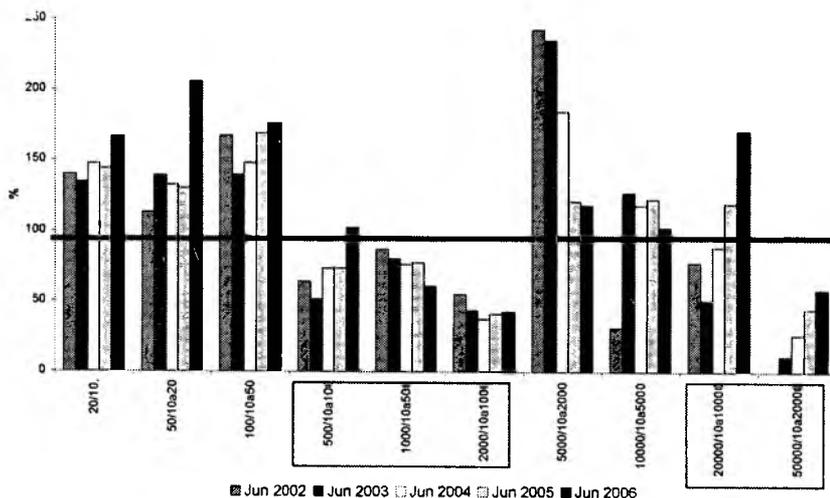
Sin embargo, debe notarse que los problemas que causa la falta de sencillo no requieren ni una “reforma monetaria” ni una “normalización de la moneda”. Únicamente de una revisión de la composición de la existencia de billetes y monedas. La falta de cambio es causada por un exceso en la cantidad de bolívars disponible en una denominación con respecto a la disponible en las inferiores. Guerra (2003:9) determinó la existencia de este problema en Venezuela para el año 2000, cuando “sólo circulaba el cambio suficiente para canjear las denominaciones de Bs. 100,00, Bs. 500,00 y Bs. 5000,00”.

El gráfico 2 permite observar la situación durante el mes de junio de 2002 a 2006. Hay cambio suficiente únicamente si el porcentaje de piezas de una denominación que puede cambiarse por piezas de menor denominación es mayor o igual a 100%.

---

<sup>3</sup> El repunte de la inflación durante el mes de agosto de 2006 pareció tomar por sorpresa a la Comisión de Finanzas, que se apresuró a enviar nuevas recomendaciones al Ejecutivo y al BCV [Morales (2006b)]. Entre ellas se incluye reducir el IVA 1,5 o 2 pp. Esta medida no sólo podría reducir los ingresos fiscales 1,5 billones de bolívares para 2006 y 4,8 billones para 2007 [El Universal (2006)], aumentando la dependencia del gobierno de los ingresos petroleros. Esta medida probó ser inútil cuando fue aplicada, casi exactamente dos años antes de ser nuevamente propuesta [Rojas (2004a)].

**Gráfico 2. Porcentaje de piezas que se pueden canjear por las de menor valor: Venezuela, junio 2002 a junio 2006**



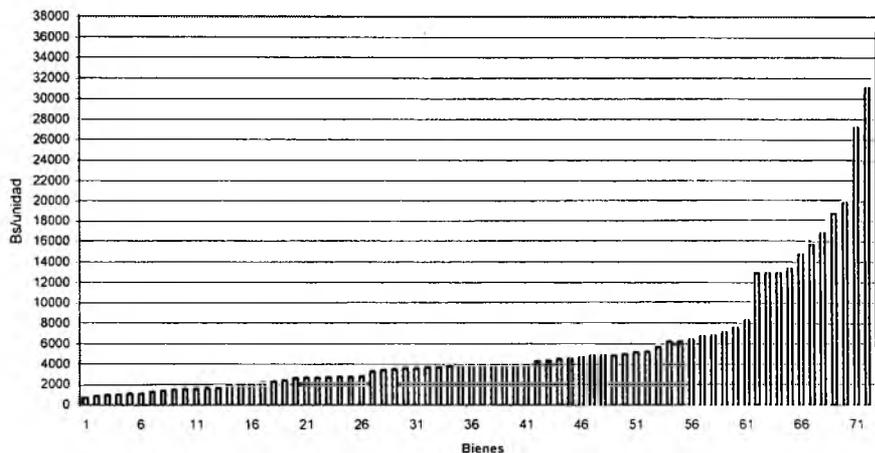
Fuente: BCV. Cálculos propios.

En esta gráfica puede notarse que hubo cambio insuficiente para billetes de Bs. 1000, Bs. 2000 y Bs. 50.000 durante los cinco meses considerados, para billetes y/o monedas de Bs. 500 durante cuatro meses y para billetes de Bs. 20.000 durante tres de los cinco meses considerados.

La carencia de cambio para billetes y monedas de baja denominación afecta particularmente a los consumidores. A manera de ejemplo se ofrece el gráfico 3, que presenta una lista de precios antes de IVA de bienes a la venta en supermercados.

En esta lista, que no debe considerarse representativa sino ilustrativa, el 19,18% de los bienes tienen un precio inferior a Bs. 2000, el 68,49% un precio inferior a Bs. 5000 y el 83,56% un precio inferior a Bs. 10.000. Vale decir que 10 de los doce bienes con precio superior a Bs. 10.000 son alimentos que se venden por kilo, por lo que los consumidores pueden elegir pagar una fracción del precio adquiriendo la cantidad de gramos que estén dispuestos a pagar.

**Gráfico 3. Lista de precios (antes del IVA) de bienes comprados en supermercado. Caracas, 8 de junio de 2006**



Fuente: Excelsior Gama (supermercado).

La carencia de billetes y monedas de baja denominación explica por qué, según Cabezas y Sanguino (2006), "el redondeo actual mínimo es de bolívars cien (Bs. 100,00)". A pesar de ser distintos problemas los de la falta de sencillo y la selección del número de ceros del bolívar, la confusión de los proponentes es compartida por el Viceministro de Finanzas Eudomar Tovar, quien comentó en su *Propuesta de Reforma Monetaria para Venezuela* que:

"Hoy, si una persona va a un abasto, en vez de darle el vuelto en monedas, le entrega un caramelo porque es difícil tener monedas de tan baja denominación. Si se simplifica el numerario, eso deja de ocurrir y los agentes económicos interpretan que Venezuela tiene una moneda fuerte" [Rodríguez (2006a)].

Debe resaltarse que Cabezas y Sanguino (2006) no mencionan en este texto el posible salto en los precios que ocurriría con la sustitución de monedas, como sí hace Vargas (2002:20-21).

#### 4.4 Cono monetario y billetes

Según Grillet (2000: 24), "las denominaciones de las monedas, la forman los múltiplos y submúltiplos de la unidad monetaria y componen el llamado cono

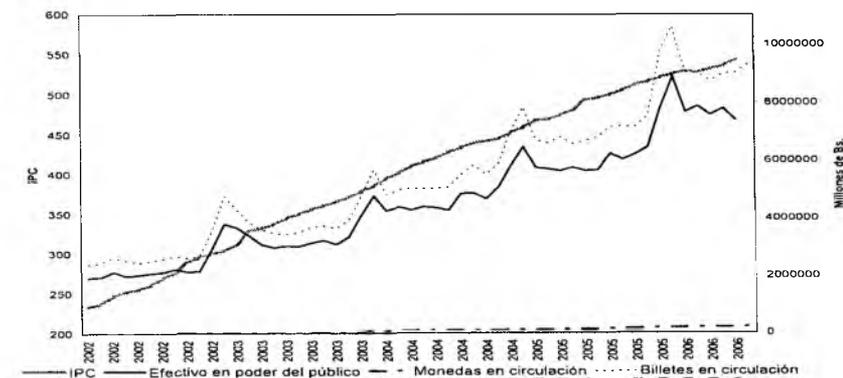
monetario". Según esta definición es incorrecto hacer equivalentes la reducción de billetes *per cápita* y una "reducción" del cono monetario.

A pesar de ello se entiende que uno de los objetivos de la propuesta de Cabezas y Sanguino (2006) es reducir el número de billetes *per cápita*, lo que disminuiría los costos (no calculados por los autores) de emisión del BCV. Guerra (2003: 10) propuso una solución que no requiere de una sustitución de monedas: "hacer una sustitución progresiva de los billetes de baja denominación por monedas, para lograr alcanzar los niveles recomendados empíricamente" [12 billetes por persona, según anota el autor].

Reducir los costos de emisión fue el argumento para sustituir el billete de una libra por una moneda en Inglaterra en 1984: aun cuando las monedas son más costosas que los billetes, durarían 50 veces más [BBCnews (2006)]. En este caso no fue necesario cambiar el número de ceros de la moneda para hacer sustituir papel por metal, ni en los intentos de introducir la moneda de un dólar en los Estados Unidos durante los 70 y en 2000. Sin embargo, aunque "el presidente de la Comisión de Finanzas y el viceministro [de Finanzas] consideran que al simplificar el número de ceros de la moneda se reduciría el número de billetes que circulan en la economía" [Rodríguez (2006a)], ni la Comisión ni el Ministerio explican por qué una cosa es indispensable para la otra, ni calculan los costos de emisión ni los ahorros vinculados con la medida.

No es el objetivo de este comentario abordar el problema de la emisión de monedas y billetes, como hacen, por ejemplo, Vargas (2002) y Kippers (2004). Sin embargo, parece oportuno hacer algunas consideraciones que Cabezas y Sanguino (2006) no hacen.

**Gráfico 4. Monedas y billetes en circulación y en poder del público e IPC: Venezuela, enero 2002-junio 2006**

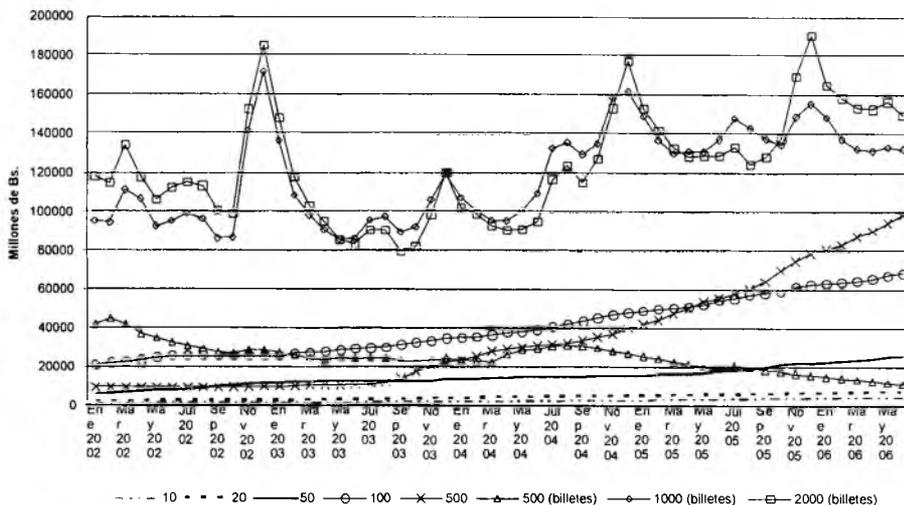


Fuente: BCV.

En primer lugar, como puede notarse en el gráfico 4, la cantidad de bolívares en monedas y billetes en poder del público ha crecido con la inflación. Sumando a esta cantidad el total de efectivo mantenido en reservas bancarias se obtiene el total de monedas y billetes en circulación. Es importante señalar que el total de bolívares en billetes (de Bs. 500 a 50.000) en circulación durante el período supera en promedio 57 veces el total de monedas (de Bs. 10 a 500) en circulación.

La relación entre la cantidad de bolívares en billetes de Bs. 500, 1000 y 2000 con respecto a la cantidad de bolívares en monedas se ilustra en el gráfico 5.

**Gráfico 5. Efectivo en Monedas y Billetes de Bs. 10 a Bs. 2.000 en circulación al cierre de cada mes: Venezuela, enero 2002-junio 2006 (Millones de Bs.)**



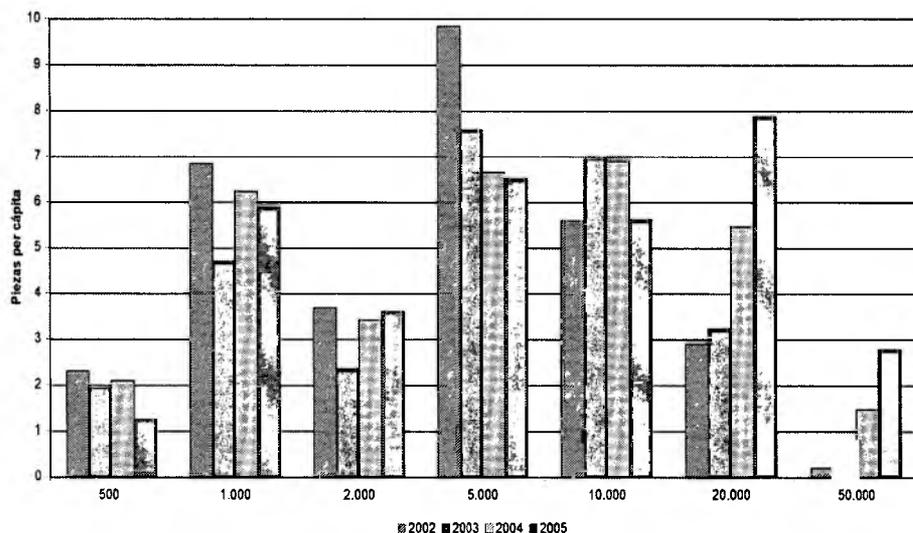
Fuente: BCV.

La progresiva sustitución de billetes de Bs. 500 por monedas y el incremento en la emisión de monedas de Bs. 100 explican la reducción en la proporción de bolívares en billetes de Bs. 500, 1000 y 2000 con respecto al total de bolívares en monedas de Bs. 10 a 500: tal proporción pasó de 7,1 en diciembre de 2002 a 1,4 en junio de 2006.

Sabemos que el monto en bolívares expresado en monedas y billetes de denominaciones inferiores a Bs. 500, 1.000 y 2.000 (ver gráfica 2) debería ser mayor al actual para que haya cambio y sea menor la probabilidad de redondeo en las compras de alimentos, bebidas y otros bienes de consumo (ver gráfica 3).

Aun así, el gráfico 6 sugiere que la sustitución en 2005 de los billetes de Bs. 500, 1.000 y 2.000 por monedas habría reducido el número de billetes *per cápita* de 33,4 a 22,7<sup>4</sup>. De optarse por esta alternativa debería evaluarse el poder adquisitivo de las denominaciones inferiores a 100 Bs., para determinar si procede o no su desmonetización.

**Gráfico 6. Billetes per cápita por denominación:  
Venezuela, 2002-2005 (Piezas por persona)**



Fuente: BCV, INE. Cálculos propios.

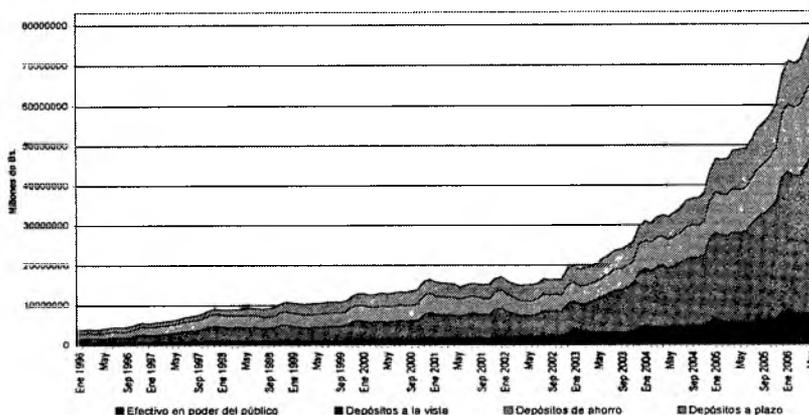
Esta posibilidad tiene al menos un precedente en Venezuela. Según anota Guerra (2003: 16), varios estudios técnicos realizados en el BCV desde 1997 concluyeron sugiriendo adoptar como nueva unidad monetaria la denominación de Bs. 100 y retirar las monedas de Bs. 1 y Bs. 2, debido a su baja capacidad adquisitiva. Antes de eliminar el número de ceros del bolívar porque ello “reduciría el número de billetes que circulan en la economía” [Rodríguez (2006a)], lo

<sup>4</sup> Un mes después de la publicación de este cálculo en Balza (2006c), el BCV anunció la emisión de monedas de Bs. 1.000. En una nota de prensa el BCV (2007a) “informa que se han acuñado y puesto en circulación 9.487.600 monedas de Bs. 1.000 desde el pasado mes de diciembre. Para el año 2007 se prevé que la Casa de la Moneda de Venezuela acuñe 243.200.000 monedas de la misma denominación, a los fines de proveer del necesario circulante para la economía”. Tales monedas deberán sustituirse a partir del 1 de enero de 2008, luego de la aprobación de la Ley de Reconversión, y tocará a la Casa de la Moneda participar en la emisión de nuevas especies monetarias.

que en sí mismo es falso, es necesario considerar los costos de optar por monetizar los billetes de Bs. 1.000 y 2.000.

Por otra parte, es importante resaltar que sustituir billetes por monedas (sea con tres ceros menos o no) posiblemente reducirá los costos de emisión del BCV a futuro, pero no tendrá ningún impacto sobre la inflación. La variación de precios suele explicarse recurriendo a la variación de los agregados monetarios, como la base monetaria, M1 y M2, de todos los cuales forman parte los billetes y monedas en circulación. Sin embargo, debido a su función como medio de pago en las transacciones al detal<sup>5</sup>, se admite que la demanda de efectivo responde a la inflación: en ambientes inflacionarios los agentes preferirán mantener su riqueza en activos que preserven su valor, demandando una menor proporción de efectivo. Sin embargo, con respecto a las denominaciones preferirán las mayores a las menores, que perderán su poder adquisitivo.

**Gráfico 7. Agregados monetarios: Venezuela, enero 1996-mayo 2006 (Millones de Bs.)**



Fuente: BCV.

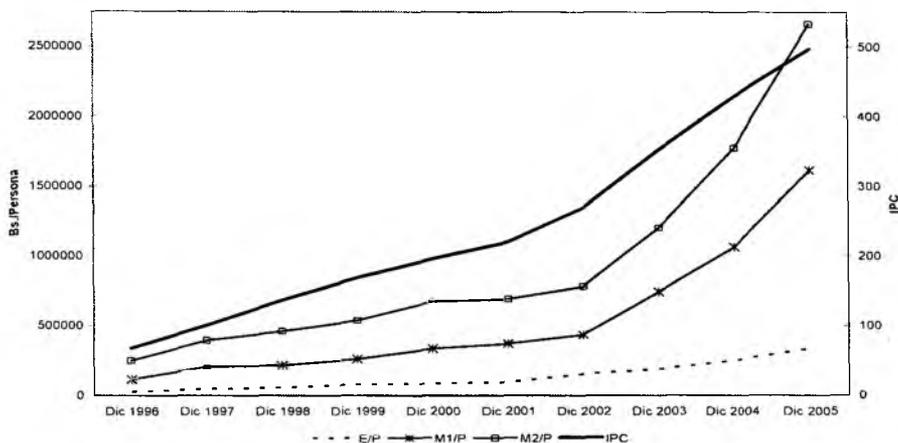
El comportamiento de los agregados monetarios se ilustra en el gráfico 7. En enero de 2003 el efectivo (monedas y billetes) en poder del público era el 36,0% de M1 y el 19,5% de M2. Luego de tres años de control de cambios, altos pre-

<sup>5</sup> Aunque el sistema bancario ha puesto a disposición de los consumidores medios electrónicos de pago, el efectivo sigue siendo importante para realizar transacciones al detal. En 2002, por ejemplo, los pagos en efectivo equivalieron al 80% de las ventas al detal realizadas a través de puntos de venta en los Países Bajos. Vale decir ello ocurrió aunque el uso de tarjetas de débito se incrementó 12% y el de tarjetas prepagadas se triplicó con respecto a los valores de 1998 [De Nederlandsche Bank (2003: 124)].

cios del petróleo y gasto público creciente, en mayo de 2006 el efectivo en poder del público era el 14,5% de M1 y el 9,1% de M2. El efectivo creció 102,4%, mientras M1 y M2 crecieron 403,0% y 334,6% respectivamente

Con respecto a la inflación, el problema menos grave es la cantidad de bolívars *per cápita* expresados en billetes y monedas. Como se observa en el gráfico 8 es muy posible que la emisión de billetes y monedas siga a la inflación, y que la inflación siga a su vez a los agregados monetarios más amplios. Corregir el incremento sostenido de la masa monetaria pasa por revisar las políticas fiscal y cambiaria del gobierno, un propósito deliberadamente excluido de la propuesta de Cabezas y Sanguino (2006). Sin considerar este problema no es posible garantizar que monedas y billetes venezolanos, con o sin tres ceros menos, mantengan su valor.

**Gráfico 8. Efectivo en poder del público, M1 y M2 per cápita e IPC: Venezuela, Dic. 1996-Dic. 2005**



Fuente: BCV, INE. Cálculos propios.

#### 4.5 Efectos psicológicos

Cabezas y Sanguino (2006) esperan efectos psicológicos "positivos" que incrementen la confianza en el bolívar. Aunque este problema ha sido tratado con mayor detalle en Balza (2006b), es conveniente hacer una acotación.

Según la teoría neoclásica del consumidor, un agente racional que conociera los precios de todos los bienes podría elegir una cesta de consumo óptima dada su restricción presupuestaria. Si los precios de todos los bienes, servicios y fac-

tores de producción fuesen divididos entre mil, el agente no cambiaría su elección, porque sus preferencias no dependen del valor nominal de los precios, su ingreso real no variaría y los precios relativos no cambiarían, y el agente lo sabría. Cualquier cambio de cesta implicaría en este caso una elección subóptima.

Cuando se tienen en cuenta las limitaciones de información, memoria, capacidad de cálculo y aprendizaje de las personas, y el uso de heurísticas simples para la toma de decisiones, el problema es diferente. El cambio en el número de ceros implica un cambio en el ambiente donde el agente toma sus decisiones, y el uso de reglas de decisión antes útiles puede provocar errores sistemáticos. Si el individuo no reconoce que el cambio de moneda (bajo el supuesto de que los precios relativos no varíen) no tiene consecuencias sobre su capacidad de compra, y se siente más rico o más pobre, se dice que sufre de ilusión monetaria [ver Shafir, Diamond y Tversky (1997) y Gamble (2005)]. Si un individuo se considera más rico su disposición a pagar es mayor. Dado su ingreso, mayor gasto implicaría menos ahorro y la posible validación de un salto en el precio de los bienes y de cambios en los precios relativos.

Si se supone que un individuo toma sus decisiones óptimas en un ambiente dado, cualquier cambio aparente del ambiente no debería afectar su decisión. Cualquier “efecto psicológico” que le confunda le llevará a tomar decisiones subóptimas. Las personas de menor educación e ingresos y de mayor edad estarían más expuestas al peligro de confusión, y tendrían menos capacidad para reponer sus pérdidas. En estas condiciones debe quedar claro que ningún efecto psicológico que cause confusión puede calificarse como “positivo”. Por ello ante cambios de signos monetarios debe realizarse una campaña para prevenir a los individuos de sus peligros. Cabezas y Sanguino (2006) no sólo no tocan este punto: niegan los posibles peligros de la medida y únicamente enfatizan en sus supuestos beneficios.

## CONCLUSIONES

El texto enviado por la Asamblea Nacional al BCV constituye una propuesta incompleta, contradictoria y mal fundamentada. De su debilidad únicamente puede desprenderse que la Comisión de Finanzas procura la eliminación de tres ceros de la moneda, sin proponer ninguna medida que preserve su valor de la presión monetaria de origen fiscal.

A pesar de negar el exclusivo interés de la propuesta en la eliminación de ceros, esta medida es el único punto común entre las mencionadas en el texto y las que sugerían declaraciones previas sobre este tema. Con respecto a sus objetivos, los únicos que no pueden rebatirse *a priori* se refieren a los beneficios

potenciales de una sustitución monetaria, expuestos detalladamente por Vargas (2002). Sin embargo, a diferencia de Vargas (2002), Cabezas y Sanguino (2006) no hacen referencia a sus costos, efectos macroeconómicos ni a la opinión de los agentes. Aunque sus procedimientos puedan discutirse, debe reconocerse a Vargas (2002) el mérito de considerar dos estudios de costo beneficio (uno cuantitativo y otro cualitativo) antes de proponer una sustitución monetaria en Colombia, y de apoyar su propuesta en una amplia revisión bibliográfica. Cabezas y Sanguino (2006) aparentemente pretenden extrapolar las conclusiones de Vargas (2002) al caso venezolano sin realizar al menos una evaluación similar.

Para descartar que los costos cuantitativos de realizar la sustitución monetaria sean superiores a los beneficios cuantitativos derivados de ahorros en contabilidad y costos transaccionales es preciso hacer cálculos. Sin embargo, ninguna de las políticas de la propuesta es necesaria para resolver la escasez de "sencillo" ni para reducir el costo de emisión del BCV. Tampoco puede esperarse de esta lista de políticas que contribuyan a reducir la inflación, puesto que aunque al final del texto se reconoce el origen fiscal de la inflación al principio se descarta la reducción del gasto.

Por último, no deben esperarse efectos psicológicos "positivos" de una sustitución monetaria, y menos en el contexto venezolano. El cambio de moneda implica un proceso de aprendizaje que, en condiciones de racionalidad limitada, puede causar confusión. Un cambio puramente nominal puede tener implicaciones reales indeseables, sobre todo para los menos preparados. La ilusión termina al reconocer las pérdidas. Por otra parte, no habiéndose atacado las causas de la inflación, su posible continuación sería detectada por los agentes una vez aprendan a utilizar la nueva moneda. En ningún caso los efectos psicológicos que esto genere podrían calificarse como "positivos".

La propuesta de Cabezas y Sanguino (2006) se limita a eliminar ceros del bolívar. A pesar de su título, la política antiinflacionaria del gobierno continuaría basándose únicamente un conjunto de políticas aplicado en Venezuela varias veces durante los últimos 60 años: controles de precios y de cambio, en importaciones financiadas con ingreso petrolero y en la destrucción de base monetaria por venta de divisas. Puesto que los autores ignoran el efecto inflacionario de convertir divisas en bolívares para su gasto en el país, la política monetaria del BCV quedaría obligada a asumir los costos de intentar absorber la creciente liquidez monetaria. Sin embargo, las recientes modificaciones a la Ley del BCV y la creación del Banco del Tesoro como agente financiero del gobierno, subordinado al Ministerio de Finanzas y a cargo de la administración del FONDEN y el FEM, resta buena parte de su importancia a la autonomía del BCV y de impacto a sus políticas [ver Armas (2005) y Tejero (2005)].

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABN (2005), "Venezuela está en condiciones de impulsar reforma monetaria", *Agencia Bolivariana de Noticias*, 27 de diciembre [[http://www.abn.info.ve/go\\_news5.php?articulo=31414&lee=3](http://www.abn.info.ve/go_news5.php?articulo=31414&lee=3)].
- Armas, M. (2005), "Fonden al Banco del Tesoro", *El Universal*, 12 de agosto, [[http://www.eud.com/2005/08/12/eco\\_art\\_12201A.shtml](http://www.eud.com/2005/08/12/eco_art_12201A.shtml)].
- (2006), "Plantean reducir ceros al bolívar: BCV creó una comisión especial para analizar la reforma monetaria", *El Universal*, 26 de enero, [[http://www.eud.com/2006/01/26/eco\\_art\\_26201A.shtml](http://www.eud.com/2006/01/26/eco_art_26201A.shtml)].
- Arreaza, J. (1986), "Aspectos históricos y jurídicos", 1976-1985. *Diez años de la industria petrolera nacional*, PDVSA, Caracas.
- Ayala, S. (2006), "Comisión de Finanzas entrega oficialmente al BCV informe sobre reforma monetaria", *Prensa AN*, 3 de agosto, <http://www.asambleanacional.gov.ve/ns2/noticia.asp?numn=9707>
- Ayala S. y E. Hernández (2006), "Respaldo institucional otorga la AN a reforma monetaria" *Prensa AN* 10/8/2006; <http://www.asambleanacional.gov.ve/ns2/noticia.asp?numn=9745>.
- (2007), "AN respalda institucionalmente decreto de Ley de Reversión Monetaria", *Prensa AN*, 8 de marzo, <http://www.asambleanacional.gov.ve/ns2/noticia.asp?numn=10806>.
- Balza G., Ronald (2002), "Cambio institucional, ideología y desempeño económico en Venezuela: 1958 a 2002", *Temas de Coyuntura*, No. 45, IIES-UCAB, Caracas.
- (2005), "Crítica Bibliográfica: Varios. (2005) Reservas excedentarias en Venezuela: una propuesta", *Temas de Coyuntura*, No. 51, IIES-UCAB, también distribuido bajo el título: Evaluación de los argumentos a favor de la Reforma de la Ley del BCV, <http://www.redeconomia.org.ve/p.asp?redeconomia=userdetail&user=rbalza>.
- (2006a), "Sobre la propuesta de una reforma monetaria para Venezuela" *Temas de Coyuntura*, No. 53, IIES-UCAB, [http://www.redeconomia.org.ve/docs/projects/ceros\[1\]r\[1\]2006627219os\[1\]r\[1\].pdf](http://www.redeconomia.org.ve/docs/projects/ceros[1]r[1]2006627219os[1]r[1].pdf).
- (2006b) "Crítica Bibliográfica: Gamble, A. (2005), Perception of Value of Money in Unfamiliar Currencies", *Temas de Coyuntura*, No. 53, IIES-UCAB, también distribuido bajo el título: Efectos psicológicos de un cambio de signo monetario y sus consecuencias económicas, <http://www.redeconomia.org.ve/p.asp?redeconomia=userdetail&user=rbalza>.
- (2006c), "Inflación y eliminación de ceros del bolívar: ganadores y perdedores de la 'reforma monetaria'", *SIC*, Centro Gumilla, Nov. 2006/año LXIX, No. 689, Caracas.

- Banco Central de Venezuela (1980), "Apéndice metodológico", *Informe económico 1980*, BCV, Caracas.
- (2006), *Informe a la Asamblea Nacional sobre los resultados económicos del año 2005*, BCV, marzo, [http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/informea\\_sasamblea2005.pdf](http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/informea_sasamblea2005.pdf).
- (2007a), "BCV mantiene emisión de monedas de Bs.1.000", *Notas de Prensa BCV*, 16 de enero, <http://www.bcv.org.ve/c4/notasprensa.asp?Codigo=5344&Operacion=2&Sec=False>.
- (2007b), *Reconversión monetaria*, <http://www.bcv.org.ve/reconversion/bcvreconv.htm>.
- BBCnews (2006), "1984: Quid notes out - pound coins in", [http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/november/12/newsid\\_2518000/2518637.stm](http://news.bbc.co.uk/onthisday/hi/dates/stories/november/12/newsid_2518000/2518637.stm).
- Biblioteca Virtual del Banco de la República (2005), "Proyecto de reducción de ceros en la moneda-Ayuda de tareas sobre economía", *Edición en la biblioteca virtual: 14 de julio*, <http://www.lablaa.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo79.htm>.
- Cabezas, R. (2005), "Reservas excedentarias en Venezuela: una propuesta", *Reservas excedentarias en Venezuela: una propuesta*, Comisión Permanente de Finanzas, Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela, Caracas.
- Cabezas y Sanguino (2006), *La reforma monetaria: un punto de giro en la historia de la lucha contra la inflación en Venezuela*, 07 de agosto, <http://www.asamblea.nacional.gov.ve/ns2/reformamonetaria.asp>.
- Delgado, C. (2006), "80% de los venezolanos no está bancarizado", *El Nacional*, 17 de julio, C/2, Caracas.
- De Nederlandsche Bank (2003), *De Nederlandsche Bank Annual Report 2002*, The Netherlands, Kluwer Academic Publishers, 172, [http://www.dnb.nl/dnb/bin/doc/ar2002\\_tcm12-36309.pdf#search='De%20Nederlandsche%20Bank%20Annual%20Report'](http://www.dnb.nl/dnb/bin/doc/ar2002_tcm12-36309.pdf#search='De%20Nederlandsche%20Bank%20Annual%20Report').
- El Nacional (2006), Banca Comunitaria Banesco, 11 de agosto, A/20, Caracas.
- (2006), "Seniat prevé que rebaja en la alícuota del IVA entrará en vigencia en octubre", *El Universal*, [http://buscador.eluniversal.com/2006/09/08/eco\\_ava\\_08A775869.shtml](http://buscador.eluniversal.com/2006/09/08/eco_ava_08A775869.shtml).
- Excelsior Gama Supermercados CA. (2006), "Factura de Venta", Cliente: Ronald Balza Guanipa, 8 de junio, Sucursal Sta. Eduvigis, Centro Comercial Macaracuay Plaza, Torre B, piso 5, Macaracuay, Caracas.
- Figueredo, I. y M. Morales (2002), "Comerciantes de Caracas hacen avalúos de los daños causados por los saqueos. Calculan que más de 500 locales fueron desvalijados en el oeste", *El Nacional*, abril, Caracas.

- Gamble, A. (2005), *Perception of Value of Money in Unfamiliar Currencies* Department of Psychology, Göteborg University, Sweden, <https://guoa.ub.gu.se/dspace/bitstream/2077/270/1/AGamble2005.pdf>.
- Gil, G. (2006), "Bancarizar o no bancarizar, he ahí el dilema", *Tal Cual*, 04.09, Caracas.
- Grillet (2000), "Monedas metálicas venezolanas", *Cuadernos BCV Serie Técnica* No. 6, Caracas.
- Guerra, J. (2003), *Consideraciones sobre la vigencia del cono monetario y la reforma monetaria*, Banco Central de Venezuela, Vicepresidencia de Estudios (Mimeo), Caracas.
- Instituto Nacional de Estadística (2006) "Proyecciones de población", <http://www.ine.gov.ve/poblacion/distribucion.asp>.
- Kippers, J. (2004), An Empirical Study of Cash Payments, Series Research in Management, 43, Erasmus Research Institute of Management (ERIM) Erasmus University Róterdam, [https://ep.eur.nl/bitstream/1765/1520/2/EPS2004043FA\\_9058920690\\_KIPPERS.pdf](https://ep.eur.nl/bitstream/1765/1520/2/EPS2004043FA_9058920690_KIPPERS.pdf)
- Mankiw, G. (1985), "Small menú costs and large business cycles: a macroeconomic model of monopoly", *Quarterly Journal of Economics* 100, mayo.
- Ministerio de Hacienda (2001), *Estimación de la reducción en los costos de transacción por la sustitución monetaria*, (mimeo), Bogotá.
- Morales, C. (2006a), "Reforma monetaria podría implementarse en 2007", *Prensa AN*; 7/6/2006, <http://www.asambleanacional.gov.ve/ns2/noticia.asp?numn=9306>.
- (2006b), "Proponen medidas al BCV y Ejecutivo nacional para cumplir meta de inflación este año", *Prensa AN*; 5 de setiembre, <http://www.asambleanacional.gov.ve/ns2/noticia.asp?numn=9847>.
- Pastor, A. y M. Mesía (1999), *La administración de numerario y los instrumentos de regulación monetaria en la banca central*, V Reunión de Auditores Internos de Banca Central, del 8 al 11 de noviembre, Lima.
- Parra, G. (2007), "Cadena nacional del Presidente del Banco Central de Venezuela, Gastón Parra Luzardo, sobre la reconversión monetaria, acompañado del Directorio del instituto emisor" 08 de marzo, <http://www.bcv.org.ve/c4/Comunicados.asp?Codigo=5434&Operacion=2&Sec=False>.
- Portillo, S. (2004), *Guía rápida de la política económica en Venezuela: 1974-2003*, Banco Central de Venezuela, Vicepresidencia de Estudios, Departamento de Modelos Económicos, Caracas

- Rodríguez, C. (2006a), "Prevén que la nueva moneda circule a partir de 2007", *El Nacional*, 08 de junio, A/18, Caracas.
- (2006b), "La banca empezó a subir el cerro", *El Nacional*, 20 de agosto, A/16, Caracas.
- Rojas, A. (2004a), "La inflación dejó sin efecto la rebaja en la tasa del IVA", *El Nacional*, 09 de setiembre, A/17, Caracas.
- (2004b), "Sí hay discusiones técnicas sobre reforma monetaria", *El Nacional*, 11 de noviembre, A/20, Caracas.
- Shafir, E., Diamond, P. y Tversky, A. (1997), "Money illusion", *The Quarterly Journal of Economics*, 112.
- Tal Cual (2006), "Banca contra la usura", *Tal Cual*, 19 de julio, Caracas.
- Tejero, S. (2005), "BCV cercado por el Gobierno", *El Universal*, 14 de agosto, [http://www.eud.com/2005/08/14/eco\\_art\\_14262A.shtml](http://www.eud.com/2005/08/14/eco_art_14262A.shtml).
- Torres, D. (2006), "El dinero puede cambiar de manos sin efectivo ni cuentas bancarias", *El Nacional*, 09 de mayo, A/15, Caracas.
- Uslar, A. (1948/2006), "La otra erosión", *Pizarrón, Los libros de El Nacional*, Caracas.
- (1955/1990), "El petróleo en Venezuela", *Cuarenta ensayos*, Monte Ávila, Caracas.
- Vargas, J. (2002), *Sustitución monetaria en Colombia: costos y beneficios*, Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos, [www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra214.pdf](http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra214.pdf).
- Varios (1990), *27 de febrero Cuando la muerte tomó las calles*, Caracas, C.A., Editora El Nacional y Editorial Ateneo de Caracas.
- Vera, B. (2006a) "En manos del directorio del BCV futuro de la reforma monetaria" 07 de julio, A/20, Caracas.
- (2006b), "Sólo 4% de los microempresarios tiene cuenta bancaria", *El Nacional*, 07 de setiembre, A/20, Caracas.

## DESARROLLO, PLANIFICACIÓN REGIONAL Y SISTEMA DE CUENTAS REGIONALES

Mauricio Iranzo T.<sup>\*</sup>  
Diego Mendoza<sup>\*\*</sup>

UNIVERSIDAD CENTROCCIDENTAL LISANDRO ALVARADO

### Resumen:

La promoción y gestión del desarrollo como responsabilidad de la gerencia pública, requiere de una relación adecuada entre el proceso de planificación y los niveles de expresión territorial de la información, para de esta manera producir decisiones no sólo fundamentadas en datos nacionales sino también arraigadas en el conocimiento de las potencialidades y realidades regionales y locales, posibilidad que puede construirse a partir de un sistema de cuentas regionales (SCR), del cual se definen sus componentes y características más relevantes.

**Palabras claves:** Planificación regional, información, toma de decisiones, sistema de cuentas.

### INTRODUCCIÓN

La planificación del desarrollo es una función pública y así lo establece la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, al contemplar en su artículo 112, cuando enmarca la libertad económica, que el Estado tiene la "facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país".

Sin embargo, esta función se ha venido ejerciendo tradicionalmente con grandes limitaciones, ya que los gerentes públicos a quienes corresponde esta responsabilidad, deben atenerse a una información generada y registrada con patrones nacionales, sobre todo la que tiene que ver con los indicadores macroeconómicos<sup>1</sup>, sin un manejo adecuado y suficiente de datos regionales y locales que muestren las verdaderas condiciones en las que se desenvuelven los actores a este nivel ni tienen la oportunidad de valorar en su verdadera dimensión los recursos con los que cuentan.

---

<sup>\*</sup> miranzo@ucla.edu.ve / <sup>\*\*</sup> diegomendoza@yahoo.com

<sup>1</sup> Vamos a hacer énfasis en la información económica en sentido estricto, aunque es indiscutible que debe incorporarse la información social con igual o mayor importancia, de tal manera que muestre las capacidades regionales y locales en sentido amplio, pero, por limitaciones de espacio, hemos decidido concentrarnos en estos aspectos en esta oportunidad.

Para plantear este problema y proponer una opción para enfrentarlo, este trabajo constará de dos partes, una dedicada a la revisión y presentación general de la planificación venezolana y su compromiso relativo con el desarrollo regional, al mostrar la ausencia de información económica regional y el hecho que los planes han estado signados por visiones eminentemente centrales, de dirección nacional, sin arraigo en los territorios locales. La segunda parte establece unas aproximaciones metodológicas para generar cuentas regionales, aunque debe entenderse que la propuesta no es concluyente porque ningún sistema se agota, es siempre posible su revisión, ampliación y mejora.

Aun cuando construir una relación adecuada entre información y toma de decisiones siempre ha estado presente entre las aspiraciones de los procesos de planificación, no hay duda que ha prevalecido un manejo exclusivo de datos nacionales sin una sólida expresión de la realidad regional y local, por lo que se producen planes y políticas sin el respaldo necesario y que no reflejan por tanto los intereses de los actores y sectores involucrados regional y localmente.

La dinámica interregional es complicada en cuanto a la posibilidad de separar y contabilizar cada transacción económica entre ellas, por condiciones diversas, culturales, de organización económica y territorial, legislaciones, controles administrativos, etc. No obstante, la metodología que se propone permite obtener las primeras macromagnitudes regionales con las que mejoraría sustancialmente la planificación económica regional.

Los países vienen utilizando el Sistema de Cuentas Nacionales, SCN, para estimar las magnitudes a nivel agregado nacional y el propio manual de 1993, establece la utilidad que representa su desagregación. Esto sería un avance importante para la asignación de los recursos y para poder contar con sistemas de información regional que recojan las interrelaciones económicas de cada espacio territorial subnacional y así ser comparables metodológicamente con otras regiones. Una competencia sana se lograría al poner en un mismo plano, desde la perspectiva del manejo de información a una escala adecuada, el desempeño de las diferentes economías regionales, ya que empujaría a los gobiernos regionales a ser más cuidadosos en sus decisiones.

Los sistemas de cuentas son un insumo importante en el proceso de planificación nacional y regional de un territorio en la búsqueda de su pleno desarrollo, especialmente cuando se quiere obtener a través de sus condiciones y características endógenas.

## 1. LA PLANIFICACIÓN VENEZOLANA Y LA ECONOMÍA REGIONAL

La planificación, partiendo de una definición básica como “realizar todas aquellas actividades gerenciales que se relacionan con el hecho de prepararse para el futuro. Las tareas específicas incluyen hacer pronósticos, establecer objetivos, diseñar estrategias, elaborar políticas y fijar metas” (David, (1997: 163), requiere de instrumentos metodológicos, entre los que se encuentran:

- La demografía cuantitativa (Ander-Egg, 2002: 133).
- El sistema de indicadores sociales.
- La contabilidad económica.
- Modelos, proyecciones en perspectiva y elaboración de proyectos.

Toda planificación en su proceso, debe ser controlada para retroalimentarse y eso no es precisamente lo que ha sucedido en Venezuela, por carencias como la falta de transversalidad entre lo nacional, regional y local. El Dr. Jorge Giordani<sup>2</sup>, establece algunos de los descriptores de los problemas de la planificación en Venezuela, destacando la debilidad institucional ejemplificada en la discontinuidad de los planes a todo nivel geográfico y lo incompleto de ellos.

La separación entre la planificación y su ámbito territorial crea serias distorsiones, eso es una constante en Venezuela. El otro descriptor es la metodología insuficiente, que se puede conectar a manejos de poca información y con baja capacidad técnica. La gran ausente en la planificación del país es la contabilidad económica regional.

El siguiente cuadro muestra los fundamentos económicos más relevantes que motivaron los diferentes planes del país y que permitirá hacer otras consideraciones:

---

<sup>2</sup> Es el actual ministro de Planificación y Desarrollo, docente, investigador y experto en el tema de la planificación.

Cuadro No. 1. Fundamentos económicos de los Planes venezolanos

<i>Plan/años</i>	<i>Fundamentos económicos</i>
1/1960-1964 2/1963-1966	Nueva política petrolera (no concesiones petroleras y otorgamiento de contratos de servicios). Sustitución de importaciones.
3/1965-1968	Sustitución de importaciones. Pleno empleo.
4/1969-1975	Aumento de la producción. Aumento de las exportaciones. Disminución del desempleo.
5/1976-1980	Desarrollo de la producción interna. Superación de los desequilibrios regionales. Integración latinoamericana.
6/1981-1985	El Estado promotor como impulsor de la actividad productiva. Disminución de las disparidades inter-regionales. Integración latinoamericana.
7/1984-1988	Crecimiento económico con la liberalización de las fuerzas productivas. Profundización de la democracia. Elaboración de planes estatales.
8/1989-1993	Crecimiento sin inflación. Competitividad internacional. Desarrollo regional. Elaboración de planes estatales.
9/1994-1999	Economía competitiva con equidad. En el ámbito externo un marco de cooperación y solidaridad con el resto del mundo y en lo interno equilibrio fiscal.
10/2001-2007	Desarrolla el Plan Nacional de Desarrollo Regional (PNDR). Crecimiento económico sostenido con el fortalecimiento de las cadenas productivas. Eliminar la volatilidad económica. Desarrollo de la economía social.

Fuente: [www.mpd.gov.ve](http://www.mpd.gov.ve). Análisis y elaboración propia

Estos planes están marcados por ser:

- Elaborados desde plataformas nacionales y desde allí se generan políticas de impacto; sin tener suficiente información regional ni participación, sólo las muestras nacionales representan en los planes los datos que los sustentan.
- Con una baja integración entre el plan de desarrollo nacional y los espacios territoriales subnacionales.
- Con una notable ausencia de fuentes estadísticas económicas regionales. Es claro que la medición económica no logra exponer todos los alcances que un plan pueda rendir, por ello es necesario la valoración social y que esa combinación permita tener una descripción más cercana a la realidad. Pero definitivamente la ausencia de medición es caldo de cultivo ideal para la desviación de los planes y su seguro fracaso.

Haciendo una descripción más detallada se tiene:

- El quinto plan inicia la atención a las regiones como espacios diferenciados y con potencialidades propias para el desarrollo, además toma en cuenta sus desequilibrios. Se crean los organismos regionales para el desarrollo como: Conzu-

plan (1964), Fudeco (1964), Corpoandes (1964) Codesur (1969), Corpozulia (1969) Corporiente (1970), Corpoccidente (1972), Corpollanos (1981), Corpocentro (1981).

- El séptimo y noveno plan no tendrán el desarrollo regional como elemento importante, sus premisas son eminentemente de corte nacional, esto hace que los organismos regionales para el desarrollo pierdan pertinencia y algunos son eliminados, reestructurados o asignados a otros fines. Aunque en el quinto, sexto y octavo plan se enuncia el desarrollo regional entre los objetivos, no se instrumentan políticas consistentes para su logro.

- El décimo plan, denominado "Plan de desarrollo económico y social", hace un mayor énfasis en el desarrollo regional, sobre todo con la aprobación de un plan nacional de desarrollo regional, pero se sigue teniendo la misma debilidad en cuanto a fuentes de información estadística y los mismos problemas que el propio Dr. Giordani menciona. Al establecerse el PNDR 2001-2007, el tema sobre desarrollo endógeno, economía espacial o economía regional, ha tomado vuelo y entre sus tantos elementos a discutir e investigar está la necesidad de estructurar metodologías capaces de mostrar la actividad económica de los territorios por vía de sistemas de información uniformes y permanentes.

En la economía global, aunque pudiera parecer extraño, los territorios sub-nacionales cobran fuerza avasallante, porque es allí donde directamente toman asiento las inversiones, se generan aglomeraciones, los gobiernos regionales y locales promueven sus territorios para atraer los capitales nacionales y extranjeros. Entonces los territorios locales son el centro de la gran dinámica global.

"Precisamente debido a que la economía es global, los gobiernos nacionales no tienen suficiente poder para actuar sobre los procesos funcionales que conforman sus economías y sus sociedades. Pero las ciudades y las regiones son más flexibles a la hora de adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados, de la tecnología y de la cultura" (Castells, 1995: 27).

Para acercarse con éxito a lo que afirma Manuel Castells, se requiere de instrumentos informativos que permitan hacer el mejor uso de los recursos y el instrumento que se propone es el Sistema de Cuentas Regionales (SCR). Venezuela tiene características diversas por lo que se debe avanzar cada vez más en lograr información específica de cada territorio-localidad; esa será una ventaja competitiva que podrá utilizarse para lograr acuerdos de integración en el marco de la globalización con verdaderas oportunidades, además de representar la vía más expedita para determinar las potencialidades y realidades en las que pueda basarse el desarrollo endógeno.

Al igual que la variable población, la economía ejemplifica bien la diversidad de un territorio con respecto a las caracterizaciones nacionales y las disparida-

des interterritoriales, los planes de una nación no pueden ni deben estar distanciados de las realidades espaciales subnacionales. Una especie de fuerzas centrípetas y centrífugas confluyen en la geografía económica de un espacio subnacional, las fuerzas centrípetas son aquellas que intentan posicionarse en el territorio, encadenando su actividad económica hacia adelante o hacia atrás, aprovechando las oportunidades que se presentan, pero unas fuerzas centrífugas actúan de manera inversa expulsando la posibilidad de desarrollo como: costos de la tierra, transporte, deseconomías externas (congestión y polución), débil institucionalidad, falta de información, etc.<sup>3</sup>.

Hoy en día el que un territorio indistintamente de su dimensión espacial no cuente con información eficiente sobre su dinámica económica, lo coloca en franca desventaja y a merced de que se aprovechen indebidamente de él; los sistemas de cuentas regionales son un instrumento colaborador en la superación de esas disparidades. No saber cuál es el producto interno bruto de una entidad ni tener conocimiento sobre cómo se genera y distribuye el ingreso en esos territorios, es sin duda alguna una causa clave del fracaso de las políticas gubernamentales. El que se genere un plan de desarrollo regional en Venezuela y no se mida adecuadamente, es seguir cometiendo los errores de los planes anteriores.

La elaboración de planes y con ellos de políticas sumergidas todavía en las estadísticas y caracterizaciones de muestra nacional, estarán perseguidos por la ineficiencia; cada política debe sostenerse en realidades locales para promover encadenamientos productivos. El Estado tiene tal compromiso, por ser quien administra la mayor riqueza del país y por estar obligado constitucionalmente a garantizar justicia en el sentido más amplio de la palabra.

## **2. EL PROBLEMA DE LA INFORMACIÓN EN LAS ECONOMÍAS REGIONALES VENEZOLANAS**

Una manera de mostrar el problema de ausencia de información en la económica regional y que afecta la buena marcha de los planes, es estudiar la generación de información estadística estableciendo el estatus y sus niveles de elaboración. Los antecedentes sobre la información estadística pueden estructurarse en dos etapas.

---

<sup>3</sup> Una buena disertación sobre el tema la dio el Eco. Saúl Pineda Hoyos, Asesor del Secretario General de la Comunidad Andina en el Seminario Taller: "Integración y desarrollo regional y local", UCLA, Noviembre, 2005. Disponible en: [www.ucla.edu.ve](http://www.ucla.edu.ve)

---

## Cuadro No. 2. Etapas de las estadísticas en Venezuela

### *I. Etapa (1871-1881) Nacimiento de las estadísticas oficiales*

---

Se crea la Dirección General de Estadística.

Se promulgó el Reglamento de la Dirección General de Estadística y se crearon ocho despachos de estadística (Natural, Social, Moral, Intelectual, Riqueza Territorial, Mueble e Industrial, Fomento, Política y Administrativa).

Se creó la Junta Suprema de Estadística, compuesta por el Presidente de la República y los Ministros de Estado.

Se aprobó el Primer Plan Estadístico Nacional.

1873. Se realizó el primer Censo Nacional de Población.

1881. se efectuó el segundo Censo Nacional de Población.

---

### *II. Etapa (1944-2001) Organización de las estadísticas*

---

1944. Se promulgó la Ley de Estadísticas y Censos Nacionales. Se efectuó levantar un censo de población cada diez años a partir de 1950.

1977. Entra en funcionamiento la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI) como órgano auxiliar del Presidente de la República y del Consejo de Ministros.

2001. Fue aprobada la Ley de la Función Pública Estadística. Define y regula la función estadística en general y las relaciones del Estado con el sector privado en el desempeño de esa función. Entra en funcionamiento el Instituto Nacional de Estadísticas, adscrito al Ministerio de Planificación y Desarrollo, quienes elaboraron el plan estratégico estadístico 2003-2006, y que los resultados están por verse.

---

Fuente: www.ine.gov (2005). Elaboración propia.

Es paradójico pero luego del nacimiento oficial de las estadísticas en Venezuela, se entra en un letargo, no son muchos los adelantos que mostrar, algunas investigaciones respetables como la del profesor Carrillo Batalla y la del profesor Asdrúbal Baptista<sup>4</sup>, han logrado compilar una buena base de información. La ley de la Función Pública Estadística vigente, establece entre otros artículos el 33: "La función rectora del Sistema Estadístico Nacional le compete al Ministerio de Planificación y Desarrollo, quien la ejerce a través del Instituto Nacional de Estadística". Y el artículo 5 "Corresponde al Instituto Nacional de Estadística, en coordinación con los otros órganos del Sistema Estadístico Nacional, determinar la actividad estadística que sea de interés público de conformidad con esta Ley" Decreto con fuerza de ley de la función pública de estadística (2001).

---

<sup>4</sup> Tomás Carrillo Batalla (2003) elaboró una investigación sobre cuentas nacionales de Venezuela que abarca desde 1800 hasta 1935, con el auspicio del BCV, disponible en su colección económico financiera. Asdrúbal Baptista (1997) dirigió la investigación "Bases cuantitativas de la economía venezolana, 1830-1995", disponible en la Fundación Polar-Caracas.

Esta ley involucra a todos los sectores del país en la estructuración del sistema estadístico a escala nacional y subnacionales. Falta la incorporación real para llevar a cabo al menor tiempo posible lo que está establecido como una obligación.

Cuadro No. 3. Clasificación del sistema de información estadístico

	<i>Categorías</i>	<i>Recolección</i>	<i>Nivel</i>	<i>Último año publicado</i>	
<i>Aspectos físicos</i>	Territorial	De segunda mano	Nacional	2003	
	Físicos naturales	De segunda mano	Nacional/regional	2003	
	Ambientales	De segunda mano	Nacional/regional	2000	
<i>Población</i>	Magnitud y estructura	De primera y segunda mano	Nacional/regional	2001*	
	Natalidad	De primera y segunda mano	Nacional/regional	2003**	
	Mortalidad	De primera y segunda mano	Nacional/regional	2003**	
	Movimiento migratorio	De segunda mano	Nacional/regional	1999	
	Crecimiento demográfico	De primera y segunda mano	Nacional	2002	
	Matrimonios	De segunda mano	Nacional/regional	2003**	
	Divorcios	De segunda mano	Nacional/regional	2003**	
	Suicidios	De segunda mano	Nacional/regional	2003**	
	Fuerza de trabajo	De primera	Nacional	2004***	
	<i>Economía</i>	Cuentas nacionales	De segunda mano	Nacional	2003**
Balanza de pagos		De segunda mano	Nacional	2002	
Industria		De primera	Nacional	2002	
Precios		De segunda mano	Nacional	2004***	
Comercio exterior		De primera y segunda mano	Nacional	2004***	
<i>Condiciones de vida</i>		Salud	De segunda mano	Nacional/regional	2003
	Educación	De segunda mano	Nacional/regional	2003	
	Justicia	De segunda mano	Nacional/regional	2003	
	Accidentes de tránsito	De segunda mano	Nacional/regional	2003	
	Calidad de vida	De primera	Nacional	2002	
	Costo de vida	De primera	Nacional	2004***	
	Vivienda	De primera	Nacional/regional	2001	
	Aguas y cloacas	De segunda mano	Nacional/regional	2002	
	Teléfonos	De segunda mano	Nacional/regional	2002	
	Energía	De segunda mano	Nacional	2003	
	Turismo	De segunda mano	Nacional	2003	
	<i>Año promedio del dato estadístico</i>				2002'

Fuente: [www.ine.gov.ve](http://www.ine.gov.ve) (2005). Análisis, elaboración y cálculos propios.

\*Con proyección hasta el 2015. \*\* Hasta el I semestre o trimestre 2004. \*\*\* Hasta el I semestre o trimestre 2005. 'Se excluye la categoría de aspectos físicos.

El cuadro permite los siguientes comentarios:

- No todas las categorías llegan a alcanzar desagregación regional, por el contrario persiste la información nacional.
- Entre las cuatro categorías generales de información que provee el INE, el promedio del año de actualización del dato estadístico se ubica en el 2002, si bien es retrasada, se pueden hacer estudios prospectivos de interés.
- En cuanto a la información económica, se presenta a nivel nacional exclusivamente, dejando a los espacios subnacionales desprovistos de información.
- Toda la información que levanta y estructura el BCV es con carácter de agregados nacionales.
- El único producto de información económica regional son los indicadores del estado Zulia: índice de precio, volumen y valor en manufactura privada (2003 enero 2005), índice de precios a nivel de productor en la manufactura privada (1998 marzo 2005) y el índice de valor de las ventas comerciales (2000 enero 2005). Cabe destacar que en esta entidad el BCV mantiene una subselección administrativa a través de la que realiza tales estimaciones.

Entre las causas generales detectadas sobre el problema de falta de información regional, destacan:

- Débil institucionalidad<sup>5</sup>.
- Insuficientes estudios o construcciones científicas.

Es preciso referirse a una débil institucionalidad aún existiendo bases legales, como el decreto con fuerza de Ley de la Función Pública de Estadística (2001), que promueve todo un modelo organizativo para la gestación de información estadística con señalamientos sobre su uso y democratización:

Artículo 46. "En cada entidad federal existirá un Comité de Coordinación de Estadística Estatal integrado por los órganos estadísticos estatales y municipales o quienes ejerzan la función estadística, la dependencia estatal del Instituto Nacional de Estadística, los órganos estadísticos de las ramas del Poder Público Nacional con sede en la entidad federal respectiva, y representantes de los sectores sociales

---

<sup>5</sup> Dice el Nóbel de Economía, Douglas North (2001: 13) "Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad", y que "tampoco se puede negar que el desempeño diferencial de las economías a lo largo del tiempo está influido fundamentalmente por el medio en que evolucionan las instituciones." Deben darse dos condiciones para una institucionalidad fuerte, primero la existencia de las normas y segundo su cumplimiento. En Venezuela se es muy proclive a la presencia de la primera y la ausencia de la segunda.

y económicos usuarios de los productos estadísticos. Artículo 48. Los órganos de los Subsistemas Estadísticos Estatal, por medio de los Comités de Coordinación de Estadística Estatal, pueden convenir la creación de Subsistemas Estadísticos Regionales. Los órganos de los Subsistemas Estadísticos Municipales por medio de los Comités de Coordinación Estadística Municipal pueden convenir la creación de Subsistemas Mancomunados” Decreto con fuerza de Ley de la Función Pública de Estadística (2001).

En la realidad se presenta otro panorama, por ejemplo, en el estado Lara, entidad sobre la cual se han realizado investigaciones en este sentido, ya se conformó el Comité Estadístico, pero es poco o nada lo que viene realizando; los limitados recursos físicos, financieros y humanos, así lo propician. A su vez el organismo encargado de las estadísticas en la entidad tiene que atender las exigencias de los planes estadísticos nacionales y no tiene posibilidad de concentrarse en las necesidades estadísticas de la región. Los marcos muestrales se elaboran para atender al país nacional.

No se logra todavía engranar administrativamente y culturalmente a los equipos técnicos para que lleven adelante tal norma legal. Esta situación en definitiva atenta contra la ejecución del décimo plan de la nación, que al centrarse en modelos endógenos de desarrollo requiere de sistemas de información local.

Los diferentes niveles de gobierno discuten políticas económicas con base informativa nacional, no hay un manejo simétrico en el uso de las informaciones, propiciándose desventajas entre los estados y localidades cuando se trata de negociar con el nivel nacional; existen desequilibrios informacionales a la hora de hacer planteamientos sobre las economías regionales, tornándose el proceso de toma de decisiones improvisado y más orientado por intuición, experiencia e interés político que por datos científicamente aceptados.

En cuanto a la ausencia de estudios científicos, recae una gran responsabilidad en las universidades y centros de investigación, que están aislados de las metas y objetivos de los planes de la nación. La comunidad científica genera investigación desde sus propios intereses y burocracia, el aporte científico en materia de desarrollo regional es ínfimo, cada entidad federal cuenta con centros universitarios o con centros de investigación cuyos aportes al estudio de su territorio de influencia es escaso por lo menos en materia económica.

El análisis y estudio de la economía regional<sup>6</sup> implica el desarrollo de investigaciones sobre temas como:

- a) Criterios de asignación de recursos entre los territorios.
- b) Efectos regionales y locales de las políticas económicas y de los ajustes macroeconómicos.
- c) Restricciones y potencialidades económicas, sociales y políticas de la región o localidad.
- d) Contabilidad del crecimiento económico regional.

Los territorios subnacionales entraron en un ejercicio rutinario de gobierno que en materia de planificación se conformaba con procedimientos básicos y tradicionalmente ejecutados como la elaboración de proyectos. Por ejemplo, en el ámbito municipal, "Hay que decir que la labor de la planificación se ha visto reducida a la simple elaboración del «Presupuesto Municipal de Ingresos y Gastos» no existiendo, por tanto, consideraciones de mediano plazo en cuanto al procesamiento de programas y proyectos en el tiempo, lo cual daría una mayor continuidad en la ejecución de obras y planificación de servicios, independientemente de los cambios políticos que pudieran ocurrir" (Tobío, 1996: 55).

Con las nuevas leyes como: Ley del Poder Público Municipal, Ley para la Planificación y Gestión de la Ordenación del Territorio, Ley de Consejos Locales de Planificación, se entra en una nueva fase del ejercicio de la función pública, al activar mecanismos de participación pública en la asignación de los recursos y eso obliga a mantener mejores sistemas de información.

Las cuentas regionales alcanzan entonces un lugar estratégico para coadyuvar a la gestión de los gobiernos locales, ya que los Sistemas de Cuentas Regionales, SCR, permitirían dar coherencia informativa al conjunto de relaciones económicas que se den en un territorio. Los sistemas de información son el alfa y omega de la planificación, se inician con información y se reorganizan producto de la información que genera el mismo proceso.

---

<sup>6</sup> Esta clasificación de investigaciones para el análisis de la economía regional se asumió siguiendo el consejo del Profesor Enrique Martínez (+), en una de las tantas discusiones dadas en las reuniones de la cátedra BCV-UCLA (2004).

### **3. PRIMERA APROXIMACIÓN METODOLÓGICA SOBRE UN SISTEMA DE CUENTAS REGIONALES, SCR**

El SCR, cumple un papel social bien importante como es el de fomentar la cultura de la indagación y el análisis económico a cualquier escala, y ser un instrumento para la comunicación y discusión sobre el uso de los recursos. La economía se hará más eficiente mientras que los usuarios estén cada vez mejor informados sobre el comportamiento de la actividad económica.

El SCR debe ser sometido a revisión continua, ya que es muy difícil lograr un dato absolutamente exacto sobre la economía regional. Aún el BCV, después de toda una trayectoria demostrada en SCN, mantiene un seguimiento sobre los informes, por ello el SCR estará basado en estimaciones preliminares y luego de un ejercicio de control de calidad sobre la información se podrá establecer la publicación definitiva.

Esto no significa que la estimación no sirva para el análisis o que se deben esperar los datos definitivos, porque se perdería el sentido de oportunidad de la información. Solo que para ser prudentes es necesario que una vez hechas las primeras estimaciones, esos datos sean controlados para garantizar un alto nivel de confiabilidad, aunque las estimaciones sirven como referente inicial de mucho valor y utilidad.

La metodología del SCR es un instrumento para describir la evolución económica de una región en relación con el total de la economía, por lo que tiene sincronía con el SCN. Las excepciones del SCR, con respecto al SCN deben ser explicadas, ya que el SCR es un esquema abierto e incompleto dado que no se llega a cubrir toda la secuencia de las cuentas que el SCN impone, debido a la imposibilidad de demarcar todas las transacciones que se generan entre unidades institucionales de un territorio subnacional. En esta primera aproximación metodológica habría que abordar la cuenta de producción, generación del ingreso y distribución primaria del ingreso.

Es recomendable establecer un orden supletorio de aplicación metodológica para resolver cualquier inconveniente que el SCR no pueda resolver.

### **4.- ÁREA TERRITORIAL PARA DESARROLLAR EL SCR**

La metodología que se pretende desarrollar es para ser aplicada a los Estados o Entidades Federales, asumiéndolas como las regiones, descartando las regiones entendidas como agrupación de varias entidades federales como se ha hecho en los procesos de regionalización comentados anteriormente, teniendo como justificativo lo siguiente:

- En Venezuela la planificación de las regiones de esa manera, es vulnerable a modificaciones permanentes creando inestabilidad a la homogeneidad que la metodología del SCR debe tener.
- La región como agrupación de entidades, carece de capacidades funcionales políticas, económicas y jurídicas para desarrollar planes propios con posibilidad de involucrar a todos los actores del territorio.
- La realidad regional vista de esa forma, es distante a la realidad de la entidad federal y en consecuencia la utilidad del SCR disminuye.
- La posibilidad de armar información por regiones agrupando entidades, sólo es posible a instituciones con grandes presupuestos y equipos técnicos suficientes, los cuales son inexistentes hasta este momento.
- La elaboración del SCR, por entidad federal permite luego la agregación y se estaría dando respuesta a las necesidades regionales.
- El SCR, sería un soporte técnico de primera línea a toda la estructura de gobierno regional y local.

Cuadro No. 4. Cambios de los "agrupamientos regionales" en Venezuela

Año	Regiones	Divisiones territoriales
1969	8	30
1972	8	29
1975	9	25
1976	4 áreas	26
1979	10	31
1980	9 y 1 subregión	26
1981	9 y 2 subregión	27
2001	6	24

Fuente: Conzuplan (1984), Mpd (2005). Análisis y elaboración propia.

El cuadro describe el nivel de inestabilidad en que las regiones, vistas de esta manera, se ven envueltas y, por tanto, a efectos de la utilidad del SCR resulta perjudicial.

Intentar hacer notas aproximativas a una metodología para hacer cuentas regionales impone un gran reto, que ya muchos países vienen afrontando y que resulta necesario para contribuir con el desarrollo económico y social del país. Desde el punto de vista científico, retomar estudios en Venezuela sobre economía espacial también es otro reto, ya que esta línea ha sido olvidada por la comunidad científica del país.

La estrategia institucional para allanar el camino a un sistema de información económico regional, la presenta el BCV con una clasificación para la generación de un sistema integrado de estadísticas regionales, en dos subsistemas<sup>7</sup>:

- Subsistema de indicadores regionales o conjunto de estadísticas básicas e indicadores económicos.
- Subsistema de cuentas regionales o conjunto de cuentas macroeconómicas y agregados económicos.

El segundo subsistema es al que se aboca esta propuesta metodológica y se estructura, teniendo en cuenta que aquí desarrollaremos por limitaciones de espacio sólo algunos de estos aspectos, de la siguiente manera:

- Definiciones básicas del sistema
- Características
- Métodos de regionalización
- Año base
- Valoración de los flujos
- Estructura del sistema de cuentas
- Métodos de análisis
- Formas de presentación

## 5. DEFINICIONES BÁSICAS DEL SISTEMA

Los sistemas de cuentas regionales y nacionales, a priori podrían diferenciarse en lo espacial, uno aplica a territorios regionales y locales de un país y el otro a una nación. Pero si algo los une es que deben representar un sistema de información económico, interconectado y detallado, sobre las actividades económicas y la relación de los agentes de la economía, bien sea nacional o regional, teniendo como principal función propiciar la eficiencia de la política económica, la planificación estratégica y la toma de decisiones.

---

<sup>7</sup> El economista Pedro Emilio Coll, Gerente de Estadísticas del BCV, en el Simposio sobre Planificación del Desarrollo Regional y Local, realizado en la Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado, en Barquisimeto-Venezuela del 15 al 16 de junio de 2005, expuso "Las cuentas macroeconómicas. Importancia para el desarrollo regional y local". Esta exposición plantea el camino base que debe transitarse para la elaboración de un sistema estadístico confiable para las regiones y en lo que se está plenamente de acuerdo.

Los sistemas de cuentas forman parte de la gran red de información económica que un territorio, debe poseer, indistintamente de su nivel. El SCR, es un conjunto de operaciones estadísticas-contables de razonamiento económico que deben ser realizadas por equipos técnicos especializados cuyo principal objetivo debe ser el de ofrecer una descripción cuantificada, sistemática y lo más completa posible de la actividad económica regional en el tiempo, con referencia a un año base.

El año base debe coincidir con el determinado por el BCV en la elaboración de las cuentas nacionales para poder analizar la estructura económica de las cuentas regionales y su evolución con las del país en su conjunto.

El SCR sirve de fuente estadística para el diseño, ejecución y seguimiento de las políticas regionales, los usuarios pueden ser nacionales e internacionales y tendrán mayor oportunidad de optimizar sus recursos.

**Unidades Institucionales:** Igual que el SCN, son aquellas entidades (persona natural o jurídica) que tienen capacidad, por derecho propio, de poseer activos, contraer pasivos y realizar actividades económicas y transacciones con otras entidades. A efectos del SCR, estas unidades deben tener su centro de interés económico dentro del territorio donde se desarrolla el sistema de contabilidad. Las unidades institucionales se agrupan para formar sectores institucionales, por compartir funciones principales, comportamiento y objetivos, el SCR, debe seguir la clasificación del sistema de cuentas nacionales: sociedades no financieras, sociedades financieras, gobierno general, hogares, instituciones sin fines de lucro que sirven a los hogares (ISFLSH).

Una unidad institucional podrá tener asentamiento en diferentes regiones (multiregional) y tener varios centros de interés económico o podrá desarrollar actividades auxiliares, en estos casos el criterio será tomarlas como una unidad institucional independiente, asignadas en cada región y se tendrá que contabilizar para cada región el aporte económico que hacen.

También es común que en un mismo territorio una unidad institucional tenga varios asentamientos (uniregionales), pero por estar su centro de interés económico dentro del territorio objeto del SCR, se consolidará toda su actividad económica como una sola.

El SEC-95, para las ramas de construcción, transporte, almacenamiento e intermediación financiera, establece ciertos criterios que el profesor Fernando Carrasco expone y que se asumen en buena medida para esta metodología.

**Construcción:** Una unidad institucional podrá tener varias obras en el territorio o fuera de él, se contabilizará por separado la producción que cada obra genera en los diferentes territorios y en cuanto a la contabilidad de la formación bruta de capital fijo (FBCF) y su consumo se imputará al territorio donde tenga la sede principal la unidad institucional.

**Transporte:** La asignación de la producción y de la FBCF se hará según el medio utilizado: transporte terrestre, no incluido el ferrocarril, se asigna a los territorios donde están los terminales, es decir, donde tienen su base los equipos de transporte. El transporte marítimo y fluvial se asigna donde está el puerto que sirve de base. En el caso del transporte aéreo y ferrocarril se deberán utilizar métodos descendentes aplicando indicadores a los agregados nacionales.

**Intermediación financiera:** La FBCF, se asigna a la región donde está situada, el valor bruto de la producción estará en función de la gestión que realizan las unidades institucionales en el territorio, la remuneración de asalariados corresponde a cada unidad institucional por separado en cada territorio (Carrasco, 1999: 328-329).

**Centro de interés económico:** se evidencia cuando se tiene una localización, dirección, vivienda, lugar, instalación u otro tipo de ubicación destinada a la producción o actividad económica, realiza transacciones de manera indefinida y permanente (más de un año) dentro del territorio económico.

**Territorio económico:** es aquella dimensión espacial delimitada por las leyes propias de cada país y que subdividen el territorio nacional, pueden ser: entidades federales, provincias, regiones, estados, municipios, etc.; cada una por tener responsabilidades jurídicas propias y tener capacidad de decisión con un importante grado de independencia, constituyen el territorio económico o área de residencia de las unidades institucionales.

Una manera más abarcante de la definición es: "El territorio representa una agrupación de relaciones sociales, es también el lugar donde la cultura local y los rasgos locales no transferibles se superponen. Es el lugar donde el hombre y los negocios establecen relaciones, donde instituciones públicas y locales intervienen para la regulación social" (Furio, 1996: 105).

La noción de región según Richardson, citado por Furio, (1996: 77), puede clasificarse en: región homogénea, región nodal o polarizada y región de la planificación o administrativa. Es recomendable para la generación del sistema de cuentas regionales, tomar el tipo de región administrativa que es equivalente a lo que se denominó en párrafos anteriores territorio económico; la razón que con-

lleva a esta recomendación es sencilla: son entidades con instrumentos políticos, económicos y sociales capaces de auto organizarse.

**Residencia:** se reside de un territorio económico cuando la unidad institucional tiene su centro de interés económico.

**Usuarios:** son todas aquellas unidades institucionales o sectores interesados en la información, en especial aquellos sobre los cuales se elabora el sistema, mientras más detallado y más cercano sea el SCR al ámbito geográfico en el cual las unidades institucionales tienen su centro de interés económico, más eficiencia rendirá el sistema.

La idea es que el SCR, no repita las limitaciones del sistema de cuentas nacionales, donde los usuarios terminan siendo las grandes entidades jurídicas de gobierno, financieras y no financieras del país o del resto del mundo, por ser a quienes más representa la información de ese nivel de agregación. Se propone que el SCR sea levantado por entidades federales y municipios, para que los usuarios sean realmente todas las unidades institucionales sin importar su dimensión. De esa manera se estará haciendo un importante aporte al desarrollo de economías eficientes.

Cuadro No. 5. Clasificación de los usuarios de los sistemas de cuentas

<i>Usuario</i>	<i>Interés</i>
Comunidad científica	Son todos aquellos interesados en el estudio de la economía regional, y el SCR proporciona buena parte de la información para la generación de modelos, investigaciones sobre el comportamiento de la economía espacial y su prospectiva.
Sociedades no financieras	Les permite determinar y calcular sus costos de oportunidad y realizar las funciones básicas de planificación, organización, dirección y control de sus recursos.
Hogares	Al ser la proveedora de la mano de obra en los diferentes mercados el SCR, permite evaluar la remuneración de los factores, capacidad de las empresas para afrontar las obligaciones y beneficios laborales.
Sociedades financieras	Están interesados en la información que les permita planificar y evaluar si sus préstamos y el interés asociado serán pagados, recuperados, así como la posibilidad de promover su expansión económica en la región.
Gobierno y sus organismos públicos.	Al tener interés en la distribución de los recursos, requieren de información, estudios, series de datos que les permitan tomar decisiones sobre las diferentes políticas sociales y económicas. Recaba información para participar en la regulación de la actividad de las entidades naturales y jurídicas, para asignar recursos a través de impuestos, subvenciones, transferencias, etc.
ISFLH	Evaluar el desempeño social su aporte al desarrollo del territorio, su eficiencia, etc.

Fuente: Análisis y elaboración propia.

Entre los usuarios se incluye a la comunidad científica por ser quien, a partir de conocer información, es capaz de construir modelos de funcionamiento, estimar comportamientos probables, en fin generar todo un caudal de conocimiento útil para mejorar la asignación de recursos.

**Transacciones:** en concordancia con el SCN, son resultantes de las interrelaciones entre unidades institucionales las cuales deben ser contabilizadas. Producir, consumir, invertir, ahorrar, remunerar a los asalariados, contribuciones fiscales, son algunas de las transacciones más comunes.

Cuadro No. 6. Clasificación de las transacciones

Transacciones	Razonamiento
De bienes y servicios	Son transacciones que dan origen a la producción de bienes y servicios y su utilización como: producción interna, importaciones, consumo intermedio, consumo final, formación de capital o exportaciones.
Distributivas	Son transacciones que distribuyen el valor agregado entre la mano de obra, el capital y el gobierno, y redistribuyen el ingreso y la riqueza.
Financieras	Son transacciones vinculadas a activos o pasivos financieros.
Otras	Son otros flujos económicos que modifican la cantidad o valor de los activos y pasivos, como: el consumo de capital fijo, las adquisiciones menos las disposiciones de activos no financieros no producidos, agotamiento de recursos del subsuelo o las transferencias de otros activos naturales a las actividades económicas, catástrofes naturales, guerras, ganancias o pérdidas por tenencias debidas a las variaciones de los precios y otras partidas menores.

Fuente: SCN-93. Análisis y elaboración propia.

**Unidad de medida:** es la unidad monetaria de uso corriente en el territorio.

**Cuenta de producción y generación del ingreso:** Serán las cuentas a las cuales se refiere esta aproximación metodológica. Ya se advirtió lo incompleto del sistema de cuentas regionales, pero con la determinación de la producción y generación del ingreso se podrán obtener el PIB regional, el valor agregado bruto por actividad económica y la generación del ingreso; su secuencia es igual a la descrita en el SCN.

## 6. CARACTERÍSTICAS DEL SCR

- *Convencionalidad*, la metodología del SCR debe ser el resultado de acuerdos y convenciones sobre su uso. No pueden hacerse sistemas de cuentas tanto nacionales como regionales con metodologías que difieran sustancialmente y con las que sea imposible la comparabilidad de los datos.
- *Comparabilidad*, la información arrojada del sistema debe ser susceptible de confrontación y relación de un periodo con respecto a otro y en secuencias de tiempo indeterminadas, entre las regiones y con el resto de las economías nacionales, así como ser fuente para la predicción de comportamiento futuro de variables. La información es útil siempre que se tenga la posibilidad de comparar, de allí saldrán las variaciones que fomentarán el análisis y la toma de decisiones.

- *Integralidad*, que traduce inclusión, amplitud y flexibilidad, al poder recoger la mayor cantidad de relaciones económicas que se dan en un territorio determinado y hasta poder llegar a estructurar todo el sistema de información económica que incluye: indicadores, matrices y balances.

## 7. MÉTODOS DE REGIONALIZACIÓN

El método ascendente indica partir de abajo hacia arriba, tomando la información de las unidades institucionales con residencia e interés económico en el territorio regional-local y por medio de agregación estimar la producción total y el conjunto de cuentas y matrices que se tenga interés en desarrollar, mientras que el método descendente, va de arriba hacia abajo y toma los datos agregados nacionales y los desagrega por territorios regionales-locales.

El método mixto, es una combinación de los anteriores, por ejemplo, para una región (agrupación de entidades federales) podría utilizarse el método descendente y para una entidad federal o municipio el método ascendente.

El método de regionalización depende de la disposición de las instituciones involucradas en entregar información, por ejemplo, si el BCV asumiera directamente el proceso de elaboración de cuentas regionales, lo más conveniente para él sería el método descendente, ya que tienen una larga experiencia en la recolección y organización de la información a nivel nacional y con modificar sus marcos muestrales en base a las regiones podría desagregar información con mayor facilidad.

El método ascendente será el propuesto cuando sean las entidades federales u organismos regionales los que asuman la responsabilidad de hacer sus estimaciones económicas; este método garantiza una mayor proximidad entre la realidad económica del territorio y los datos e informaciones suministradas por el SCR.

Por supuesto habría que avanzar en los criterios para la selección del año base, el método de registro y valoración de los flujos, las formas o salidas para la presentación de la información y la estructura operativa de las cuentas regionales, en los que no nos podemos detener en detalle para no excedernos demasiado en la extensión del documento.

A partir de los resultados del SCR, se pueden aplicar técnicas de análisis y estudios en cada uno de los componentes. Cada usuario construye su propio

cuadro macroeconómico<sup>8</sup> regional, según sean sus necesidades de indagación y supervisión del comportamiento económico del territorio.

## CONCLUSIONES

- Mientras no se afronte con decisión la búsqueda de una planificación que parta de datos e insumos producidos reconociendo la escala regional y local, aunque se tenga una planificación nacional de altísimo nivel, seguirán existiendo muchas probabilidades de formular planes inaplicables, ya que la falta de correspondencia y representatividad de la información, tanto en la precisión de las magnitudes como en el grado de validez, genera distorsiones importantes a la hora de canalizar inversiones y comprometer a los actores regionales y locales en los planes formulados.
- Aunque la importancia de manejar datos consistentes y pertinentes en los procesos de planificación nadie la discute, en la práctica, por ejemplo, se dan excusas múltiples y abundantes para postergar y dejar para otro momento la generación de datos a nivel regional y local, como la falta de capacidad técnica (que nunca se termina de contrarrestar) o la politización de la información (ante la que no se propicia un pacto ético que la impida), por lo que adquiere particular relevancia manejar la opción del Sistema de Cuentas Regionales, ya que atiende los dos problemas: al ser la expresión regional de las cuentas nacionales, obliga a la capacitación a todos los niveles y al estar a cargo de un organismo reconocido y basado en la ley, impide su manipulación política.
- Los componentes específicos del Sistema de Cuentas Regionales requieren de una mayor y progresiva elaboración, que se puede ir adquiriendo en la medida en que las instituciones regionales y locales se incorporen de manera concertada a su puesta en práctica, proceso en el que las universidades pueden cumplir un importante papel al suministrar sus conocimientos, metodologías y técnicas, así como su capacidad de convocatoria, para incrementar la formación gerencial del sector público y por lo tanto sus posibilidades de influir en la construcción del desarrollo integral.

---

<sup>8</sup> "Es una síntesis de la situación, evolución y previsiones de la actividad económica real de una economía obtenida a partir de los agregados macroeconómicos que proporciona la contabilidad nacional" (Serrano, 2004: 263).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ander-Egg, Ezequiel (2002), *Introducción a la planificación*, Lumen, 16 edición, Buenos Aires.
- Carrasco, Fernando (1999), *Fundamentos del sistema europeo de cuentas nacionales y regionales*, Pirámide, Madrid.
- Castells, Manuel (1995), *La ciudad informacional*, Alianza, Madrid.
- David, Fred (1997), *Conceptos de Administración Estratégica*, 5ta. Edición, Prentice may, México.
- Decreto con Fuerza de Ley de la Función Pública de Estadística (2001), [www.ine.gob.ve/baseslegales](http://www.ine.gob.ve/baseslegales)
- Furio, Elies (1996), *Evolución y Cambio en la Economía Regional*, Ariel, Barcelona, España.
- North, Douglas (2001), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Serrano, José (2004), *Instrumentos de economía aplicada*, Pirámide, Madrid.
- Tobio, Alberto (1996), *Gerencia y planificación municipal en Venezuela*, Cendes, Caracas.



# EL MODELO DE CRECIMIENTO RESTRINGIDO POR LA BALANZA DE PAGOS: EVIDENCIA EMPÍRICA PARA BOLIVIA, 1953-2002<sup>1</sup>

Bismarck J. Arevilca Vásquez<sup>\*</sup>  
UNIVERSIDAD DE VERONA, ITALIA

Wiston Adrián Risso<sup>\*\*</sup>  
UNIVERSIDAD DE SIENÁ, ITALIA

## Resumen:

Tanto la literatura empírica como la teórica han centrado su atención en los factores productivos como determinantes del crecimiento económico, dejando de lado los factores de demanda. El presente estudio en cambio, analiza la demanda externa como determinante en el crecimiento económico de Bolivia durante el período 1953-2002 utilizando el modelo introducido por Thirlwall (1979). Mediante un análisis de cointegración se encuentra que para todo el período las exportaciones fueron un determinante importante en el crecimiento de la economía boliviana. Analizando posteriormente otras variables se observa que el aumento del tipo de cambio real presentó una relación negativa respecto al crecimiento de largo plazo. Se observa que las importaciones son más elásticas que las exportaciones ante un aumento del PIB, determinando un efecto negativo de este último sobre la balanza comercial. Se puede plantear que el modelo implantado luego de 1985 incrementó la restricción externa del país llevándolo a un proceso de "desindustrialización".

**Palabras claves:** Bolivia, crecimiento restringido por la balanza de pagos, función de importación, multiplicador del comercio exterior, prueba de cointegración de Johansen.

*"Los economistas han heredado de las ciencias físicas el mito de que la inferencia científica es objetiva y está libre de prejuicios personales. Esto es un disparate. Todo conocimiento es producto de la convicción humana; dicho en forma más precisa, es producto de la opinión humana" Leamer (1983).*

## I) INTRODUCCIÓN

La mayoría de los trabajos sobre crecimiento se basan en los tradicionales modelos neoclásicos. Dentro de estos se pueden mencionar los de tipo exógeno, como los que se basan en Solow (1956) o los modelos de crecimiento endógeno como Romer (1986), Lucas (1988), entre otros. Ambos modelos se

---

Agradecemos, sin implicaciones, al Profesor Anthony Thirlwall y a Benjamin García Páez por sus comentarios a una versión preliminar. Al igual a Alejandro Nadal y el Procientec, El Colegio de México A. C. por el espacio brindado durante esta investigación.

\* bismarck@colmex.mx / \*\*risso@unisi.it

caracterizan por indicar como determinantes del crecimiento, variables que provienen del lado de la oferta productiva. De esta forma los factores productivos capital físico y capital humano así como la tecnología son las principales causas del crecimiento. Esta forma de modelizar el crecimiento sería válida bajo el supuesto de que la demanda se ajusta rápidamente a la oferta.

Un modelo alternativo a los anteriores es el propuesto por Thirlwall (1979). Dicho modelo de corte post-keynesiano pone el acento en los factores de demanda. Es así que la Ley de Thirlwall establece que en una economía abierta las exportaciones son un factor determinante a la hora de explicar el crecimiento económico.

Las exportaciones son fundamentales para cualquier economía, ya que no solo generan empleos sino que también contribuyen a recaudar divisas que son necesarias para el financiamiento de las importaciones y de los proyectos de desarrollo. Existen además de esta, otras variables que pueden influir en el crecimiento de largo plazo de la economía. Entre ellas se pueden destacar los términos de intercambio (TOT) y el tipo de cambio real (TCR). Este último ha tenido un papel fundamental en controlar la inflación en las políticas de estabilización macroeconómica aplicadas en las economías latinoamericanas.

Hay que destacar que existen pocos trabajos que analizan empíricamente la Ley de Thirlwall para países en desarrollo y más aún para economías como la boliviana que sufren un carácter estructural de restricción externa al crecimiento económico como se verá más adelante.

El objetivo principal del presente trabajo será verificar la Ley de Thirlwall analizando si existe una relación entre el crecimiento y las exportaciones en el caso de la economía boliviana durante el período 1953-2002. Por otro lado se analizará también si el tipo de cambio real y los términos de intercambio jugaron un rol importante en dicha economía.

De esta forma en la segunda parte del trabajo se desarrolla el modelo básico de Thirlwall. En la siguiente parte se hace una breve revisión de la aplicación empírica de dicho modelo en otras economías latinoamericanas. Luego se presentan algunos hechos estilizados de la vulnerabilidad externa que ha ido padeciendo la economía boliviana. Siguiendo con la exposición del trabajo, se realiza un análisis de cointegración a los efectos de detectar si en el largo plazo se ha cumplido la Ley de Thirlwall en dicha economía. Asimismo se anali-

zan empíricamente variaciones al modelo<sup>1</sup> para incorporar el efecto del TCR y de los términos de intercambio en el crecimiento boliviano. Por último se presentarán las conclusiones.

## II) MODELO DE THIRLWALL

El modelo de Thirlwall (1979) se basa en el multiplicador dinámico externo de Harrod (1939) el cual determina el crecimiento de largo plazo. Dicho modelo se puede expresar en las siguientes tres ecuaciones:

$$x = \phi q + \rho z \quad (1)$$

$$m = \alpha q + \pi y \quad (2)$$

$$x + q = m \quad (3)$$

La ecuación (1) es la función de exportaciones, la (2) es la demanda de importaciones y la (3) muestra el equilibrio en cuenta corriente. Las variables son las tasas de crecimiento reales de:  $x$  (exportaciones),  $m$  (importaciones),  $q$  (precios relativos),  $y$  (ingreso nacional) y  $z$  (ingreso mundial).

Sustituyendo las ecuaciones (1) y (2) en la ecuación (3) se obtiene:

$$y^* = \frac{(1 + \phi - \alpha)}{\pi} q + \frac{\rho}{\pi} z \quad (4)$$

Sustituyendo la ecuación (1) en (4) y considerando la condición de Marshall-Lerner o asumiendo que los precios relativos son constantes (esto es su crecimiento es cero,  $q=0$ ) se obtiene:

$$y^* = (1/\pi)x \quad (5)$$

Esta ecuación se la conoce en la literatura económica como, la ley de Thirlwall, que establece que un aumento de la elasticidad ingreso de la demanda de

---

<sup>1</sup> Ver Elliot y Rhodd (1999), Ferreira y Canuto (2001), Moreno-Brid y Pérez (2000), Moreno-Brid (2003) y López y Cruz (2000) para variaciones al modelo original.

importaciones ( $\pi$ ) baja la tasa de crecimiento del producto de equilibrio respecto a la balanza de pagos. Nótese que la causalidad en este modelo va de exportaciones al producto, por lo cual a diferencia de los modelos de crecimiento tradicionales, este considera que un aumento de la demanda externa es una fuente importante en el crecimiento de una economía, ver McCombie y Thirlwall (1994).

### III) EVIDENCIA EMPÍRICA DE LA LEY DE THIRLWALL PARA PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

Los modelos de crecimiento con restricción de divisas han sido pensados básicamente para países desarrollados. En este sentido McCombie (1997) analiza el caso de tres economías desarrolladas: Estados Unidos, Japón y el Reino Unido. El autor concluye que tanto en Estados Unidos como en el Reino Unido se cumple la hipótesis de la restricción de la balanza de pagos y las tasas de crecimiento han sido cercanas a las tasas de crecimiento de equilibrio con balanza de pagos, no siendo así en el caso de Japón.

Sin embargo, en los últimos años se ha incrementando el interés en su aplicación para economías emergentes. En el estudio de dicho modelo para economías latinoamericanas se pueden destacar los trabajos de Moreno-Brid (1998), (1999), y (2000), Loria (2001), Loria y Fujii (1997), López y Cruz (2000), Porcile, Higashi y Bittencourt (2000), Bértola, Higashi, y Porcile (2002), Fugarolas y Matesanz (2005), Marquez (2006), García y Quevedo (2005) y Pardo y Reig (2002). Moreno-Brid (1999), analiza el caso de la economía mexicana durante el período 1950 a 1986 separándolo en dos subperíodos: de 1950 a 1975 y desde 1976 a 1996. De esta manera puede capturar posibles diferencias en la relación entre las tasas de crecimiento de las exportaciones y del PIB, debidas a movimientos en el régimen del tipo de cambio<sup>2</sup>. En el estudio se destaca que el supuesto de los términos de intercambio y el déficit de cuenta corriente no se ajustan perfectamente a la realidad mexicana durante el período de 1950-96<sup>3</sup>. Sin embargo, se comprueba la existencia de una relación de cointegración de largo plazo significativa y positiva entre el PIB y las exportaciones, en donde la elasticidad ingreso de las importaciones ( $\pi$ ) es de 1.04 para 1950-81 y de 2,47 para 1982-86. Como se observó en la ecuación (5) un incremento de  $\pi$  provoca una reducción en el crecimiento. De hecho, Moreno-Brid (1999) señala que tal incremento en la elasticidad

<sup>2</sup> El primer subperíodo estuvo caracterizado por un régimen de tipo de cambio fijo entre el peso y el dólar norteamericano. El segundo por un régimen de flotación administrada (Moreno-Brid, 1999: 153).

<sup>3</sup> Durante el período 1950-91 a 1995-96 los términos de intercambio, medidos por la razón precio exportaciones/importaciones registraron una caída acumulada del 16%.

dad restringió la balanza de pagos reduciendo el crecimiento económico de México. Probablemente esta pudo haber sido la causa más importante de la caída en el largo plazo de la tasa de expansión de su actividad doméstica en los últimos 15 años. En un trabajo posterior Moreno-Brid (2000), analiza, lo que el denomina las “tres generaciones de modelos de Restricción de Balanza de Pagos” y evalúa la prueba de McCombie<sup>4</sup> para la economía mexicana. Dicho autor señala que la mayoría de estudios empíricos para las importaciones en México no han logrado capturar los efectos de la protección comercial sobre la demanda de importaciones. Diferentes autores habrían tratado de capturar dichos efectos, de diferentes formas entre las cuales se destaca la inclusión de variables “dummy” como regresores para capturar el efecto histéresis sobre el cambio de la demanda de importaciones. Otro enfoque alternativo sería incluir variables que reflejaran la incidencia de las restricciones no tarifarias sobre el flujo comercial<sup>5</sup>. Siguiendo esta lógica, Moreno-Brid (2000) incluye en su estimación de la demanda de importaciones un índice de licencias a las importaciones<sup>6</sup>. La falta de significación estadística de los efectos de largo plazo de los precios relativos a la demanda de importaciones encontrada en su estimación para el período 1967-99, valida la hipótesis de la restricción de balanza de pagos. Tal como lo señala McCombie y Thirlwall (1999) en un país que está potencialmente restringido en su balanza de pagos un cambio en los precios relativos no tiene un efecto significativo en el crecimiento de las exportaciones o de las importaciones. Los autores concluyen que durante el período 1967-99, la balanza de pagos ha restringido el crecimiento económico de largo de la economía mexicana. También señala que durante estos años los términos de intercambio no jugaron un rol significativo en la determinación del crecimiento económico mexicano.

Otro trabajo a destacar es el de López y Cruz (2000), quienes incorporan el tipo de cambio real en el modelo para analizar cómo afecta al producto doméstico

<sup>4</sup> Dicho test está basado en la metodología desarrollada por McCombie (1997), y se conoce como la prueba para modelos BPC de tercera generación, el cual captura los efectos potenciales de los flujos de capitales en el crecimiento económico de largo plazo y la deuda externa acumulada. (Moreno-Brid, 2000: 2).

<sup>5</sup> Entre otras observaciones hechas por Moreno-Brid, a otros estudios sobre la demanda de importaciones está la de no considerar las propiedades de estacionariedad de las series, las cuales están sujetas a críticas de regresión espurias (Granger y Newbold, 1974).

<sup>6</sup> La demanda de importaciones que estima es:  $\ln(m_t) = \beta_0 + \beta_y \ln(y_t) + \beta_p \ln(p_t) + \beta_q q_t + v_t$  donde  $q$  es el índice de protección arancelaria. El cual estaría entre 0 y 1, siendo para el primero cuando todas los requerimientos de licencias han sido eliminados y 1 cuando se aplicase a todo bien y/o servicio importable.

co de largo plazo de varias economías latinoamericanas. Estos autores concluyen que el tipo de cambio real es significativo para el crecimiento del producto con equilibrio externo. Esto significaría que los países en donde la condición Marshall-Lerner se satisface podrían alcanzar una tasa de crecimiento del producto en forma más rápida si ellos siguieran una política en donde su tasa de tipo de cambio real se mantuviera a niveles competitivos. Sin embargo, la tasa de tipo de cambio real no garantiza por sí sola un producto más alto.

Loría (2002) analiza la restricción externa al crecimiento para el caso de México, abarcando el periodo de 1980-1999 con datos de panel para 59 sectores de bienes. Loría (2002) analiza la economía mexicana en tres divisiones<sup>7</sup> con el objetivo de detectar qué sector es el que restringe el crecimiento económico. La hipótesis que maneja es que el sector manufacturero no ha generado ni desarrollo y ni transferencia de recursos al resto de la economía. Los resultados que obtiene son que tanto el tipo de cambio real como el producto de Estados Unidos son factores que corrigen la balanza comercial mexicana. Finalmente concluye que sectores como el del automóvil han incrementado sus exportaciones, pero a la vez también sus importaciones, esto ha traído consigo que no se haya generado un efecto derrame (*spillover effects*).

Bertola, Higashi y Porcile (2002) hacen un estudio para Brasil. Dicho trabajo abarca gran parte de la historia económica del país, tanto el período de crecimiento primario-exportador como también el de industrialización basada en la sustitución de importaciones. El estudio finaliza en 1973 porque la década de 1970 representó una fase nueva y particular desde la perspectiva de los flujos de capitales y de los cambios cualitativos en el grado de endeudamiento externo. Los autores después de ver que las series GDP, TT, y Z<sup>8</sup> son procesos integrados de primer orden (es decir son I(1)), aplican el análisis de cointegración utilizando el procedimiento de Johansen. Ellos encuentran por lo menos dos vectores de cointegración. Luego de obtenida la relación de largo plazo, estos autores estiman un modelo de corrección de errores con el fin de ver la dinámica que sigue el proceso en el corto plazo. Por último concluyen encontrando una relación entre el PIB, los términos de intercambio y el ingreso mundial verificando, según los autores la Ley de Thirlwall.

---

<sup>7</sup> Los sectores son agricultura, minería y manufacturas.

<sup>8</sup> Estas representan la del producto, términos de intercambio y la del ingreso mundial. En esta última toman los mercados más representativos para Brasil entre los que se encuentran Argentina, Bélgica, Francia, Alemania, Holanda, Italia, el Reino Unido y los Estados Unidos.

Fugarolas y Matesanz (2005) señalan que la versión tradicional de Thirlwall es un marco analítico útil para explicar el lento crecimiento de Argentina en el período 1968-2003. Los autores observan que antes de la crisis del 2002, tanto en el período 1968-2000 como entre 1980-2000, la tasa de crecimiento real era superior a la teórica lo que estaba señalando que el país fue capaz de superar su restricción de balanza de pagos durante un breve período de tiempo.

En el caso de Colombia, Márquez (2006) concluye que la ley de Thirlwall es más adecuada para explicar la relación entre comercio exterior y el crecimiento de la economía. Por otro lado, no encuentran evidencia de que los precios internacionales ejerzan efecto sobre el nivel de exportaciones, a pesar que existe una tendencia creciente en el tipo de cambio real. Sin embargo su inclusión en el modelo tiene un efecto casi nulo. Por su parte García y Quevedo (2005) analizan el período 1952-2000 verificando la ley de Thirlwall para la economía colombiana, siendo la tasa de crecimiento de 4,4% el centro de gravedad hacia el cual tendió el país en el largo plazo.

Pardo y Reig (2002) analizan el caso uruguayo para el período 1960-2000 encontrando evidencia empírica que respalda la ley de Thirlwall, lo que estaría sugiriendo la existencia de una situación de restricción de balanza de pagos sobre el crecimiento en dicho período.

#### **IV) LA VULNERABILIDAD EXTERNA BOLIVIANA: AYER Y HOY**

A partir de 1985 Bolivia implementó una serie de reformas estructurales que se encaminaron hacia un modelo de desarrollo caracterizado por la desregulación, privatización y apertura comercial<sup>9</sup> y que ha influido no sólo en las exportaciones e importaciones de bienes y servicios, sino también sobre otras variables de la balanza de pagos, ver Loza (2000).

La nueva política comercial también buscó expandir las exportaciones, a partir de 1985 se eliminan las trabas a las exportaciones y se instituye un ámbito de neutralidad tributaria, creándose además instituciones para facilitar y promocionar dichas políticas<sup>10</sup>. La apertura externa no sólo se enfocó en la balanza comercial

---

<sup>9</sup> Eliminación de las prohibiciones de importación, cupos por volumen y valor, licencias especiales y temporales, entre otras.

<sup>10</sup> A tiempo de liberalizar las exportaciones se implementaron procedimientos e instituciones que facilitaron los procesos de exportación. Por ejemplo la creación del Ministerio de Exportaciones. La implementación de la neutralidad tributaria se basa en la devolución de

sino también en la cuenta de capitales de la Balanza de Pagos, al eliminarse las restricciones al ingreso y salida de capitales del país, estableciendo la libertad cambiaria y de convertibilidad e instituyendo además ámbitos económico-institucionales para favorecer la captación de inversión externa, ver Loza (2001).

Pese a la orientación externa, Bolivia no ha cambiado su estructura productiva caracterizada por ser primario-exportadora<sup>11</sup> (Arevilca, 2003). Según Jordan (1993)<sup>12</sup> entender el crecimiento económico que Bolivia ha desempeñado durante los dos últimos siglos es remontarse al pasado de las crisis mineras en un proceso de síntesis dialéctica. El reflejo de estas crisis se vio en la escasez de divisas, por el lado de las exportaciones, y su impacto en la balanza de pagos. Es así que comparado con otros sectores de la economía esta va perdiendo fuerza en su contribución al PIB. Como ejemplo se podría mencionar que las exportaciones de gas natural duplicaron el valor a las exportaciones de minerales entre 1985 y 1986.

De acuerdo a Nina y Brooks (2001) durante 1986 los hidrocarburos continuaron siendo los que más contribuyeron al Tesoro General de la Nación (TGN). Por tanto, tenemos que dos sectores de productos primarios respecto al nivel total de las exportaciones explican la evolución de ingresos de divisas. Durante la primera mitad de la década de los ochenta, la participación llegó a 92,2% en promedio anual, mientras para el periodo 2000-2003 el promedio fluctuó alrededor del 47%, siendo evidente el cambio en la estructura. En esta última, los hidrocarburos pasan del 9% al 22% respecto a las exportaciones totales (ver cuadro 1).

---

tributos entre los que destacamos el Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto al Consumo Específico (ICE), entre otros.

<sup>11</sup> Un claro ejemplo se puede apreciar en Morales, Espejo y Chávez (1992), al señalar que entre 1950 y 1990 las exportaciones de tres recursos naturales primarios (RNP): estaño, zinc y gas natural han constituido en promedio el 65% del valor de las exportaciones de mercancías de Bolivia. En el estudio de Loza (2002), se señala que en valores reales, las exportaciones disminuyeron 5.7% en 10 años y su deterioro se registró en dos oportunidades: entre 1990 y 1992, con una caída del 27% como consecuencia de las menores exportaciones de gas a la Argentina, y en 1998 y 1999, debido a la crisis internacional, con una caída acumulada del 16%.

<sup>12</sup> Ya en los siglos XVI, XVIII y XIX el país había atravesado crisis con efectos devastadores en el empleo, la producción y el funcionamiento global de la economía colonia y nacional. Llama la atención que al igual que la crisis actual el contexto macroeconómico fue determinante para acentuar y/o profundizar la crisis económica.

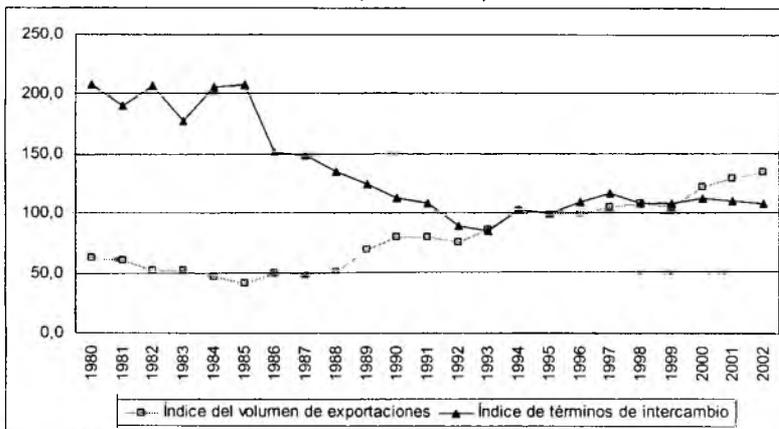
Cuadro 1. Participación de los productos primarios en las exportaciones (en porcentajes)

Año	Hidrocarburos	Minerales	Total
<i>Promedio</i>			
1980-1985	43,2	49	92,2
1986-1990	36,9	41,4	78,3
1991-1995	16,5	45,3	61,9
1996-1999	9	39,2	48,2
2000-2003	22,1	25,3	47,4

Fuente: Elaboración propia en base a Nina y Brooks (2001) e INE (2004).

Si bien es cierto que, como muchos analistas señalan, las exportaciones han ido creciendo después del proceso liberalizador; estas no cambiaron significativamente en su contenido estructural, ya que básicamente se siguen exportando *commodities*. Es así que la Tesis Prebisch-Singer (un deterioro permanente de los términos de intercambio, ver Prebisch (1950)) sigue vigente para estas economías como señalan Larrazabal et.al.(2000) y Arevica (2003) (Véase gráfica No. 1).

Gráfica No. 1. Bolivia: Vulnerabilidad externa, 1980-2002 (1985=100)



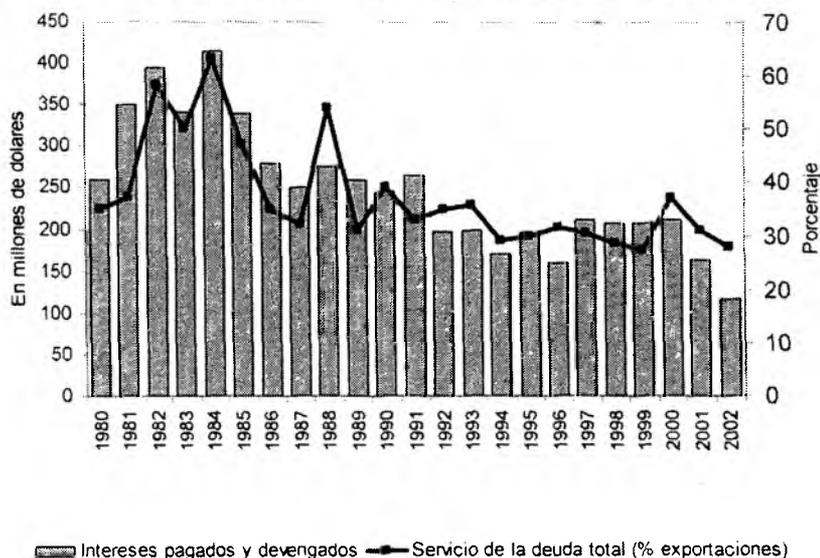
Fuente: CEPAL (2004), Anuario Estadístico.

Como indican Larrazabal et. al. (2000), la deuda externa ha sido una restricción al crecimiento de largo plazo de la economía boliviana transformándose en una preocupación de Estado después de la crisis de la década de los ochenta. Es así que por ejemplo como señala Cariaga (1994) en 1984 se acuerda con la Central Obrera Boliviana (COB) destinar el 25% de las exportaciones para el pago de la deuda externa.

Si bien el HIPC<sup>13</sup> ha ayudado a reducir los desembolsos que iban al pago del servicio de la deuda (véase gráfica No. 2), estos siguen condicionados a la aplicación de medidas contraproducentes como la de reformas estructurales. Además, el uso de dichos fondos sólo estuvo destinado a un mayor gasto social y la lucha contra la pobreza<sup>14</sup>; con esto no se quiere decir que este sea un mal fin *per se*, sino que por el contrario se pudo hacer uso para fines más productivos con efectos multiplicadores mayores en la economía.

Gran parte de estos recursos (el 62,8% del alivio de la deuda) proviene de fuentes bilaterales, mientras el restante 31,2% deriva de la participación de la cooperación internacional a nivel multilateral.

Gráfica No. 2. Bolivia: Servicio de la deuda externa, 1980-2002



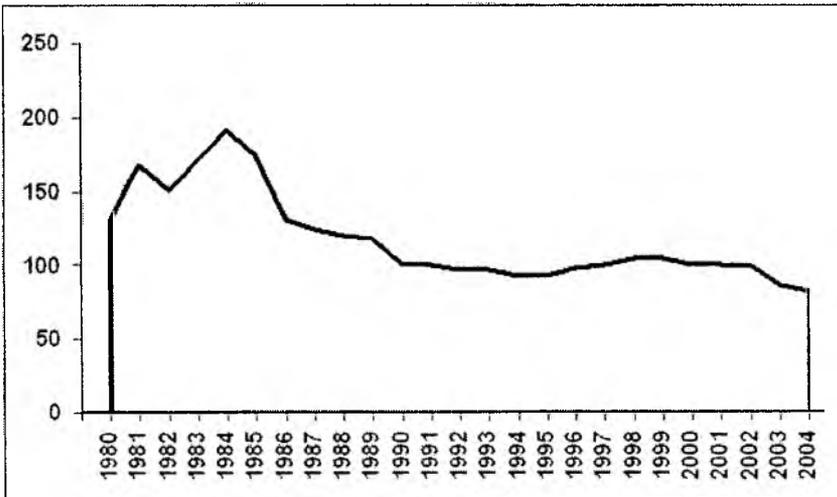
Fuente: CEPAL (2004), Anuario Estadístico y World Bank (2004), World Development.

<sup>13</sup> Heavily Indebted Poor Countries en sus siglas en inglés, que significa Países Pobres Altamente Endeudados.

<sup>14</sup> El país se beneficia con un alivio de la deuda externa 1,137 millones de dólares. Bajo la iniciativa del HIPC II, Bolivia se beneficia con un alivio de deuda adicional del orden 1,543 millones de dólares, como resultado de la aprobación de la Estrategia Boliviana de Reducción de la Pobreza (EBRP).

Otro aspecto relevante ha sido el manejo del tipo de cambio, como bien señala Schweickert (2001) dicho instrumento tiene dos objetivos en economías como la nuestra: a) ayudar a generar expectativas contra la inflación y b) a preservar la competitividad externa. Una de las conclusiones del autor es que si bien el tipo de cambio ayudó a reducir las expectativas inflacionarias, este no ayudó y por el contrario fue un factor negativo en el desempeño de las exportaciones.

Gráfica No. 3. Bolivia: Tipo de cambio real efectivo, 1982-2004



Fuente: Economist Intelligence Unit Database.

Nota: Trade-weighted basket of currencies converted to an index (1997=100) and adjusted for relative price movements.

Siguiendo a Loría (2002) y Elliot y Rhodd (1999), el alto servicio de la deuda externa, el desalineamiento del tipo de cambio (sobreevaluación) y la influencia de los términos de intercambio son factores que han influido al desempeño de largo plazo de economías como la boliviana.

A continuación se presenta un cuadro resumen del modelo de restricción de la balanza de pagos, además de la representación gráfica aplicada a la economía boliviana, esto para entender con mayor exactitud los cambios en la senda de crecimiento de largo plazo y cómo la disponibilidad de divisas influyó en su desarrollo. Para ello se divide el periodo analizado en seis subperiodos que fueron cruciales para la historia económica y política boliviana.

Cuadro 2. Bolivia: PIB real, exportaciones e importaciones 1953-2002

	1953-62	1963-71	1972-82	1983-88	1989-95	1996-2002
Tasas de crecimiento del PIB (Y)	1,86	5,6	2,29	0,88	4,08	1,51
Exportaciones (X)	-1,44	10,39	16,84	0,44	8	5,53
Importaciones (M)	5,11	7,09	13,7	7,93	9,98	2,9
Elasticidad Ingreso de Importaciones $X'=(M/Y)$	2,75	1,27	5,98	9,01	2,44	1,92
Balanza de pagos con equilibrio externo ( $Yca)=X'/X$	-0,52	8,21	2,81	0,05	3,28	2,88
Brecha Crecimiento (Y-Yca)	1,34	-2,61	-0,52	0,83	0,81	-1,37
Términos de Intercambio (2000=100)	10,51	15,88	161,12	200,58	156,65	97,25
Cuenta Corriente (% PIB)	-2,94(*)	-5,48(**)	-9,73	-7,89	-5,57	-5,58

Fuente: Elaboración propia en base a World Bank, World Development Indicators, CD 2004, OXLAD, Oxford University y CEPAL, Anuario Estadístico, On line, 2004.

Nota: \* Sólo para el año 1976 y \*\* sólo para el año 1977.

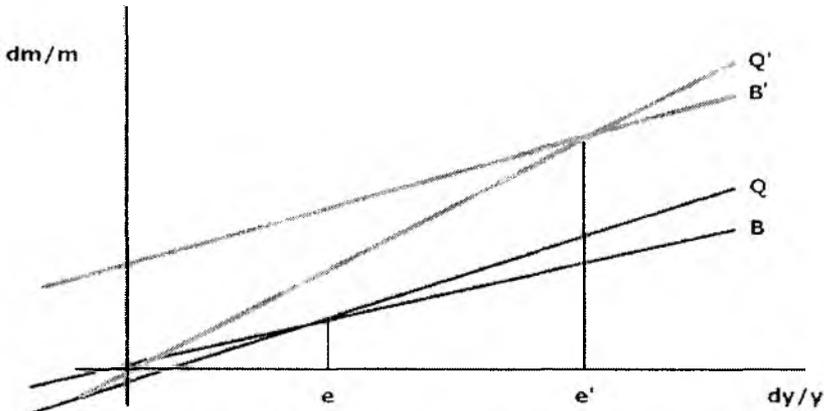
El primer período abarca desde 1953 a 1962, coincidiendo con el proceso de la revolución nacional y estabilización macroeconómica posterior; el boom exportador se manifestará durante 1963 a 1971, período en el cual repuntan los precios de los principales productos de exportación. Por ejemplo basta ver la tasa de crecimiento de las exportaciones que llega a 10,39 % comparado con la de 1953-62 que muestra un claro descenso.

El siguiente subperíodo es uno de los más importantes en la vida contemporánea del país, tanto en lo económico como lo político. Fue a partir de 1972 que comienza la dictadura del entonces Coronel Banzer, teniendo como característica el shock positivo en los términos de intercambio, como la ayuda financiera internacional, gracias al apoyo de los Estados Unidos que avaló dicho gobierno. La situación favorable no duraría tanto tiempo y es así que comienzan a darse los signos de un rezago económico como efecto de la ya importante carga de la deuda y la presión de los acreedores privados internacionales. No está demás señalar que fue el período caracterizado como "la década perdida" que afectó a la mayoría de los países latinoamericanos. Otra fecha importante es 1985, año en el cual entra en vigencia el Decreto Supremo (D. S.) 21.060, que cambió el modelo de desarrollo vigente hasta ese entonces. En el período 1989 a 1995 se dan eventos importantes como ser la oleada de reformas estructurales de primera generación y la profundización de las políticas privatizadoras. Esto no se modificaría durante los años posteriores, ya que se profundizarán las reformas pro mercado tanto en el contexto económico como institucional.

Siguiendo a Moreno-Brid (1998) se ejemplifica el modelo de forma gráfica para el período 1953-62 y 1963-71, donde como ya se explicó se dio un proceso

de revolución social a principios de los años 50's y después un proceso de boom exportador para el posterior período.

Gráfica 4. Bolivia: Balance de la economía según el movimiento de la balanza de pagos 1953-62 y 1963-71<sup>15</sup>



Fuente: Elaboración propia en base Moreno-Brid (1998).

El movimiento hacia arriba de la línea B hacia B' refleja la expansión acelerada de las exportaciones. El ingreso de divisas por exportaciones hace que mejore la situación económica y que la tasa de crecimiento sea acelerada. Del otro lado la línea Q hacia Q' refleja el incremento en la elasticidad ingreso de las importaciones, y su movimiento hacia arriba capta el efecto de la mejora de los términos de intercambio.

## V) EVIDENCIA EMPÍRICA PARA BOLIVIA (1953-2002): APLICACIÓN DEL MODELO DE THIRLWALL

### V.1) Especificación econométrica

El presente capítulo tiene como objetivo básico testear el modelo de Thirlwall en el caso de la economía boliviana. Considerando la ecuación fundamental (5) de la sección II, se plantea la siguiente especificación econométrica:

<sup>15</sup> Con el fin de ilustrar la exposición sólo se representa este período y no los siguientes (véase con más detalles en Arevilca, 2004).

$$\text{Ln}(\text{PIB})_t = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Ln}(X)_t + \varepsilon_t \quad (6)$$

La ecuación (6) es la ley de Thirlwall en su especificación econométrica y nos dice que el PIB está determinado por las exportaciones más un término de error. Donde el coeficiente  $\alpha_1$  es la inversa de la elasticidad ingreso de las importaciones.

Posteriormente se realizaron modificaciones estimándose también el efecto del TCR en el crecimiento como en la ecuación (7).

$$\text{Ln}(\text{PIB})_t = \beta_0 + \beta_1 \text{Ln}(\text{TCR})_t + u_t \quad (7)$$

El objetivo de la ecuación (7) es ver si otras variables que se consideraban insignificantes en el modelo de Thirlwall tienen relevancia. El TCR ha sido importante en economías en desarrollo a la hora de aplicar políticas de estabilización, por tanto se considerará la significación del coeficiente  $\beta_1$ .

Asimismo se estimarán las ecuaciones de la balanza comercial (BC) y las funciones de importación (M) y exportación (X) para ver cual fue el nivel de restricción externa como se ve en las especificaciones (8), (9) y (10).

$$\text{BC}_t = \delta_0 + \delta_1 \text{Ln}(\text{PIBUSA})_t + \delta_2 \text{Ln}(\text{PIB})_t + \delta_3 \text{Ln}(\text{TCR})_t + v_t \quad (8)$$

En la ecuación (8) es importante testear la condición Marshall-Lerner viendo si el TCR es significativo en el modelo, si no lo es sería válido el supuesto de Thirlwall.

$$\text{Ln}(X)_t = \gamma_0 + \gamma_1 \text{Ln}(\text{PIB})_t + \gamma_2 \text{Ln}(\text{TOT})_t + z_t \quad (9)$$

$$\text{Ln}(M)_t = \varphi_0 + \varphi_1 \text{Ln}(\text{PIB})_t + \varphi_2 \text{Ln}(\text{TOT})_t + h_t \quad (10)$$

Las ecuaciones (9) y (10) sirven para ver el impacto en las importaciones y exportaciones del producto interno y ver si se cumple la igualdad entre el ratio de las elasticidades ingreso de las exportaciones e importaciones con el ratio crecimiento promedio del ingreso interno y el ingreso del resto del mundo como en la ecuación (11) (ver Moreno-Brid 2003).

$$\frac{\gamma_1}{\varphi_1} = \frac{y}{y_{rm}} \quad (11)$$

Donde  $y$  es el crecimiento promedio del ingreso interno y  $y_{rm}$  el correspondiente al resto del mundo.

## V.2) Series utilizadas

Comenzaremos el análisis empírico con la revisión de las series estadísticas que emplearemos como ser el producto interno bruto de Bolivia a precios constantes de 1970, de los Estados Unidos en billones de dólares, el volumen de las exportaciones en millones de dólares, las importaciones en millones de dólares, el tipo de cambio nominal el servicio de la deuda externa y por último los términos de intercambio. Los datos de las series para calcular la función de importación y de exportación, provienen del Fondo Monetario Internacional (*International Financial Statistics*), World Development Indicators, 2004; del Banco Mundial (CD-Rom), la base de datos del OXLAD (Oxford University)<sup>16</sup>, además del Anuario Estadístico 2004 de la CEPAL.

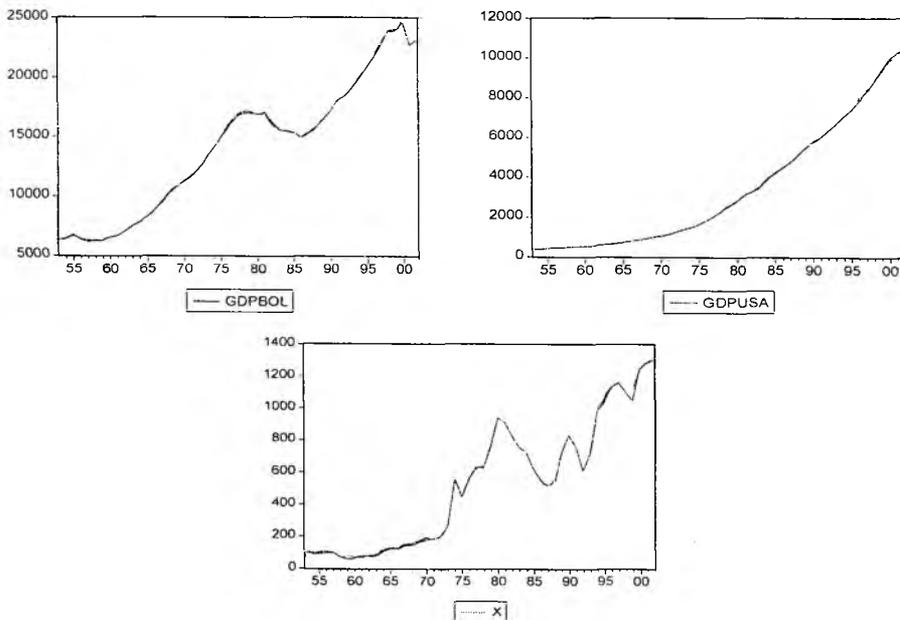
Como se puede apreciar en las gráfica 5, las series parecerían seguir una tendencia en el tiempo<sup>17</sup> sugiriendo que no son estacionarias. Además observando la serie del PIB para Bolivia se puede apreciar que él mismo ha seguido un proceso continuo de ciclos *stop and go*, tal vez influido por factores externos como por ejemplo los términos de intercambio.

---

<sup>16</sup> <http://oxlad.qeh.ox.ac.uk/>. En esta pagina web se pueden encontrar cien años de series estadísticas de varios países latinoamericanos.

<sup>17</sup> Es importante señalar la discusión existente referida a si las series económicas son en tendencia determinísticas (TS) o estacionarias en diferencia (DS). Una discusión sobre este tema puede encontrarse en Nelson y Plosser (1982).

Gráfica 5. PIB de Bolivia, PIB de los Estados Unidos y exportaciones bolivianas



Fuente: Elaboración propia en base a las series utilizadas.

### V.3) Análisis de raíces unitarias en las series

Como paso previo al estudio de la existencia de una o más relaciones de co-integración, es preciso analizar el orden de integración de las variables a incluir en el modelo. Por tanto es preciso saber si las variables son estacionarias o no, y en este último caso que orden de integración tienen. Para esto se aplicaron tanto las pruebas Dickey-Fuller Aumentada (ADF) como las de Phillips-Perron (PP).

Para realizar el estudio se consideró el logaritmo de las siguientes series: el producto interno bruto (PIB), las exportaciones reales (X), las importaciones reales (M), el tipo de cambio real (TCR), los términos de intercambio (TOT), el PIB de Estados Unidos (PIBUSA). Se usó además la balanza comercial (BC) definida como la diferencia entre el logaritmo de las exportaciones y las importaciones. El estudio se realizó para el periodo 1953-2002 y todas las series parecen comportarse como procesos  $I(1)$ .

Los cuadros 3 y 4 muestra el test ADF y el PP para los tres modelos tradicionales (sin constante y sin tendencia, con constante y sin tendencia, y con constante y con tendencia) para las variables en nivel y en diferencia respectivamente.

Cuadro 3: Test de raíces unitarias\* (niveles del logaritmo de las variables)

Variable:	$\ln(\text{PIB})$	$\ln(\text{PIBUSA})$	$\ln(X)$	$\ln(M)$	$\ln(\text{TCR})$	$\ln(\text{TOT})$	BC
<i>Modelo sin constante y sin tendencia</i>							
ADF-test:	1,13	0,59	1,81	-0,56	-1,97	0,80	-1,24
PP-test:	2,94	8,74	1,78	-0,41	-1,80	0,59	-1,34
<i>Modelo con constante y sin tendencia</i>							
ADF-test:	-1,09	-1,24	-0,46	-0,54	-0,82	-1,32	-0,60
PP-test:	-0,92	-0,42	-0,48	-0,28	-0,93	-1,33	-0,45
<i>Modelo con constante y con tendencia</i>							
ADF-test:	-2,24	-0,13	-1,87	-2,17	-1,65	-0,24	-2,21
PP-test:	-1,51	-1,26	-1,98	-1,91	-1,98	-0,48	-1,85

Fuente: Elaboración propia.

\* Prueba Dickey-Fuller aumentada y Phillips-Perron. (a) Rechazo de la hipótesis nula al 1% de significación. (b) Rechazo de la hipótesis nula al 5% o 10% de significación. Elaborado en Base a los datos obtenidos.

Cuadro 4. Test de raíces unitarias\*  
(primera diferencia del logaritmo de las variables)

Variable:	$\Delta \ln(\text{PIB})$	$\Delta \ln(\text{PIBUSA})$	$\Delta \ln(X)$	$\Delta \ln(M)$	$\Delta \ln(\text{TCR})$	$\Delta \ln(\text{TOT})$	$\Delta \text{BC}$
<i>Modelo sin constante y sin tendencia</i>							
ADF-test:	-1,86	-0,63	-6,16 (a)	-3,53 (a)	-5,32 (a)	-5,89 (a)	-3,64 (a)
PP-test:	-2,90	-0,89	-6,17 (a)	-3,48 (a)	-5,33	-5,96 (a)	-3,60 (a)
<i>Modelo con constante y sin tendencia</i>							
ADF-test:	-2,18	-4,87 (a)	-6,60 (a)	-3,90 (a)	-5,54 (a)	-6,00 (a)	-3,83 (a)
PP-test:	-3,88 (a)	-5,15 (a)	-6,60 (a)	-3,92 (a)	-5,53 (a)	-6,07 (a)	-3,82 (a)
<i>Modelo con constante y con tendencia</i>							
ADF-test:	-2,20	-4,93 (a)	-6,52 (a)	-3,86 (b)	-5,47 (a)	-6,21 (a)	-3,81 (b)
PP-test:	-3,88 (b)	-5,16 (a)	-6,52 (a)	-3,88 (b)	-5,47 (a)	-6,20 (a)	-3,80 (b)

Fuente: Elaboración propia.

\* Prueba Dickey-Fuller Aumentada y Phillips-Perron. (a) Rechazo de la hipótesis nula al 1% de significación. (b) Rechazo de la hipótesis nula al 5% o 10% de significación. Elaborado en Base a los datos obtenidos.

#### V.4) Estimación de la Ley de Thirlwall

Según Espasa y Cancelo (1993), desde un punto de vista estrictamente económico, el estudio de la existencia o no de una relación de cointegración

entre las variables que entran en el análisis, es uno de los resultados básicos del proceso de modelización, ya que analiza hasta qué grado se ha conseguido captar el comportamiento de largo plazo de la variable a explicar, mediante las variables explicativas consideradas en el proceso de modelización.

Siguiendo a Jayme (2001) en primer lugar se realiza un estudio de cointegración entre el PIB boliviano y las exportaciones para todo el período (1953-2002). Esto como primer paso para descubrir si es posible la existencia de una relación de largo plazo como la propuesta por Thirlwall.

El cuadro 5 muestra las relaciones de cointegración para el período total y para los diferentes subperíodos. Se utilizó el test de cointegración de Johansen (Johansen, 1988) el cual es preferido al método bietápico de Engle y Granger debido a que cuenta con una ventaja. En caso de existir más de una relación de cointegración el test de Johansen estima todos los vectores.

Cuadro 5. Ecuaciones de cointegración por Johansen, entre el logaritmo del PIB y el de las exportaciones

	Constante	Log. de las Exportaciones	Rezagos
<i>Período 1953-2002</i>			
coeficiente	6,66442	0,464067	1
estadístico-t	[-52,3226]	[-22,2709]	
<i>Período 1953-1971</i>			
coeficiente	-2,384026	-1,497793	2
estadístico-t	[-2,57979]	[-7,32917]	
<i>Período 1971-1990</i>			
coeficiente	7,70214	0,302836	3
estadístico-t	[-79,4384]	[-20,1245]	
<i>Período 1953-1989</i>			
coeficiente	6,745292	0,449918	2
estadístico-t	[-72,5334]	[-28,2449]	
<i>Período 1953-1982</i>			
coeficiente	6,647231	0,471281	2
estadístico-t	[-55,0970]	[-20,5892]	
<i>Período 1982-2002</i>			
coeficiente	5,351271	0,662718	1
estadístico-t	[-13,9863]	[-11,6540]	
<i>Período 1966-1985</i>			
coeficiente	6,052821	0,568114	5
estadístico-t	[-21,3182]	[-11,4750]	
<i>Período 1985-2002</i>			
coeficiente	5,63427	0,625675	1
estadístico-t	[-23,9750]	[-17,9058]	

Fuente: Elaborado en base a los datos obtenidos. Se usó el programa econométrico Eviews 4.1.

Los resultados muestran la existencia de un vector de cointegración en todos los períodos. Con ello obtenemos una condición necesaria para defender la validez de la Ley de Thirlwall para la economía boliviana.

Sin embargo, para analizar el período sería recomendable que la variable que se considera explicativa (las exportaciones) sea débilmente exógena al modelo. Como sugieren Espasa y Cancelo (1993) una variable es exógena en el análisis que se pretende realizar, si éste se puede hacer sin la necesidad de modelizar expresamente la ecuación explicativa de la presunta variable exógena. Por tanto el cuadro 6 muestra las relaciones de cointegración obtenidas luego de realizar un test de exogeneidad débil sobre las exportaciones.

Cuadro 6. Cointegración luego exogeneidad débil de las exportaciones

	<i>Constante</i>	<i>Log. de las Exportaciones</i>	<i>Rezagos</i>
<i>Período 1953-2002</i>			
coeficiente	6,249349	0,517585	1
estadístico-t	[-21,4557]	[-10,8623]	
<i>Período 1953-1971</i>			
coeficiente	5,942119	0,63402	2
estadístico-t	[-19,6591]	[-9,48537]	
<i>Período 1971-1990</i>			
coeficiente	8,157586	0,233790	3
estadístico-t	[-27,6481]	[-5,10539]	
<i>Período 1953-1989</i>			
coeficiente	6,655979	0,463577	2
estadístico-t	[-61,2632]	[-24,9103]	
<i>Período 1953-1982</i>			
coeficiente	6,538935	0,490452	2
estadístico-t	[-18,5210]	[-46,8493]	
<i>Período 1982-2002</i>			
coeficiente	-9,380896	2,68332	1
estadístico-t	[ 0,37940]	[-0,73018]	
<i>Período 1966-1985</i>			
coeficiente	5,929265	0,588508	5
estadístico-t	[-18,8801]	[-10,7468]	
<i>Período 1985-2002</i>			
coeficiente	5,985599	0,578888	1
estadístico-t	[-13,0633]	[-8,49697]	

Fuente: Elaborado en base a los datos obtenidos. Se usó el programa econométrico Eviews 4.1.

Usando el cuadro 6 se puede estudiar la elasticidad implícita de largo plazo de las importaciones ( $\pi$ ) de cada período. Para el período 1953-2002 la elasticidad ingreso de las importaciones es de 1,92 (lo cual se expresa en un coeficiente de 0,52). Durante el período 1953-1971 la elasticidad ingreso de las importaciones es de 1,59 (representando un coeficiente de 0,63). Si se compara con el período 1985-2002 donde el coeficiente es de 0,58 y, por tanto la elasticidad ingreso de las importaciones de 1,72, se puede apreciar un incremento del orden del 8,18% en dicha elasticidad. Esto nos sugiere que el modelo económico vigente (implantado después de 1985) ha perjudicado a la economía boliviana incrementando la restricción externa al crecimiento económico.

#### V.5) Efecto del TCR sobre el PIB boliviano

López y Cruz (2000) sugieren que el tipo de cambio ha jugado un rol esencial en el crecimiento de largo plazo en la economía boliviana. Se puede puntualizar que después de la liberalización comercial y financiera dentro del marco del Consenso de Washington (CW), el tipo de cambio tuvo un rol esencial no sólo en el fomento de las exportaciones, sino como ancla inflacionaria generando un conflicto en términos de política económica, es decir violando la regla de Tinberger -un instrumento y dos objetivos, ver Tinberger (1952), Fernández et. al. (2002), Martner (2000) y Arevilca (2004).

En el cuadro 7 se puede observar la relación de cointegración proporcionada por el test de Johansen al 5% de significación. Dicho vector de cointegración representa una relación estable de largo plazo entre el producto y el tipo de cambio como en López y Cruz (2000).

Cuadro 7. Relación de cointegración entre el PIB y el tipo de cambio real

<i>Muestra (ajustada): 1957-2000</i>		
<i>Rezagos en la primera diferencia: 1 a 3</i>		
<i>1 Relación de cointegración encontrada</i>		
<b>Ln(PIB) =</b>	<b>10,48197</b>	<b>-0,051540.Ln(TCR)</b>
<b>estadístico-t</b>	<b>[-39,2248]</b>	<b>[ 3,47680]</b>

Fuente: Elaborado en base a los datos obtenidos.  
Se utilizó el Programa Eviews 4.1

Sin embargo, a los efectos de hacer un análisis de inferencia durante el período, es necesario ver si el tipo de cambio real es una variable exógena al modelo. El cuadro 8 muestra la relación de cointegración obtenida asumiendo que el tipo

de cambio es débilmente exógeno. Nótese que el test de exogeneidad no rechaza tal hipótesis, siendo similares los coeficientes en ambas especificaciones.

Cuadro 8. Test de exogeneidad débil sobre el TCR

<i>Test de restricciones a la relación de cointegración</i>		
<i>H<sub>0</sub>) El Tipo de Cambio Real es débilmente exógeno</i>		
Estadístico LR :	0,085231	
Probabilidad:	0,77033	
<i>Nueva relación de cointegración considerando la exogeneidad</i>		
<b>Ln(PIB) =</b>	10,45345	-0,053275.Ln(TCR)
<b>estadístico-t</b>	[-41,1528]	[ 3,78077]

Fuente: Elaborado en base a los datos obtenidos. Se utilizó el Programa Eviews 4.1.

No rechazando que el TCR sea débilmente exógeno al modelo, se puede hacer un análisis de inferencia para todo el período.

El signo arrojado en todos los casos es el esperado y nos lleva a afirmar que un incremento en el tipo de cambio real ha reducido la tasa de crecimiento del producto en el largo plazo en todo el período. Para confirmar esta hipótesis estimamos una relación de cointegración para la balanza comercial con el fin de comprobar si se cumple la condición Marshall-Lerner.

#### *V.6) Relación de cointegración para la balanza comercial boliviana*

Cuando se incluyen la balanza comercial (en dólares constantes), el producto mundial (tomando como referencia el PIB de Estados Unidos, en dólares constantes), el producto doméstico (en unidades constantes), y el tipo de cambio real (en logaritmos) se encuentra un vector de cointegración al 5%.

Es así que de acuerdo con los cuadros 9 y 10, la balanza comercial está positivamente relacionada con el producto interno bruto boliviano y negativamente con el PIB de Estados Unidos y el tipo de cambio real.

Cuadro 9. Relación de Cointegración entre la BC, PIB de USA, PIB doméstico y el TCR

<i>Muestra (ajustada): 1962-2000</i>				
<i>Rezagos en la primera diferencia: 1 a 3</i>				
1 relación de cointegración encontrada				
BC=	-45	-11,45.Ln(PIBUSA)	+14,5821.Ln(PIB)	-0,008.Ln(TCR)
estadístico-t	[3,99255]	[10,4689]	[-6,75939]	[0,14616]

Fuente: Elaborado en base a los datos obtenidos. Se utilizó el Programa Eviews 4.1.

Cuadro 10. Exogeneidad débil sobre PIB de USA, PIB doméstico, y el TCR

<i>Muestra(ajustada): 1962-2000</i>				
<i>Rezagos en la primera diferencia: 1 a 3</i>				
1 relación de cointegración encontrada				
BC=	-47	-11,18.Ln(PIBUSA)	+14,45.Ln(PIB)	-0,004.Ln(TCR)
estadístico-t	[3,98338]	[9,95095]	[-6,51935]	[-0,67647]

Fuente: Elaborado en Base a los datos obtenidos. Se utilizó el Programa Eviews 4.1.

Nótese que el coeficiente del TCR es poco significativo, casi igual a 0. El hecho de que se cumpla la condición *Marshall-Lerner* nos indicaría que para obtener tasas de crecimiento mayores del producto, un requisito sería mantener el tipo de cambio real a niveles competitivos. Para concluir con este punto, realizamos una función impulso-respuesta para ver el efecto de una innovación de las mencionadas variables sobre la balanza comercial.

Gráfica 6. Función impulso-respuesta: Efecto de una innovación en el PIB de USA, PIB doméstico y tipo de cambio en la balanza comercial



Fuente: Elaboración propia.

Se puede realizar un comentario final, respecto al modelo de BC, a partir de la gráfica: Los signos se confirman, se puede apreciar que el producto norteamericano tiene un efecto negativo. De la misma manera el producto doméstico tendría un efecto positivo en el largo plazo sobre la balanza comercial, mientras el TCR tendría un efecto casi insignificante. Esto nos llevaría a concluir que una depreciación tendría en el largo plazo un efecto negativo en la demanda interna y un efecto casi nulo en la balanza comercial.

Siguiendo a Moreno-Brid y Pérez (2000; 2003) el cuadro 11 analiza el efecto de los términos de intercambio en el crecimiento de largo plazo. Para ello estimaremos la función de importación y exportación.

Cuadro 11. Relaciones de cointegración para las importaciones y las exportaciones

<i>Ecuaciones de Importación</i>			<i>Ecuaciones de Exportación</i>		
<i>Período 1953-2002</i>			<i>Período 1953-2002</i>		
$\text{Ln}(M) = -193,21 + 21,32 \cdot \text{Ln}(\text{PIB}) - 1,38 \cdot \text{Ln}(\text{TOT})$			$\text{Ln}(X) = -10,81 + 1,69 \cdot \text{Ln}(\text{PIB}) + 0,18 \cdot \text{Ln}(\text{TOT})$		
(5,10)	(-4,62)	(5,11)	(14,46)	(-18,53)	(-5,50)
<i>Período 1953-1985</i>			<i>Período 1953-1985</i>		
$\text{Ln}(M) = -30,25 + 2,64 \cdot \text{Ln}(\text{PIB}) + 0,15 \cdot \text{Ln}(\text{TOT})$			$\text{Ln}(X) = -10,20 + 1,61 \cdot \text{Ln}(\text{PIB}) + 0,22 \cdot \text{Ln}(\text{TOT})$		
(30,25)	(4,21)	(0,75)	(6,53)	(3,70)	(8,41)
<i>Período 1985-2002</i>			<i>Período 1985-2002</i>		
$\text{Ln}(M) = -125,55 + 11,23 \cdot \text{Ln}(\text{PIB}) + 4,91 \cdot \text{Ln}(\text{TOT})$			$\text{Ln}(X) = -17,47 + 2,26 \cdot \text{Ln}(\text{PIB}) + 0,39 \cdot \text{Ln}(\text{TOT})$		
(21,71)	(-24,43)	(-18,70)	(9,78)	(-15,76)	(-4,92)

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados indican, la existencia de al menos un vector de cointegración al nivel del 5% en todos los casos. Llama la atención la alta elasticidad ingreso de las importaciones para todo el período de estudio, el cual representa la magnitud de 21,32.

Si comparamos los dos períodos trazados vemos que la elasticidad ingreso de las importaciones se incrementa de una manera importante durante el período 1953-1985 y 1985-2002 de 2,64 a 11,23, respectivamente. En el caso de las exportaciones, los resultados nos muestran una elasticidad ingreso de las exportaciones de 1,69 para todo el período. Presentando una variación para los períodos 1953-1985 y 1985-2002, que va de 1,61 a 2,26 correspondientemente.

Lo anterior explica la elasticidad negativa que presenta el PIB boliviano en la balanza comercial. Esto surge del hecho que las importaciones reaccionan de

una forma más fuerte ante un cambio del PIB que las exportaciones. De esta manera un incremento de 1 punto en el PIB aumentaría las importaciones en 21,3 puntos y solamente 1,69 puntos en las exportaciones, el saldo neto es negativo señalando una caída en la balanza comercial.

Cuadro 12. Elasticidad ingreso de las importaciones, exportaciones y razón de crecimiento<sup>18</sup>

	Elasticidad ingreso de importaciones	Elasticidad ingreso de las exportaciones	Razón de elasticidad de exportaciones/ importaciones	Razón de crecimiento del PIB/PIB de USA
1953-2002	21,32	1,69	0,08	0,40
1953-1985	2,64	1,61	0,61	0,35
1985-2002	11,23	2,26	0,20	0,47

Fuente: Elaboración propia.

La validez empírica del modelo puede verificarse mediante la comparación de la razón de elasticidad que surge de las ecuaciones cointegradoras con la razón entre el crecimiento medio del PIB nacional y el de Estados Unidos. Llama la atención la elasticidad ingreso de importaciones para el período 1953-2002, lo cual influiría en la estimación de la razón de las elasticidades y de crecimiento. Una clara justificación a este hecho podría explicarse a la década de los setenta, en el cual el país recibió no solo un influjo positivo de capitales sino también ayuda externa (Arevilca, 2003).

## VI) CONCLUSIONES

La mayoría de los estudios sobre crecimiento económico se han centrado en el análisis de los factores productivos (capital físico y humano) así como la tecnología como los determinantes de este. Thirlwall (1979) desde una óptica post-keynesiana propone un modelo de crecimiento que se focaliza en los factores de demanda externa (exportaciones, importaciones y demanda del resto del mundo).

El presente trabajo trata de ser un aporte al estudio empírico de la economía boliviana. A tales efectos se realizó un análisis estadístico y econométrico no rechazando la validez de la Ley de Thirlwall para la economía boliviana en el período 1953-2002. Asimismo, dicho enfoque sugiere que existe una situación de restricción de balanza de pagos asociada a la lenta evolución de la tasa de crecimiento de las exportaciones en relación a la elasticidad ingreso de la demanda

<sup>18</sup> Este cuadro sigue la metodología empleada por Moreno-Brid y Pérez (2003).

de importaciones, lo cual indica la importancia que tuvo dicha restricción en la explicación de la baja tasa de crecimiento efectiva del producto en el largo plazo.

En el estudio además se agregaron algunas variaciones al modelo como las sugeridas por Moreno-Brid y Pérez (2000; 2003), así como López y Cruz (2000). Se analizó el efecto del tipo de cambio real, la cual sería crucial para entender el crecimiento de largo plazo de la economía boliviana, ya que ha sido una variable importante en las políticas de estabilización. Se observó que esta tuvo un efecto negativo sobre el crecimiento del producto en el largo plazo. Por otro lado tendría un efecto nulo en la balanza comercial lo cual estaría de acuerdo con los supuestos del modelo de Thirlwall. Un resultado curioso es que el producto interno boliviano tiene un efecto negativo en la balanza comercial. Mediante la estimación de la función de exportación e importación se pudieron obtener dos cosas. En primer lugar las importaciones son más elásticas al PIB que las exportaciones lo cual explica el signo negativo en la Balanza comercial. Es decir, un aumento del PIB boliviano hizo crecer las importaciones muy por encima de lo que crecieron las exportaciones dando como resultado un efecto negativo en la balanza comercial. En segundo lugar se puede apreciar que las elasticidades ingreso de las importaciones y las exportaciones presentan una estrecha relación con la razón de crecimiento entre los ingresos internos y los del resto del mundo, verificándose el supuesto del modelo de Thirlwall.

Si se tiene en cuenta que la especialización exportadora de Bolivia estuvo centrada principalmente en bienes primarios y no tradicionales mientras que la demanda de importaciones en bienes manufacturados. Que además de que las importaciones aumentaron más que las exportaciones ante el crecimiento del producto, el modelo aplicado a partir de 1985 aumentó la elasticidad ingreso de las importaciones aumentando la restricción externa del país. Se podría hablar de que Bolivia ha seguido un proceso de "desindustrialización" (importando cada vez más productos manufacturados del exterior) mientras iba perdiendo competitividad con el exterior. Todo esto lleva a pensar que la estrategia a la que el país apostó a partir de 1985 no contribuyó a una modificación en las condiciones productivas, acentuando aún más la restricción externa.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arevilca B. (2003), "La restricción externa al crecimiento económico en Bolivia. Un análisis de cointegración, 1970-2000", *XIII Coloquio mexicano de economía matemática y econometría*, San Luis Potosí, México, aceptado para su publicación en el libro de Memorias del XIII Coloquio mexicano de economía matemática y econometría, coeditado por la Universidad Autónoma de San Luis Potosí y Editorial Trillas, 2005.
- (2004), *The balance of payments constrained growth model: an empirical evaluation for Bolivia, 1970-2000*, Linda Hall Library, University of Missouri at Kansas City, USA.
- Bértola Luis, Hermes Higashi and Gabriel Porcile (2002), "Balance-of-payments-constrained growth in Brazil: a test of Thirlwall's Law, 1890-1973", *Journal of Post Keynesian Economics*, Volumen 25, No. 1 Fall.
- Cariaga, Juan (1994), "La moratoria boliviana y el ajuste económico exitoso", *Moratoria de la deuda en América Latina*, Oscar Altimir y Robert Devlin (comp.), FCE, Argentina.
- CEPAL (2004), *Anuario estadístico de América Latina y el Caribe*, Santiago, Chile.
- Elliot D. R. y R. Rhodd (1999), "Explaining growth rate differences in Highly Indebted countries: an extension to Thirlwall and Hussein", *Applied Economics*, 31.
- Espasa, A., Cancelo, J. (1993), *Métodos Cuantitativos para el Análisis de la Coyuntura Económica*, Alianza Economía.
- Fernández, Parejo y Rodríguez (2002), *Política Económica*, Tercera edición, Editorial McGraw Hill, España.
- Ferreira L. A. and Canuto O. (2001), "Thirlwall's Law' and foreign capital service: The case of Brazil", *Workshop on Macroeconomia Aberta Keynesiana Schumpeteriana: Uma Perspectiva Latinoamericana*, UNICAMP, Campinas, Brazil, June 27-28, 2001.
- Fugarolas, G. y Matesanz, D. (2005), "Restricción de balanza de pagos y vulnerabilidad externa en la Argentina de los noventa. Un análisis de caso", *MPRA Paper 210*, University Library of Munich, revised 2005, Germany.
- García, M., Quevedo A. (2005), "Crecimiento económico y la balanza de pagos: evidencia empírica para Colombia", *Cuadernos de Economía*, Vol. 24, No. 43, Bogotá.
- Granger, C. y Newbold, P. (1974), "Spurious Regressions in Econometrics", *Journal of Econometrics*, Vol. 2.
- Harrod, R. (1939), *International economics*, Cambridge, Cambridge UP.
- INE (2004), *Anuario Estadístico*, La Paz.

- Jayne F. (2001), "Balanced-of-payments constrained economic growth in Brazil", *Texto para Discussao* No. 155, UFMG, CEDEPLAR, Brazil.
- Johansen, S (1988), "Statistical analysis of cointegrating vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12.
- Jordan R. (1993), "La minería y los hidrocarburos en Bolivia", *Bolivia en la hora de su modernización*, Mario Miranda, Centro Coordinador y difusor de Estudios Latinoamericanos, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Larrazabal H. et. al. (2000), *Ajuste estructural y desarrollo productivo en Bolivia*, Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), La Paz.
- Leamer, E. (1983), "Let's Take the Con Out of Econometrics", *The American Economic Review*, Vol. 73, No.1.
- López, J. y Cruz, A. (2000), "Thirlwall's Law" and beyond: the Latin American experience", *Journal of Post Keynesian Economics*, Spring 2000, vol. 22, No. 3.
- Loría E. (2001), "La restricción externa dinámica al crecimiento de México, a través de las propensiones del comercio, 1970-1999", *Estudios Económicos*, El Colegio de México.
- (2002), "Mexico: Growth constrained by the balance of payments. An analysis of productive branches, 1980-2000", *Mimeo*, UNAM.
- Loría y Fujii (1997), "The balance of payment constraint to Mexico's economic growth 1950-1996", *Canadian Journal of Development Studies*, Vol. XVIII, No. 1. University of Ottawa.
- Loza T. Gabriel (2000), "Algunas consideraciones sobre el problema del crecimiento económico en Bolivia", *mimeo*, UCB, Bolivia.
- (2001), "Tipo de cambio, exportaciones e importaciones: El caso de la economía boliviana", *Revista de Análisis Económico*, BCB, Bolivia.
- (2002), "El shock de precios de los productos básicos en Bolivia", *Revista de la CEPAL* No. 76, Santiago, Chile.
- Lucas, R. (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, Vol.22.
- Márquez, Y. (2006), "Estimaciones econométricas del crecimiento en Colombia mediante la ley de Thirlwall", *Cuadernos de Economía*, v. 25, No. 44, Bogotá, pp. 119-142.
- Martner R. (2000), "Estrategias de política económica en un mundo incierto", *Series Cuadernos del ILPES* No. 45, Chile.

- McCombie, J. S. L. (1997), "On the empirics of balance-of-payments-constrained growth", *Journal of Post Keynesian Economics*, Spring 1997, vol. 19, No. 13.
- McCombie, J. S. L. y Thirlwall, A. P. (1994), *Economic growth and the balance-of-payments constraint*, St. Matins's Press, London.
- (1999), *Growth in an international context: A Post-Keynesian View*, J. Deprez and J. Harvey (eds), *Foundations of International Economy: A Post Keynesian Perspective* (Routledge, 1999).
- Morales, Espejo y Chávez (1992), "Shocks externos transitorios y políticas de estabilización para Bolivia", *Documento de Trabajo* No. 03, Instituto de Investigaciones Socio Económicas, Universidad Católica Boliviana, La Paz.
- Moreno-Brid, J.C. (1998), "On Capital Flows and the Balance of payments constrained growth model", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. 21.
- (1999), "Mexico's Economic Growth and the Balance of Payments Constraint: a cointegration analysis", *International Review of Applied Economics*, Vol. 13, No. 2.
- (2000), "Testing the original and the new version of the balance of payments constrained growth model: The mexican economy 1967-99", *Six International Post Keynesian Workshop* Knoxville Tennessee, June 23-28, 2000.
- (2003), "Capital Flows, Interest Payments and the Balance-of-Payments Constrained Growth Model: A Theoretical and Empirical Analysis", *Metroeconomica* 54 (2-3).
- Moreno-Brid, J. C. y Pérez, E. (2000), "Balance-of-payments-constrained growth in Central América: 1950-96", *Journal of Post Keynesian Economics*, Fall 1999, vol. 22, No.1.
- (2003), "Liberalización comercial y crecimiento económico en Centroamérica", *Revista de la CEPAL* No. 81, Santiago, Chile.
- Nelson C. R. y Plosser C.I. (1982), "Trends and random walks in macroeconomic time series", *Journal of Monetary Economics* 10.
- Nina y Brooks (2001), "Vulnerabilidad Macroeconomica ante shocks externos: el caso Boliviano", *Documento de Trabajo* No. 10, Instituto de Investigaciones Socio-Económicas, Universidad Católica Boliviana.
- Pardo, J., Reig, N. (2002), "Crecimiento, demanda y exportaciones en la economía uruguaya. 1960-2000", *Documento No. 11/02*, Dpto. de Economía, Universidad de la República.
- Porcile Gabriel, Hermes Higashi and Mauricio Bittencourt (2000), "Balance-of-Payments Constrained Growth in Brazil: A Cointegration Test of the Thirlwall's Law", presentado

en *LACLIO Conference*, November 17-18, 2000, Stanford University.

Prebisch, R. (1950), *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems* (New York: ECLA, UN Dept. of Economic Affairs).

Romer, P. (1986), "Increasing returns and long run growth", *Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5.

Schweickert R. (2001), "Macroeconomic constraints on economic development and poverty reduction: The case of Bolivia", *Kiel Working Paper* No. 1060, Kiel Institute of World Economics.

Solow, R. (1956), "A Contribution to the Theory of Growth", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70, pp. 65-94.

Thirlwall, A. P. (1979), "The balance of payments constrained growth as an explanation of international growth rate differences", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 1979, 128.1.

Tinberger, J. (1952), *On the Theory of economic policy*, Amsterdam: North-Holland.



# RECONFIGURACIÓN DE LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA VENEZOLANA DE GRASAS Y ACEITES. DESDE LA APLICACIÓN DE POLÍTICAS DE AJUSTE HASTA LA CREACIÓN DE MERCAL C. A.

Agustín Morales<sup>1</sup>  
ESCUELA DE AGRONOMÍA, UCV

## Resumen:

El trabajo consta de tres partes: en la primera se exponen las tendencias más importantes que se van perfilando dentro del contexto internacional como consecuencia del proceso de globalización; en la segunda, a través del eje analítico conformado por el caso de las empresas: Unilever, Cargill y Kraft, se analizan los procesos de reestructuración empresarial ocurridas en la industria agroalimentaria de grasas y aceites como consecuencia de su notoria actividad en el mercado de fusiones y adquisiciones, el resultado de dicho análisis indica que a partir de la política de apertura e integración económica, se intensificaron los referidos procesos y, por lo tanto, se incrementaron los correspondientes índices de concentración; en la parte final, se logró vislumbrar las implicaciones de los fenómenos analizados sobre el Complejo Sectorial de Grasas y Aceites, en particular, sobre la etapa agrícola, las importaciones, el consumo, y la correspondiente seguridad alimentaria.

**Palabras claves:** Sector agroalimentario, reestructuración empresarial, industria agroalimentaria de grasas y aceites.

## INTRODUCCIÓN

La dinámica globalizadora y el desarrollo paralelo de los proyectos de integración regional, ha promovido un interés particular por el estudio de los procesos de reestructuración empresarial que viene ocurriendo en la agroindustria venezolana en general y en la industria de grasas y aceites, en particular.

Desde 1989, año en que el gobierno venezolano adoptó un programa de ajuste estructural de corte "ortodoxo", se operó dentro del conjunto de la industria agroalimentaria venezolana una serie de transformaciones que permitieron que tanto empresas nacionales como extranjeras, pudieran fortalecer sus posiciones y/o asegurar su sobrevivencia.

Esas transformaciones fueron el resultado de la convergencia de muchos acontecimientos ocurridos tanto en el plano nacional como internacional, dentro de los cuales podemos mencionar, en primer lugar, los procesos de apertura y

---

<sup>1</sup> moralesa@agr.ucv.ve

conformación de espacios comerciales que hicieron posible la expansión de los agentes económicos más competitivos hacia áreas y hacia empresas que reunían posibilidades para rentabilizar sus inversiones y, en segundo lugar, las decisiones adoptadas por las empresas nacionales y extranjeras localizadas dentro del territorio venezolano con el propósito de asegurar su sobrevivencia dentro de un nuevo ambiente competitivo.

A fin de materializar tales decisiones fue necesario diseñar y poner en práctica algunas estrategias como las que se mencionan a continuación: a) el establecimiento de nuevas integraciones horizontales a los efectos de cubrir nuevos espacios o fortalecer posiciones para hacer frente a la fuerte concurrencia y b) la centralización de las actividades de algunas empresas alrededor de su actividad económica principal a fin de lograr una lógica industrial más operativa.

Dentro de ese contexto general, el objetivo de este trabajo consiste en estudiar los procesos de reestructuración empresarial que vienen ocurriendo al interior de la agroindustria venezolana en general y de la industria de grasas y aceites en particular, como consecuencia de la incursión de algunas empresas extranjeras en esta rama (que hasta ese momento no había sido de su preferencia) y de la expansión de las empresas nacionales que optaron por la diversificación en unos casos y por la reducción de sus áreas de operación, en otros. El período que abarca el estudio comprende el lapso que transcurrió entre la aplicación de las políticas de ajuste (1989) hasta la decisión por parte del Estado de intervenir directamente en el sistema de distribución urbana de alimentos mediante la creación de Mercal C.A., la cual ocurrió dentro del marco del denominado "Plan de Desarrollo Económico y Social de la nación 2001-2007".

Como todas las tareas de esta naturaleza, ésta tampoco estuvo exenta de las dificultades para lograr el suficiente material estadístico, por lo tanto, si alguna limitación pudiera referirse ésta estaría relacionada con este hecho.

Antes de esbozar el esquema metodológico que orientará el desarrollo de este trabajo se considera conveniente señalar algunas precisiones conceptuales y realizar una breve explicación acerca de las razones que determinaron optar por las fusiones y adquisiciones. Respecto a las delimitaciones de orden conceptual se indica que, a efectos de expandir las cuotas de mercado y aprovechar el prestigio de las marcas de fábrica y las redes de distribución ya establecidas, las empresas alimentarias pueden lograr este objetivo mediante fusiones con sus competidores o mediante la adquisición de los activos de éstos. Las referidas fusiones y adquisiciones pueden obedecer a una diversidad de factores (Steiner, 1975) y las causas que explican su constitución pueden ser divididas en tres grandes corrientes: desde aquellas que vinculan su conformación a la necesidad de racionalizar los procesos productivos, hasta aquellas que toman en cuenta

razones de índole especulativo (Scherer, 1988; Scherer y Ravenscraft, 1987), pasando por las explicaciones que aluden al conflicto de intereses entre accionistas y directivos respecto a la estrategia empresarial más correcta a adoptarse (Manne, 1965). A las referidas precisiones conceptuales, se pueden añadir las teorías que han venido explicando, contemporáneamente, las causas que fundamentan las adquisiciones y fusiones; dentro de ellas, se pueden citar las teorías financieras, la de dependencia de los recursos, y el enfoque de agencia y de costos de transacción. Las primeras se fundamentan en el criterio de eficiencia y las siguientes en el poder y control, respectivamente. De ese conjunto de teorías, se destaca el enfoque relativo a los costos de transacción por considerar que permite una interpretación más certera de la realidad; sin embargo, ninguno de los citados enfoques (incluyendo las teorías de gestión que esgrimen razones de índole extraeconómico) aporta resultados concluyentes, debido a que todos ellos obvian el contexto social dentro del cual las organizaciones se hallan inmersas (Granovetter, 1985; Dancin, Ventresca y Beal, 1999; Kostova, 1999).

El otro aspecto relacionado con las delimitaciones de orden conceptual es el relativo al proceso de globalización el cual ha incidido sobre un aceleramiento de los programas de integración económica. El referido concepto no fue reconocido como académicamente relevante hasta mediados de los años ochenta y ha venido siendo explicado desde dos diferentes puntos de vista, a saber: a) aquel cuya explicación pondera mayormente los aspectos sociales (Albrow, 1997; Giddens, citado por McGrew, 1992) y b) aquel cuya explicación enfatiza los aspectos estrictamente económicos (Oman, 1996; Waters, 1995) dentro de los cuales se privilegian los siguientes: el comercio mundial, la inversión comercial, los intercambios financieros, las migraciones laborales, la cooperación económica internacional y los modelos o prácticas organizacionales o gerenciales. Aportes teóricos a los cuales se puede adicionar las explicaciones relacionadas más concretamente con el proceso de globalización de la agricultura y de los alimentos (Goodman, 1997; Bonanno, y Constance, 2001).

Teniendo en cuenta los aspectos teóricos esbozados en los párrafos anteriores, el trabajo fue tratado en correspondencia con el siguiente esquema metodológico: En un primer momento fue necesario establecer el marco referencial dentro del cual se manifestaron los procesos de reconfiguración empresarial; en este sentido, en una primera instancia se estimó conveniente hacer referencia al contexto internacional en medio del cual las empresas pertenecientes a la industria de grasas y aceites desarrollaron las estrategias destinadas a expandir sus respectivas cuotas de mercado.

En un segundo momento, mediante la utilización de fuentes secundarias publicadas entre 1990 y los primeros meses de 2003 (documentos publicados por organismos públicos y privados; revistas especializadas en aspectos económi-

cos tales como América Economía, Producto, Gerente, Dinero, Número; las páginas tituladas The Wall Street Journal y Financial Times, incorporadas en los diarios el Nacional y Universal, respectivamente; los cuales conforman el soporte documental correspondiente al proyecto "Sistema Agroalimentario Venezolano" que se desarrolla en la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias de la Facultad de Agronomía de la Universidad Central de Venezuela), se procedió a analizar las reestructuraciones ocurridas en la industria agroalimentaria venezolana de grasas y aceites (CIU 315); a continuación, se examinó el fenómeno de concentración que ineluctablemente se derivó de los procesos de fusión y adquisición emprendidos por las empresas con el propósito de lograr la dimensión, la escala apropiada o las sinergias requeridas para tornarse competitivas en un mercado cuyas características venían siendo marcadas por el renovado e intenso proceso de apertura e integración económica. Al tiempo que se analizó el fenómeno de la concentración, se estudió además el relativo al incremento del grado de transnacionalización que acusó la mencionada industria.

Finalmente, en un tercer momento, se trató de vislumbrar las implicaciones de los fenómenos estudiados sobre las etapas que conforman el llamado "circuito agroalimentario de grasas y aceites", en particular, sobre la etapa de la producción agrícola, las importaciones, el consumo y la seguridad alimentaria. Además, se vislumbra el comportamiento de esta rama agroindustrial derivado de las características que viene asumiendo la nueva realidad del sector agroalimentario venezolano como consecuencia de la creación de Mercal C. A.

Antes de iniciar la exposición de este trabajo, se desea dejar claramente establecido que durante su concepción y desarrollo se ha tratado de no asumir posiciones maniqueas ni mucho menos expresar juicios de valor que señalen como deseables o perniciosas a las inversiones extranjeras; en este sentido, debemos coincidir con quienes consideran que los fenómenos relacionados con esta materia y sus consecuencias, no son nada desdeñables y, por lo tanto, requieren ser conocidos y evaluados.

## **1. EL CONTEXTO GENERAL DENTRO DEL CUAL OCURRIERON LOS PROCESOS DE REESTRUCTURACIÓN EMPRESARIAL**

Una referencia completa sobre este aspecto requeriría un espacio del cual no disponemos, por lo tanto, nos limitaremos a señalar sus rasgos más importantes, a saber: a) la expansión de las empresas agroalimentarias europeas, y b) los aspectos que corresponden a la integración subregional andina.

Respecto al primero de los rasgos se manifiesta que su pertinencia, en esta parte del artículo, obedece al hecho de que las empresas transnacionales en el

período que comprende este estudio y en respuesta a un contexto por demás competitivo, rediseñaron entre otros aspectos sus modelos organizativos y desplegaron importantes procesos de internacionalización los cuales como se podrá suponer, repercutieron en las economías como la nuestra. Respecto al segundo rasgo, se considera que no hace falta comentario preliminar alguno.

### *1.1 La expansión de las industrias agroalimentarias europeas*

En Europa, los significativos cambios en el conjunto de su sistema agroalimentario (Basili, et al., 1998; Benko, 1990; Galliano, 2000; Green y Rocha Dos Santos, 1992; Green y Scheller, 1999; Hirst y Zeitlin, 1990; Jhan, 1991; Piore y Sabel, 1987; Posada y Devoto, 1998; Rodríguez-Zúñiga y Soria, 1992), así como la conformación y cristalización del mercado único, obligó a las empresas en general y a la industria agroalimentaria en particular a iniciar un proceso de reestructuración cuya reseña en toda su amplitud, desbordaría el objetivo de este trabajo, por lo tanto, nos limitamos a señalar que la ampliación de los espacios comerciales hizo posible la expansión de las más importantes empresas hacia áreas económicas ubicadas dentro del mismo continente, así como fuera de él. En efecto, a partir de la segunda mitad de la década de los 80, las empresas europeas iniciaron un proceso de expansión hacia los EE.UU. aprovechando algunas circunstancias como las de índole financiero por las cuales venía atravesando ese país, coyuntura que permitió no sólo la penetración de las mencionadas empresas, sino también la adquisición de sucursales de empresas estadounidenses localizadas en Europa. El resultado de ese proceso determinó que dos empresas europeas (Nestlé y Unilever), junto con una estadounidense (Phillips Morris), empezaran a hegemonizar ese mercado conformado prácticamente por sesenta (60) grupos económicos, cuya facturación registraba 370.000 millones de dólares (Green, 1993). Tal situación configuró un cuadro indicativo del peso dominante de las empresas agroalimentarias europeas en el contexto internacional y consecuentemente, la pérdida relativa de la posición dominante ejercida por las empresas estadounidenses, las cuales empezaron a ocupar un segundo lugar al ver disminuir su participación en el mercado desde un 60% a apenas un tercio de la facturación realizada por las más grandes empresas mundiales (Green, 1993: 13).

La estrategia adoptada por esas empresas para lograr los resultados reseñados en el párrafo anterior, se inscribe dentro de lo que comúnmente se denomina adquisiciones. Debido a que esa estrategia por lo general resulta ser muy onerosa, las empresas tratan de concentrar esas adquisiciones en los sectores en los cuales ya se conoce el producto o el mercado, desprendiéndose o realizando desinversiones en aquellas en las cuales no cuenta con ventajas competitivas, tanto desde el punto de vista de las actividades del I + D como de sus cuotas de

mercado; es el caso por ejemplo de Nestlé que procedió a realizar desinversiones en la producción de leche líquida o el relativo a BSN que tiende a retirarse del mercado de galletas para mantenerse o inclusive tratar de incrementar su cuota de mercado en cerveza y aguas minerales; o el de Unilever que propende a concentrarse en la manipulación de cuerpos grasos, ejemplos a los cuales puede sumarse el de Cargill que tiende a converger en los aspectos relativos al comercio internacional de materias primas para su primera transformación.

Respecto a la estrategia que comúnmente se conoce con el nombre de fusiones, se indica que el mayor interés de las empresas que optaron por tal iniciativa, recayó en la asimilación de fábricas nacionales de prestigio reconocido a fin de abarcar marcas ya establecidas con el propósito de difundirlas en un espacio económico mayor; es el caso por ejemplo de la asimilación de Buitoni por Nestlé y de Boursin por Unilever.

Las estrategias cuyos rasgos más generales hemos venido reseñando en los párrafos anteriores, como es lógico suponer, ha tenido que significar una mayor eficiencia productiva y un apreciable incremento del poder de mercado. A su vez, este fenómeno inevitablemente debió provocar importantes repercusiones en los países en los cuales ocurrieron estas transformaciones. A este respecto se señala que, Venezuela, a raíz del proceso de apertura (Morales, 1994) y de su incorporación a los procesos de integración económica, fue escenario de la aplicación de las referidas estrategias dentro la industria agroalimentaria en general y dentro de la rama de grasas y aceites, en particular, tal como se verá en la parte correspondiente.

### *1.2 La integración subregional andina*

El otro aspecto que conforma el marco dentro del cual desarrolla este trabajo se relaciona con la integración económica, la cual fue nuevamente puesta en el tapete a raíz de las transformaciones que ocurrieron y han venido ocurriendo en la estrategia de desarrollo de los países que conforman el Pacto Subregional Andino. Ese renovado interés derivó del hecho de que la referida integración garantizaría mejorar las condiciones de inserción de éstas economías a un mundo globalizado.

Debido a que muchas de las decisiones que se tomaron dentro de ese acuerdo subregional incidieron sobre los procesos de reestructuración de las empresas agroalimentarias localizadas en Venezuela, se considera conveniente presentar una referencia previa a los aspectos relacionados con sus orígenes (Morales, 1977) y con su posterior desarrollo. Por razones de espacio, a partir

del siguiente párrafo, se incorpora solamente una breve referencia de los hechos que caracterizaron el desarrollo de este proceso a partir de la década del 90.

Teniendo en consideración que la apertura comercial sin mecanismos de defensa podía borrar del paisaje andino muchos cultivos, en noviembre de 1991 los ministros plenipotenciarios de los cinco países andinos (Chile, como se sabe, dejó de pertenecer a este grupo) se reunieron en Caracas para asistir al sexagésimo quinto período de sesiones extraordinarias de la Comisión de la JUNAC convocada con la finalidad de definir los mecanismos arancelarios que deberían entrar en vigencia a partir del 31 de diciembre de 1991, fecha en que se debía establecer la zona de libre comercio en la referida subregión. Con ese propósito, la agenda a discutirse contemplaba la definición del Arancel Externo Común (Propuesta 245 de la JUNAC), el establecimiento de un arancel externo mínimo común, la definición de la política comercial externa del Grupo Andino, las normas sobre la valorización aduanera, la armonización de incentivos a las exportaciones, las cláusulas de salvaguarda para los productos considerados sensibles y; en lo que concierne al interés de este estudio, el análisis de las bases para la armonización de franjas de precios agropecuarios.

El mecanismo de franjas de precios agropecuarios fue establecido con el propósito de reemplazar los instrumentos tradicionales de control de la importación de los alimentos (cuotas, licencias, precios y monopolios estatales de importación) y con la finalidad de incorporar este mecanismo como parte de la nueva estrategia de apertura comercial. Sin embargo, durante su aplicación se percibieron claras diferencias entre los países signatarios. Al respecto se puede señalar que el referido mecanismo fue duramente cuestionado por la Cámara Venezolana de Industria de Alimentos (CAVIDEA), mostrando de esta manera la tenaz resistencia de esta agrupación a cualquier planteamiento que considere alguna protección a la agricultura (Perry, 1993; El Nacional, 1993: E-1).

En 1993 entró en vigencia la zona de libre comercio para los bienes agroalimentarios y en noviembre de 1994, quedó definitivamente aprobado el arancel externo común y el sistema andino de franjas de precios. Estas dos medidas, a las que se puede añadir las correspondientes a las normas sanitarias, la eliminación de los subsidios a las importaciones intrarregionales, la liberalización sin restricciones formales del comercio agroalimentario, la búsqueda de armonización de políticas y los apoyos a la agricultura, constituyen el sustento de la llamada Política Agropecuaria Común Andina (PACA).

Dentro de ese contexto y en los años que prosiguieron a 1995, los flujos comerciales entre estos países se han venido incrementando significativamente, sobre todo entre Colombia y Venezuela (Gutiérrez, 1998, 2000) y se ha venido desarrollando un ambiente propicio para que tuviera lugar en Colombia y Vene-

zuela, una serie de acuerdos empresariales en el sector agroalimentario, dentro de los cuales se señalan las alianzas estratégicas entre Fleishman y Nabisco, Vikingos y Transtuna, Noel y Frito, Alpina y Plumrose, Industrias Alimenticias Noel y Alimentos Heinz (García, 1995). Además se puede citar dentro de este mismo contexto, las inversiones realizadas en Colombia por el Grupo Polar en las ramas de cerveza, harina precocida, malta y otros productos.

## **2. REESTRUCTURACIONES EMPRESARIALES EN LA INDUSTRIA AGROALIMENTARIA VENEZOLANA DE GRASAS Y ACEITES (IAVEGA)**

### *2.1 Unilever, Cargill y Kraft en la IAVEGA*

De conformidad con las cifras aportadas por el Ministerio de Agricultura y Cría (MAC, 1991: 12), en 1990, en Venezuela 17 empresas producían aceite, manteca, margarina y mayonesa; cuatro de las cuales controlaban el 64.2% del mercado. Como en años anteriores, la hegemonía de Mavesa (la cual contaba con Procter and Gamble como socio extranjero) era incontrastable. Tal supremacía se incrementó con la adquisición de las empresas Alaca, El Aguila, Productora de Grasas, y Branca (MAC, 1991); de esta forma Mavesa se constituyó en la unidad empresarial que producía y competía con todos los productos que se originan dentro de este "circuito agroalimentario", a saber: aceite comestible, aceite industrial, margarina, mayonesa y grasa hidrogenada; productos que son procesados en un porcentaje altamente significativo, con importaciones de aceite "crudo" y no con el aporte de materias primas de procedencia nacional debido a que la estructura técnica del aparato agroindustrial de grasas y aceites en Venezuela está diseñada en una altísima proporción para refinar, envasar y no precisamente para extraer aceite (Morales, 1985). Dentro de este mercado cabe destacar además la presencia de la empresa Polar la cual participa en dicho mercado, no sólo con la producción de aceite de maíz como subproducto del procesamiento de harina precocida de maíz, sino que ejerce el liderazgo en varios productos de consumo masivo como cerveza (87%), snacks (67%), harina precocida de maíz (67%), helados (60%), malta (60%) y arroz (35%).

Posteriormente, Mavesa fue reestructurada desde el punto de vista de la composición de su capital social debido a que el socio extranjero (Procter and Gamble) salió del negocio para especializarse en la rama de su dominio, es decir, en la fabricación de detergentes y otros productos; en esas circunstancias y en el momento en que ingresaban al mercado otras empresas (aspecto que se tratará en el siguiente párrafo), con una singular agresividad (Coles, 1993) Mavesa emitió en 1992, acciones en la bolsa de Caracas y decidió colocar estas acciones en el mercado internacional. La referida operación le abrió las puertas

para su incursión en los mercados bursátiles internacionales y de esta forma, logró condiciones para asegurar las posibilidades de su futuro crecimiento.

En ese contexto, las estrategias desplegadas por esta empresa para consolidar su crecimiento, se enmarcaron dentro de los siguientes lineamientos: a) asegurar liquidez a sus accionistas para lo que fue menester acudir a la Bolsa de Valores; b) concretar alianzas financieras; c) otorgar a sus obreros y empleados la oportunidad de participar como accionistas de la misma y d) buscar la posibilidad de establecer alianzas estratégicas.

A fin de constituirse en una multinacional andina, Mavesa desplegó una actividad que le permitiera la ampliación de sus fronteras geográficas a través de la exportación. De ese modo ingresó en Colombia mediante un acuerdo de complementación con la Compañía Nacional de Chocolates y, a través de esta última empresa, al Ecuador, país donde la empresa colombiana se había establecido previamente. Ese acuerdo de complementación con la empresa Colombiana Compañía Anónima Nacional de Chocolate, mediante el cual cada socio coloca a disposición del otro sus respectivos mecanismos de distribución, posibilitó en octubre de 1993 el lanzamiento en Colombia de la Mayonesa Mavesa (una marca comercial) con gran éxito porque en sólo tres meses abarcó un 5% del mercado colombiano y los planes, en el futuro, se orientaron hacia la posibilidad de expandirse al resto de los países signatarios del Acuerdo de Cartagena.

Como ya se tiene adelantado, el período al cual nos estamos refiriendo se caracterizó además, por una inusitada y agresiva penetración de otras empresas (que hasta esa fecha no habían incursionado en estas actividades) en el mercado venezolano de grasas y aceites. En efecto, Cargill (USA) adquirió los activos de la empresa nacional Laurak (8% de participación en el mercado) y la empresa Unilever (Gran Bretaña-Holanda) adquirió los activos de Facegra (13.1% del mercado).

Ya en posesión de un importante segmento del mercado venezolano, Cargill realizó una "transacción" con Mavesa el 1 de julio de 1993. Tal "transacción" implicó el traspaso por parte de Mavesa a Cargill, de la línea de aceites industriales así como sus marcas de aceite comestible (dentro de los cuales se cita la marca Vatel; y por su parte, Cargill traspasó a Mavesa la línea de productos denominada "La Torre del Oro" (que pertenecía a Laurak y que antes había sido adquirida por Cargill); conformada por mayonesa, vinagre, salsa rosada, mostaza, encurtidos y otros productos de mayor valor agregado. Esta última transacción incluyó además, el compromiso de abastecimiento de materias primas por parte de Cargill a Mavesa. De esa forma, Mavesa se centró en la producción de margarina, mayonesa, quesos procesados, jabón y otros productos de consumo masivo. Tales adquisiciones determinaron, como se podrá suponer, un incremento del grado de concentración (aspecto que será analizado en el siguiente

punto) y del grado de trasnacionalización de esta industria, aspecto sobre el cual nos abstendremos de emitir juicios de valor.

## 2.2 Concentración e inversión extranjera en la IAVEGA

En el período que va desde 1988 a 1994 (último año de la publicación de la Encuesta Industrial a cuatro dígitos de la CIU por parte del gobierno venezolano) la IAVEGA acusó una elevada concentración técnica. Si con los datos provenientes de la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI) se procede a construir la Curva de Lorentz para el valor bruto de la producción y para el valor agregado y a partir de dichas curvas se calcula el Índice de Concentración de Gini, los resultados obtenidos serían los que se insertan en el cuadro 1, los cuales no requieren mayor explicación por considerar que son de amplio conocimiento, por lo menos en los círculos académicos; sin embargo, una ilustración relacionada con este aspecto concreto puede ser lograda mediante la consulta de la conocida obra de Sylos Labini (1966).

Cuadro 1. Índice de concentración de GINI correspondiente al valor bruto de la producción y al valor agregado generado por la IAVEGA en Venezuela durante 1988-1991

Años	V.B.P	V.A.
1988	0,397	0.413
1989	0,481	0,514
1990	0,559	0,566
1991	0,543	0,575

Fuente: Curva de Lorentz calculada con la información estadística correspondiente a la Encuesta Industrial publicada por la OCEI.

Para nuestros propósitos, más importante que el grado de "concentración técnica" es el grado de "concentración económica" (Labini, 1966), es decir, aquella que está referida a las empresas que controlan el mercado. Tal concentración puede ser deducida, por aproximación, de los datos incluidos en el Cuadro 2 en el cual se presenta el valor de las ventas para el año 1991, registrados y publicados por la revista Número, Economía, Negocios, Mercadeo (Olmos, 1994). Se acude a esta fuente debido a la carencia de estadísticas provenientes de organismos oficiales, los cuales en virtud de expresas disposiciones, no publican ni suministran información relativa a los cinco dígitos de la CIU. Los referidos datos pueden ser complementados con los que se presentan en el cuadro 3.

Cuadro 2. Cuota del mercado de las principales empresas productoras de grasa y aceites. 1991 (en bolívares corrientes)

<i>Empresa</i>	<i>Capital</i>	<i>Origen Capital</i>	<i>Personal</i>	<i>Ventas 1991</i> <i>(mill. de Bolívares)</i>
Mavesa	6.000	ND	3.300	18.000
Cargill	5.000	USA	3.100	8.500
Unilever	1.247	USA (sic)	1.080	5.100
Coposa	1.500	NAC	819	4.300
Alimentos Kraft	516	USA	646	3.578
Grasas Valencia	1.200	NAC	350	3.500
Aliven	112	NAC	352	627
Oleograsas	152	NAC	120	180

Fuente: Número, 1992, 23-31, citado por Olmos, 1994.

ND: Dato no disponible (sic).

Las cifras del cuadro 2 pueden corroborar lo expresado anteriormente. El hecho de que el mercado se halla, prácticamente, hegemonizado por cuatro empresas, dos de las cuales pertenecen al capital transnacional.

Una información pormenorizada como la que se presenta en el cuadro 3, puede ofrecer una idea más precisa acerca del grado de "concentración económica" y además; indicarnos que Mavesa es líder en el mercado de Margarina.

Cuadro 3. Cuota de mercado de las empresas que procesan aceite comestible, margarina, mayonesa y manteca en el país, 1991

<i>Productos</i>	<i>Empresas</i>	<i>Cuota de Mercado</i>	
Aceites Comestibles	Garguill	38%	
	Coposa	15%	
	Grasas	Valencia	15%
	Unilever		15%
	Remavenca	8%	
	Otros	9%	
	Margarina	Mavesa	63%
Oleograsas		23%	
Otros (incluye Coposa, Kraft, Gr. Valencia, etc.).		14%	
Mayonesa	Alimentos Kraft	50%	
	Mavesa	48%	
	Aliven	2%	
Manteca	Mavesa	Líderes en el Mercado.	

Fuente: Datos C. A. citado por Olmos, 1994.

Con el propósito de complementar la información estadística precedente, a continuación se incluye el resultado de los cálculos realizados con las variables

económicas correspondientes a la "gran industria" (GI), todas ellas registradas en la Encuesta Industrial correspondientes al año 1994. Este estrato (GI) respondió por el 53,85% del total del número establecimientos industriales, el 93,22% del personal ocupado y el 96,25% del capital fijo existentes en la IAVEGA; además, generó el 96,08% del valor bruto de la producción y el 97,32% del valor agregado. La "pequeña industria" para ese año no registró actividad alguna.

En resumen, se puede destacar entre otros aspectos el hecho de que la IAVEGA, por lo menos hasta 1994, constituye una industria altamente productiva y registra un alto grado de transnacionalización y de concentración, tal como se puede deducir de los cálculos registrados en el cuadro 4.

Cuadro 4. Índice de concentración de GINI correspondiente al valor bruto de la producción, valor agregado y capital fijo. 1991-1994

Año	VPB	VA	CF
1991	0,543	0,575	0,530
1992	0,501	0,507	0,549
1993	0,222	0,229	0,232
1994	0,422	0,435	0,424

Fuente: Curva de Lorentz calculada para los años y las variables indicadas.

Como ya se tiene adelantado, el organismo oficial responsable de la publicación de la Encuesta Industrial dejó de publicar desde 1995, las estadísticas a cuatro dígitos de la CIU. Por lo tanto, resulta imposible continuar realizando el análisis a partir de datos estadísticos. En su lugar, a partir del siguiente párrafo se reseñará (considerando como fundamento de la misma la información secundaria referida anteriormente) la serie de cambios que se ha venido operando al interior de esta industria, sobre todo, respecto a las empresas líderes.

Con el imperativo de asegurar su crecimiento y aumentar su eficiencia y competitividad, Mavesa exploró una alianza estratégica en el área financiera, la misma que se concretó cuando la International Finance Corporation se convirtió en accionista de la firma. Esa estrategia se complementó con una campaña destinada a lograr la diversificación de la empresa, campaña que posteriormente se potenció con las decisiones que condujeron a la adquisición de empresas nacionales. De ese modo, en 1996 adquirió la empresa Yukery perteneciente a la Organización Diego Cisneros con la cual elevó de 100 a 150 su cartera de productos. Esta operación significó su transformación de una empresa productora de grasas y jabones, en una empresa fabricante de productos alimenticios y de limpieza. Merced a esa transformación, Mavesa incursionó en la producción de los siguientes bienes: grasas, jabones, salsas, agua mineral, achocolatados, jugos de frutas y compotas, la mayoría de las cuales constituyen productos de mayor valor agregado.

Por otro lado, con el propósito de continuar incursionando en el área andina, la firma a la cual estamos haciendo referencia, logró penetrar el mercado del Perú en 1997 a través de Richard O. Custer S.A., operación que significó contar con 8 mil comercios en forma directa (UCV, Facultad de Agronomía, 1997).

Adicionalmente, se menciona que el año 1997 constituyó para Mavesa un período de gran significación por cuanto logró su ingreso a la Bolsa de Nueva York (New York Stock Exchange, NYSE) y esta operación significó para ella, una mayor liquidez y una importante presencia en la comunidad de inversionistas. En 1998, alrededor de las dos terceras partes de los volúmenes negociados mensualmente se transaron en la referida bolsa, y la otra tercera parte se negoció en las Bolsas de Caracas, Electrónica de Venezuela y de Maracaibo. A pesar de su crecimiento, a finales de 1997 Mavesa empezó a ejecutar un proyecto de reestructuración con el fin de lograr el control eficiente de la variedad de negocios que hasta ese momento estuvo administrando. Esa reorganización se inició en octubre de 1998 bajo el criterio de dividir las operaciones en unidades de negocios, esto con el propósito de lograr dos objetivos fundamentales: 1) diferenciar las áreas operativas de las de apoyo y, 2) lograr mayores niveles de responsabilidad. Los procesos de reingeniería que fue menester realizar permitieron a Mavesa incrementar sus ventas anuales totales y lograr un crecimiento del 13% con respecto a 1999 (UCV. Facultad de Agronomía, 2000). Además, en cuanto concierne a la rama de alimentos, las referidas decisiones permitieron a esta firma mantener el liderazgo en margarina y en los siguientes rubros alimenticios: jugos (50%), bebidas achocolatadas (67%), mayonesa (47%) y vinagre (41%). En el año 2000 buscó, además, mejorar el valor de la empresa en la Bolsa de Nueva York con el lanzamiento de un plan de recompra de acciones por 45 millones de dólares.

Mientras ese dinamismo que se acaba de reseñar acontecía en la industria venezolana de grasas y aceites, Cargill adquirió en 1998 los activos de Gramoven (subsidiaria de Bunge and Born) y de esta manera no sólo lograba acrecentar su presencia en la rama de cereales de consumo humano, sino que empezó a compartir con Empresas Polar, un significativo segmento de ese mercado. Dentro de este mismo orden de ideas podemos indicar que Polar (que contaba con una nómina de 14.000 trabajadores y generaba empleo indirecto para unas 120.000 personas) hasta el año 2000, logró establecer sociedades con más de 15 empresas multinacionales, entre las cuales destacan Pepsico, Makro, Frito-lay, Banco Bilbao Vizcaya, Owens Illinois y Casino.

En otro orden de ideas, se indica que en el contexto dentro del cual se ubica este estudio, Nestlé inauguraba en el Estado Aragua una de las más modernas plantas de alimentos en América Latina, con la cual se proponía abastecer no sólo la demanda interna, sino también la de Colombia, Ecuador y las islas del Caribe.

¿Qué razones pueden justificar haber mencionado en esta parte del trabajo a las empresas Polar y Nestlé? En primer lugar, el hecho de que el 22 de enero de 2001 Polar lanzó una oferta pública de adquisición de acciones sobre 100% de Mavesa, acto al cual siguió el hecho relativo a que el siguiente mes, los representantes del Grupo Polar y de Mavesa introdujeron ante la Comisión Nacional de Valores la solicitud formal de la Oferta Pública de Adquisición (OPA), la cual a guisa de una entrega por capítulos fue de conocimiento público durante el transcurso del mes de febrero de 2001; en segundo lugar, la circunstancia por la cual la OPA Polar-Mavesa, empezó a convertirse en una contienda de grandes proporciones dentro del mundo empresarial venezolano por cuanto (según algunas fuentes financieras) la multinacional Nestlé (probablemente por el peligro que entrañaba al posible fortalecimiento de su posición en el mercado y la forma cómo este fortalecimiento podía incidir en sus políticas financieras) habría manifestado también su inclinación en disputar a Polar la adquisición de Mavesa. A estos hechos se sumaron posteriormente los comentarios sobre el interés por parte de Cargill y Unilever para realizar una oferta en el mismo sentido.

Finalmente, en las postrimerías de marzo de 2001, culminó la OPA lanzada por Polar sobre Mavesa. Mediante esta operación que constituyó un hecho sin precedentes en el mundo empresarial agroalimentario, Polar adquirió el 98% del capital accionario de Mavesa a un costo de 500.4 millones de dólares. Esta operación que fue financiada en parte por el City Bank y la Corporación Andina de Fomento, tuvo como agente de la oferta a Provincial Casa de Bolsa y contó con la asesoría de la Banca de Inversión J. P. Morgan. La operación significó, además, añadir a la estructura industrial de Polar, entre otros, los siguientes activos: cinco plantas de producción, así como una vasta red de distribución y una significativa plataforma comercial de exportación.

De esa manera, Polar se convirtió en el accionista casi absoluto de Mavesa debido a que logró una concentración accionaria ampliamente superior a la que detentaron sus anteriores fundadores y accionistas mayoritarios.

Durante el año fiscal al cual se está haciendo referencia, esta empresa adquirió acciones adicionales y con ello asumió, prácticamente, el liderazgo pleno en la rama de alimentos. Adicionalmente se señala que durante el transcurso del período 2001-2002, las ventas de la Unidad de Alimentos giraron alrededor de mil millones de dólares; sus utilidades operativas se incrementaron 54% y en particular, "Mavesa", incrementó su facturación 33% y la utilidad operativa subió 64%. Según el Ranking de empresas 2002 (Dinero, 2002), Polar logró ubicarse en el segundo lugar (con excepción de Petróleos de Venezuela cuyas ventas alcanzan la cifra de 46,250 millones de dólares) dentro del conjunto de empresas que operaban en el país.

Por las razones referidas hasta esta parte del artículo, el índice de concentración de la rama objeto de este estudio tuvo que haberse incrementado ostensiblemente y este hecho, sin lugar a dudas, repercutió sobre los “componentes” del llamado “circuito agroalimentario de grasas y aceites”, en particular, en los denominados “componente primario” (etapa agrícola) y “componente consumo”.

Tales repercusiones, serán analizadas en el próximo punto, dentro de las limitaciones de espacio que un documento de esta naturaleza impone.

### **3. IMPLICACIONES DE LAS REESTRUCTURACIONES ANALIZADAS SOBRE EL “CIRCUITO AGROALIMENTARIO VENEZOLANO DE GRASAS Y ACEITES”**

#### *3.1 Implicaciones para la producción de oleaginosas*

El panorama económico que enfrentó Venezuela a partir de 1989 (año de iniciación del Programa de Ajuste Estructural), repercutió significativamente sobre el dinamismo del sector agroalimentario en general (Morales, 1994 y 1995) y sobre el sector productor de cultivos oleaginosos, en particular. Mientras la industria venezolana de grasas y aceites mostraba el comportamiento descrito en el punto anterior, la producción nacional de oleaginosas, vale decir de materias primas para esa industria, no mostró ese mismo comportamiento debido a que el área sembrada disminuyó significativamente y, en consecuencia, la producción sufrió una reducción importante, tal como se puede deducir del análisis de los datos estadísticos publicados por el Centro de Información y Divulgación Estadística y Técnica del Ministerio de la Producción y el Comercio. Tales datos revelan una significativa disminución del área cultivada y de la producción de oleaginosas durante el período 1989-2002, con excepción de la Palma Aceitera, cultivo que empezó a manifestar un importante dinamismo a partir de 1991. Esos datos revelan además, que el ajonjolí también empezó a mostrar una ligera recuperación a partir de 1996.

#### *3.2 Implicaciones para las importaciones*

La disminución del área cultivada de oleaginosas y consecuentemente de su producción, además de haber contribuido a agudizar el desempleo en el sector rural, fue una razón más que suficiente para justificar las importaciones; en efecto, éstas se incrementaron al punto que el abastecimiento externo sobrepasó el 90%.

El significativo incremento de las importaciones (el aceite crudo de soya representa un 92% de las importaciones totales de aceites), que puede ser observado en el cuadro 5, obedeció al hecho expuesto anteriormente y al descenso también significativo de los precios internacionales de los productos agrícolas en general y de las principales materias primas utilizadas en el país para el proce-

samiento de grasas y aceites. En relación con este último aspecto, se señala que las informaciones estadísticas sobre el comportamiento de los precios internacionales procedentes del Banco Mundial (1993), las cuales toman como base el año 1990 y expresan los valores en dólares constantes, muestran que de un índice de 270 registrado en 1977, éste descendió a 85 en 1992. Ese mismo comportamiento del índice de precios durante el período que abarca desde 1993 a 2000, se incluye en el gráfico 1. De este gráfico, se puede deducir que los precios internacionales de los aceites y grasas a partir de 1997, empezaron a descender en forma significativa.

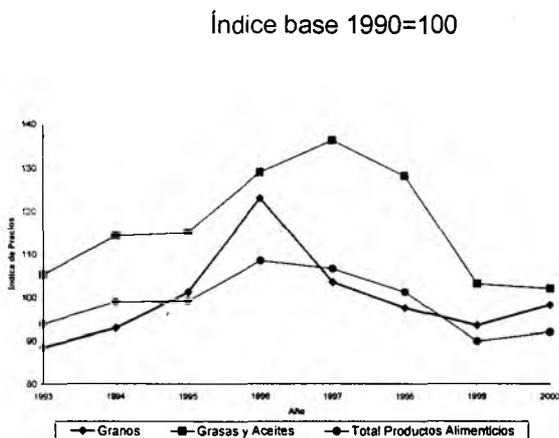
Dentro de las medidas de política agrícola emprendidas por el gobierno que asumió el poder en 1998, las importaciones de materias primas para cubrir el elevado déficit del abastecimiento de materias primas para el procesamiento de grasas y aceites siguieron su curso y esto no fue todo, sino que las mismas se realizaron con un dólar denominado "oficial" cuyo precio (desde la aplicación de la política de control de cambio) resultó ser menor al que empezó a prevalecer en el mercado paralelo.

Cuadro 5. Importaciones del aceite crudo o en bruto de soya, 1989-2002

Year	Volume (Kg.)
1989	95,516,945
1990	104,611,659
1991	126,528,892
1992	132,062,056
1993	118,185,064
1994	137,130,600
1995	154,797,488
1996	94,641,548
1997	143,238,602
1998	174,395,263
1999	243,241,166
2000	209,422,000
2001	171,056,000
2002	226,612,000

Fuente: OCEI, INE, Foreign Trade Yearbook.

Gráfico 1. Evolución del precio internacional de los productos alimenticios y de los aceites y grasas en el período 1993-2000 (en U.S. dólares constantes)



Fuente: Banco Mundial.

### 3.3 Implicaciones para los consumidores

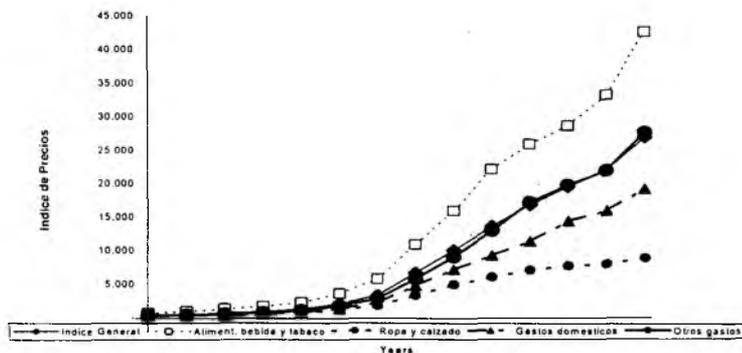
A pesar de las reiteradas prédicas del gobierno respecto a que la apertura comercial agrícola (concretamente las importaciones agrícolas), iba a detener el incremento de los precios de los alimentos, la inflación, por lo menos hasta 1999, continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos procesados (dentro de los cuales se incluyen los alimentos derivados de la industria de grasas y aceites) con insumos importados se siguió mostrando muy por encima del índice general de precios, hecho que puede ser observado en el gráfico 2. Como se tiene adelantado, tales importaciones acusaron un incremento relativo en virtud de la política de apertura comercial y las mismas determinaron dos efectos antagónicos: Por un lado, permitió mantener las ventas de los alimentos en niveles adecuados (debido a la inelasticidad precio de la demanda que acusan dichos alimentos) y, por el otro, continuó deprimiendo la producción nacional de materias primas para la fabricación de los principales alimentos consumidos en Venezuela.

En relación con ese último efecto, resulta necesario enfatizar que no obstante la prevalencia de algunos factores determinantes (como los siguientes: a) la aplicación de la política de apertura comercial; b) la tendencia declinante de los precios internacionales de las materias primas para el procesamiento de grasas y

aceites, las cuales constituyen un porcentaje significativamente alto en la correspondiente estructura de costos y; c) la sobrevaluación del signo monetario observada durante los últimos años), éstos no repercutieron ni dieron como resultado efectivas diferencias de precios en favor de los consumidores, tal como se puede apreciar en el referido gráfico 2. Por lo tanto, se podría postular que debido al alto grado de concentración de la industria de grasas y aceites, las importaciones de materias primas a precios más bajos que los de procedencia nacional (debido a la incidencia de los tres hechos señalados), permitió la generación de ganancias extraordinarias a favor de las empresas que operan dentro de Venezuela. Esta situación (cuya explicación se difiere para otra oportunidad), como se podrá suponer, habría contribuido a agudizar la grave situación alimentaria y nutricional por la cual viene atravesando la sociedad venezolana, en particular, aquellos sectores de menores recursos (Ledezma et al., 1999).

Complementariamente, se puede indicar que a pesar de que el actual gobierno trató de paliar la grave situación alimentaria y nutricional, mediante una diversidad de programas sociales, el índice de precios correspondiente al rubro de los alimentos y bebidas, continuó en ascenso (Banco Central de Venezuela, 2002).

Gráfico 2. Venezuela: Índices de precios al consumidor 1989-2002 (1984=100)



Fuente: Banco Central de Venezuela. Anuario Estadístico de Precios y Mercado Laboral.

Se concluye este artículo con una breve referencia al entorno económico y social dentro del cual, actualmente, se viene desarrollando la agroindustria de grasas y aceites. Al poco tiempo de haberse superado la ruptura del hilo constitucional que tuvo lugar el 11 de abril de 2002, ocurrió un "paro económico", entendiéndose por esto el hecho por el cual muchas empresas decidieron detener su producción. Pero eso no fue todo, a los pocos días de haber ocurrido ese suceso, los empleados de la principal empresa del país, Petróleos de Venezuela (PDVSA), decidieron tam-

bién declararse en huelga. El análisis de estos acontecimientos (que configuraron un grave problema no sólo de carácter económico y social, sino de índole político), requeriría de un espacio del cual no se dispone; en su lugar, se señala que superados tales hechos, el actual gobierno procedió a instrumentar, entre otras, las siguientes medidas: a) aplicar un control de cambios y de precios; b) incentivar la conformación de nuevos gremios económicos; c) participar en la importación directa de mercancías; d) incrementar el salario mínimo; e) aplicar impuestos al valor agregado y al débito bancario, así como a los activos empresariales.

Conjunto de medidas que configuraron lo que el gobierno ha convenido en denominar "Plan de Desarrollo Endógeno" para orientar la política industrial. Se trataría en síntesis de una visión del "desarrollo hacia adentro", que daría prioridad a la producción doméstica apoyándose en el control de cambio y de precios como instrumentos para el incentivo industrial. De esta forma, se propiciaría el fortalecimiento de la intervención del Estado en el conjunto de la economía, particularmente, en los procesos de producción, transformación, *distribución* y consumo de bienes agroalimentarios mediante medidas como el control de cambio y de asignación de divisas para la importación de materias primas para su procesamiento agroindustrial.

En ese contexto político surgió *Mercal C.A.* el 16.04.2003. Su constitución tuvo lugar dentro del marco del denominado "Plan de Desarrollo Económico y Social de la nación 2001-2007"; contexto político cuya característica notoria fue la presencia de una gran incertidumbre, por lo tanto la garantía de la "seguridad alimentaria" para la población de menores recursos era, prácticamente, una necesidad inaplazable; surgió además, en circunstancias caracterizadas por un drástico cambio en la esfera jurídica y política, como consecuencia de la aprobación y puesta en vigencia de una nueva *Carta Magna*, la cual no sólo expresa el proyecto político y los propósitos del Estado, sino que en su artículo 305 considera las premisas fundamentales de la *seguridad alimentaria*.

El impetuoso crecimiento mostrado por *Mercal* hasta la fecha y el hecho de que las bodegas móviles muestren una altísima penetración en los lugares más apartados, a fin de aproximarse lo más cercanamente posible a los consumidores, significa para los beneficiarios, en la práctica, una disminución significativa del precio de compra debido a que esos consumidores no sólo encontrarán productos a precios más atractivos, sino que sus costos de transacción se habrán reducido significativamente. En estas condiciones su expansión sería cada vez mayor porque habría logrado atraer cada vez más clientes y consecuentemente, tendería a restar a sus "competidores" (dentro de ellos a las propias empresas procesadoras de alimentos y aquellas que han logrado conformar lo que se ha convenido en denominar "gran distribución") un segmento del mercado cada vez mayor. Estos a fin de no continuar perdiendo su acceso al mercado, se verían obligados a nego-

ciar con Mercal. Por otra parte, la captación de un importante segmento del mercado (debido probablemente a sus enormes recursos financieros, la posibilidad de ofertar a los consumidores productos alimenticios a precios bajos, a la "competencia desleal", a la posibilidad de adquirir bienes de procedencia extranjera en condiciones favorables, a la estructura organizacional que sustenta esta empresa del Estado y, por supuesto, al impetuoso desarrollo mostrado hasta la fecha) permitiría asentar que se encuentra en óptimas condiciones (por lo menos temporalmente) para dirimir sus posibilidades en el mercado.

De ese modo, Mercal estaría también en condiciones de compartir la capacidad de *jerarquizar y dirigir progresivamente la dinámica del sector agroalimentario del país*; en otras palabras, en condiciones de formar parte importante del *Núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos complejos agroindustriales (en nuestro caso del Complejo Sectorial de Grasas y Aceites) que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano.

De los anteriores párrafos se deduce que el entorno dentro del cual se viene desarrollando esta rama de la industria agroalimentaria, resulta ser totalmente distinto al que prevaleció durante los hechos que conllevaron a la adquisición de Mavesa por parte de Polar y en consecuencia, el comportamiento de esta rama agroindustrial estará marcado por las características que viene asumiendo esta nueva realidad caracterizada por la presencia importante de la mencionada empresa del Estado.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Albrow, M. (1997), *The global age*, Stanford University Press, California.

Banco Central de Venezuela, *Anuario de Estadísticas, Precios y Mercado Laboral*, (varios documentos), Caracas.

Banco Mundial (varios años), *World Development Report*, Oxford University Press, New York.

Benko, G. B. (1990), *La dynamique spatiale de l'economie*, Editions de l'Espace Europeen, (Dir.), Paris.

Bonanno, A. and Constance, D. (2001), "Corporate strategies in the global era: The case of Mega-Hog Farms in the Texas Panhandle Region", *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*, Vol. 9, No. 1, pp. 5-28.

- Brasili, C.; Fanfani R. y Montini, A. (1998), "El sistema agroalimentario en Europa: Cambios estructurales a largo plazo", *Globalización y Sistemas Agroalimentarios*, María Bellorín (comp.), Fundación Polar, pp. 273-288, Caracas.
- Revista Dinero (2002), *Ranking de empresas*, Año 14, No. 173 (Noviembre), Publicación mensual del Grupo Editorial Producto, Caracas.
- El Nacional (1993), 17-10-1993, E-1, Caracas.
- Coles, J., (1993), *Intervención en el panel organizado con motivo de la realización del Foro: "La revolución en el sector agroalimentario mundial"*, Instituto de Estudios Superiores de Administración, Caracas, IESA, (octubre).
- Dacin, T.; Ventresca, M. y Beal, B. (1999), "The embeddedness of organization: dialogue & directions", *Journal of Management*, Vol. 25, No 3, pp. 317-356.
- Galliano, D., (2000), "Activités agricoles et agroalimentaires et développement local", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* 3, pp. 457-474.
- García, H., (1995), *Venezuela y los escenarios de integración de la Cuenca del Caribe*, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, Caracas.
- Goodman, D. (1997), "World-scale Process and Agro-Food Systems: Critique and Research Needs", *Review of International Political Economy*, Vol. 4, No. 4, pp. 663-687.
- Granovetter, M. (1985), "Economic action and social structure: the problems of embeddedness", *American Journal of Sociology*, Vol.9, No. 3, pp: 317-356.
- Green, R. (1993), *Principales tendencias de la reestructuración del sistema Alimentario mundial*, INRA, París.
- Green, R. y ROCHA DOS SANTOS, R. (1992), "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario", *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*, 32 (126), pp. 199-225.
- Green, R. y Scheller, B. (1999), "Les relations fournisseurs – distributors in France", *Question Agraria* 74, pp. 59-80
- Gutiérrez, A. (1998), *Reformas e integración económica: efectos sobre el Comercio exterior agroalimentario entre Colombia y Venezuela*, Caracas, Fundación Polar.
- (2000), *El comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia: Evaluación, principales problemas y perspectivas*. Caracas. CENDES, Universidad Central de Venezuela.

- Hirst P. y Zeitlin, J. (1990), "Specializzazione flessibile e postfordismo. Teorie, realtà e implicazioni politiche", *Meridiana* 9, pp. 155-201.
- Jhan, H-H. 1991. "Ajustes estratégicos de las empresas Agroalimentarias", *Revista de Estudios Agrosociales* 157 (3), pp.33-63.
- Kostava, T. (1999), "Transnational transfer of strategic organizational practices: a contextual perspective", *Academy of Management Review*, Vol. 24, No. 2, pp. 308-324.
- Labini, S. (1966), *Oligopolio y Progreso Técnico*, Ediciones OIKOS, Barcelona.
- Ledezma, T.; B. Pérez, M. Landaeta y A. Ortega (1999), "Venezuela en vísperas del año 2000. Diagnóstico de malnutrición y composición corporal asociado a condiciones socioeconómicas", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 5 (2), pp. 205-224, Caracas.
- McGrew, A. (1992), "A global society?", *Modernity and its Futures*, Stuart, Held and McGrew (eds.), Polity Press, Cambridge, Massachusetts.
- Manne C. (1965), "Mergers and the market for corporate control". *Journal of Political Economy*, 73, pp. 693-706.
- MINISTERIO DE AGRICULTURA Y CRÍA (1991), *Análisis del comportamiento de las oleaginosas en Venezuela, 1980-1991*, Caracas.
- MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO (2000), *Centro de Información y Divulgación Estadística y Técnica*, Caracas.
- Morales, Agustín (1977), *La tecnología y el capital extranjero en el Pacto Subregional Andino*, UCV, Postgrado en Desarrollo Rural, Maracay.
- (1985), "El complejo sectorial venezolano de grasas y aceites. Su inserción en el mercado mundial", *Potencial productivo de la Palma Africana en Venezuela. Alternativas de uso*, Montilla, J. y J. Rodríguez (eds.), UCV, Rectorado, Comisión de Estudios Interdisciplinarios, pp. 215-266 Maracay.
- (1994), "Los cambios en el entorno internacional y sus implicaciones para el Sector Agroalimentario Venezolano", *Agricultura y Sociedad*, 72, pp. 263-284.
- (1995), "El sector agroalimentario venezolano en el marco de los procesos de apertura e integración económica", *Indicadores socioeconómicos*, 9, pp. 7-49.
- Número (1993), "Ranking. Las más grandes de Venezuela. 1992", *Revista de Economía, Negocios, Mercadeo*, 579, pp. 3-36.
- OCEI, (Varias ediciones), *Encuesta Industrial*, República de Venezuela Caracas.

- (Varias ediciones), *Anuario de Comercio Exterior*, República de Venezuela. Caracas.
- Olmos, J. (1994), *Una contribución al estudio de la industria agroalimentaria de grasas y aceites*, UCV, Facultad de Agronomía, Maracay.
- Oman, Ch. (1996), *Los desafíos políticos: globalización y regionalización*, Fundación Friedrich Ebert, Lima.
- Perry, S. (1993), "La agricultura frente a los procesos de integración", *Revista Nacional de Agricultura*, 906, pp. 95-99.
- Piore, M. y CH. Sabel (1987), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York.
- Posada, M. y R. Devoto (1998), "La expansión de la Distribución minorista moderna", *Globalización y Sistemas Agroalimentarios, Libro de Resúmenes*, M. Bellorín (ed.), Fundación Polar, Caracas.
- Rodríguez-Zúñiga, M. y R. Soria (1992), "La articulación de las diferentes etapas del sistema agroalimentario: Situación y perspectivas", *El sistema agroalimentario ante el Mercado Unico Europeo*, Ediciones NEREA S.A., Madrid.
- Scherer F. M. (1988), "Corporate takeovers: the efficiency arguments", *Journal of Economics Perspectives*, 2 (1), pp. 69-82.
- Scherer, F. M y D. J. Ravenscraft (1987), *Mergers, sell-offs, and economy Efficiency*, The Brookings Institution, Washington, D.C.
- Steiner P.O. (1975), *Mergers. Motives, effects, policies*, University of Michigan Press, Michigan.
- UCV, (Varios años), *Soporte documental del proyecto Sistema Agroalimentario Venezolano*, archivos, Facultad de Agronomía, Maracay.
- Waters, M. (1995), "World-Class Production: Economic Globalization", *Globalization*, Routledge, NewYork.



## ALGUNAS CONSIDERACIONES SOBRE LOS PRINCIPALES INDICADORES DEL CAPITAL SOCIAL EN LOS ALBORES DEL SIGLO XXI VENEZOLANO

Herbert Koeneke<sup>1</sup>

Daniel Varnagy<sup>2</sup>

UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

### Resumen:

El crecimiento del capital social ha sido considerado a menudo como una panacea para enfrentar los males existentes en una sociedad. La realidad es que este fenómeno puede tener repercusiones positivas o negativas para el conjunto de sus miembros. En Venezuela, factores de largo arraigo, como la desconfianza interpersonal y la prevalencia del locus de control externo, han servido de obstáculo para la expansión de su vertiente positiva. Partiendo de estos antecedentes, se describe la situación actual de estas orientaciones y, sobre la base en estudios longitudinales de opinión pública realizados a lo largo de tres décadas (1973-2003), se exploran las perspectivas de evolución del capital social positivo.

**Palabras claves:** Capital social, confianza interpersonal, reciprocidad, radio de confianza, locus de control interno y externo, Venezuela.

### I. INTRODUCCIÓN

En este trabajo se analiza, con base en mediciones realizadas a lo largo de tres décadas, el desenvolvimiento de los principales factores que inciden en la conformación de las redes sociales que, según diversos autores (Bourdieu, 1983; Coleman, 1988; Inglehart, 1988 y 1990; Putnam, 2000, entre otros), constituyen el asidero de lo que se conoce como "capital social positivo". Existen diversos enfoques sobre el análisis del capital social y en general de la cultura política, que pueden ser reducidos en términos generales a dos: el cualitativo-etnográfico y el cuantitativo o de opinión pública. Hemos elegido para este trabajo el análisis cuantitativo, que permitirá mostrar cómo han evolucionado los valores de los elementos del capital social indagados y medidos en diversas encuestas a lo largo de esos treinta años (1973-2003).

El capital social, entendido como aquellas redes interpersonales en las que las relaciones entre sus miembros o participantes están regidas por normas de

---

<sup>1</sup> hkoeneke@usb.ve / <sup>2</sup> dvarnagy@usb.ve

reciprocidad y de confianza, ha tendido a ser evaluado en términos fundamentalmente positivos en virtud de que dichas conexiones redundan a favor de cada uno de ellos en forma individual y, por ende, del grupo en su conjunto. No obstante, como lo ha indicado Robert Putnam (2000: 20), ese capital puede generar externalidades que afectan, en términos de costos y/o beneficios, a otros individuos que no integran o forman parte de dichas redes.

Estas repercusiones o externalidades sobre terceros, de signo positivo o negativo, hacen del capital social un elemento neutro desde una perspectiva general o global. Y, de hecho, así fue planteado en 1988 por James Coleman, quien es considerado, luego de que el concepto fuese acuñado por L. J. Hanifan en 1916, como su principal divulgador y popularizador entre la comunidad académica. De acuerdo con la visión de Coleman, "la presencia de capital social facilita el logro de los objetivos de los actores, tanto si ellos son moral y socialmente deseables, como si no lo son" (Greeley, 1997: 589).

Aunque precisar o evaluar la deseabilidad de los objetivos perseguidos por los miembros de una red puede parecer a menudo una tarea muy sencilla o evidente, algo casi intuitivo, varios criterios objetivos han sido propuestos para distinguir el capital social positivo del negativo. Francis Fukuyama, por citar un caso, ha señalado que si bien las normas que producen capital social deben incluir virtudes como la veracidad y la honestidad, es el alcance o el radio de confianza de dichas normas de cooperación lo que define su impacto social. A manera de ejemplo, este autor señala que "la Mafia y el Ku Klux Klan forman parte de la sociedad civil norteamericana; ambas poseen capital social y ambas son negativas para la salud de la sociedad en su conjunto" (Fukuyama, 2000: 100). El alcance de la confianza interpersonal, reducida a pequeños grupos delincuenciales en el primer caso y racistas en el segundo, define la negatividad de este capital social.

Robert Putnam, por su parte, ha distinguido entre la construcción de redes inclusivas, capaces de ampliar las identidades de sus integrantes (*bridging*), y el enlace o creación de redes excluyentes (*bonding*), que refuerza identidades intra-grupales específicas o limitadas. En el primer caso, el capital social puede ampliar las conexiones personales y las acciones de reciprocidad, mientras que en el segundo, al "generarse una fuerte lealtad interna (*strong in-group loyalty*), se pueden generar también fuertes antagonismos frente a otros (*strong out-group antagonism*)" (Putnam, 2000: 23). El Movimiento de los Derechos Civiles en Estados Unidos es citado por el autor como un ejemplo del primer tipo, en tanto que los grupos de fraternidades étnicas y los exclusivos country clubs son mencionados como ejemplos del segundo.

Otro autor, Pierre Bourdieu (1983), considera al capital social como el recurso utilizado por los miembros de la sociedad para ejecutar estrategias conducentes al mantenimiento o el cambio de posiciones jerárquicas dentro de las estructuras sociales. Esto significa, en el caso que nos ocupa, que un manejo ético, en el sentido kantiano, contribuiría a la creación y consolidación de redes de relaciones positivas, conocidas como "capital social positivo".

## II. CONCOMITANTES DEL CAPITAL SOCIAL POSITIVO

Si el capital social consiste en la existencia de redes de individuos que interactúan sobre la base de la confianza y de la reciprocidad, su versión o tipo positivo se halla asociado, más allá de su radio de confianza o carácter inclusivo, con diversos factores antecedentes y consecuentes que contrastan con los del tipo negativo y que sirven, por consiguiente, para diferenciar al uno del otro. Los mencionados a continuación, que serán objeto de análisis en este trabajo, se encuentran entre los de mayor importancia para una sociedad desde una perspectiva global:

1. La presencia de elevados niveles de confianza interpersonal, capaces de promover patrones generalizados de reciprocidad, basados en el siguiente razonamiento: "Hoy haré esto por ti, sin esperar de tu parte un retorno específico por ello, pero con la convicción de que alguien hará algo por mí a lo largo del camino" (Putnam, 2000: 21).
2. Una extensa membresía en asociaciones voluntarias que persigan objetivos de amplia aceptación ciudadana, es decir, con fines de interés común.
3. La prevalencia entre la mayoría de la población del locus de control interno, es decir, la creencia de que los eventos que afectan a los individuos se hallan bajo el control y la responsabilidad de cada uno de ellos, gracias a sus conocimientos, habilidades y comportamiento. Las personas caracterizadas por el locus externo atribuyen, en contraste, la ocurrencia de tales eventos a la suerte, al azar o a poderes que se encuentran fuera de su control (Worchel y Cooper, 1976: 90).

## III. LA CONFIANZA INTERPERSONAL

Este factor no solo promueve, como se apuntó, una conducta de reciprocidad extensiva o generalizada, sino que tiene además repercusiones sobre la cultura en general y sobre la cultura política en particular. La participación en movimientos y organizaciones políticas, por ejemplo, supone que las personas prevén o anticipan un comportamiento cooperativo y de apoyo mutuo como lo esencial o característico de sus miembros, es decir, que se confía en ellos; la

desconfianza interpersonal, por el contrario, inhibe o limita la decisión de participar en el ámbito político (Gergen y Ullman, 1977: 424).

Esta desconfianza también ha sido asociada con el criticismo y el escepticismo ciudadano hacia los políticos y hacia los gobiernos: si no se confía en las intenciones y responsabilidades de los demás en términos generales, resulta poco probable que se pueda creer en las intenciones de gobernantes y opositores o que se evalúen favorablemente sus ofertas y sus acciones o logros.

En Venezuela, desde que se iniciaron los estudios empíricos y sistemáticos de opinión pública en 1973, la expresión de desconfianza interpersonal ha sido muy elevada, habiendo ascendido entonces a 91% el número de quienes, dentro de una muestra representativa nacional, señalaban que se debe "pelar el ojo" antes que confiar en los demás. Adicionalmente, 84% de los encuestados coincidía con la afirmación de que si uno se descuida, otros sacarán provecho de ello (Baloyra y Martz, 1979). Aunque los niveles de desconfianza han tendido a disminuir muy gradualmente desde entonces, todavía resultan elevados al compararlos con los de otros países. Por ejemplo, en Estados Unidos, un estudio del National Opinion Research Center (NORC) halló que, en 1972, el 52% de una muestra representativa de su población se inclinaba por la opción de desconfianza ("Uno nunca es lo suficientemente cauteloso en el trato con los demás"), frente a la opción de confianza ("Se puede confiar en la mayoría de las personas"), cifra negativa que se incrementó a 59% en 1994 (Lane, 2000: 27).

A continuación se presentan datos que si bien evidencian una tendencia declinante de la desconfianza interpersonal entre los venezolanos, también dejan en claro que esta orientación continúa siendo claramente mayoritaria, lo que repercute de manera negativa en el crecimiento o expansión del capital social positivo.

Tabla No. 1: Confianza interpersonal

	<i>EMV 1996</i>	<i>Redpol 1999</i>	<i>EMV 2000</i>
<i>Respuestas</i>			
Sí se puede confiar en la gente	14%	14%	16%
No se puede confiar en la gente	86%	86%	84%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>
<b>n</b>	<b>1200</b>	<b>1200</b>	<b>1200</b>

Fuente: Estudio Mundial de Valores (1996, 2000) y RedPol (1999) en Varnagy (2003).

Con respecto al criticismo y al escepticismo político, que han sido vinculados con la desconfianza interpersonal, los datos recabados en 1973 por los autores citados resultan contundentes. Así, ante la pregunta de si los gobiernos de los últimos 15 años han hecho lo correcto, 69% respondió que pocas veces o casi nunca, mientras 25% se inclinaba por contestar que casi siempre o con frecuen-

cia lo habían hecho. Las opiniones sobre los políticos resultaron aún más negativas: mientras 81% apoyaba la proposición de que “los políticos siempre engañan a la gente”, apenas 11% la rechazaba. En relación con las organizaciones partidistas, 74% estuvo de acuerdo con la afirmación de que éstas “siempre están controladas por un pequeño grupito que sólo se ocupa de sus intereses”, en contraste con 12% que manifestaba su desacuerdo con ella. Finalmente, a pesar de que 1973 era un año electoral, sólo 22% de los encuestados afirmó haber hecho algún tipo de trabajo voluntario por su partido o candidato favorito, frente a 78% que dijo no haberlo hecho (Baloyra y Martz, 1979).

Para 1996, el 84% de una muestra representativa del Área Metropolitana de Caracas decía desconfiar de los partidos políticos, frente a 16% que alegaba confiar en ellos (Consultores 21, 1998). En 2003, casi las tres cuartas partes (74%) de los integrantes de una muestra de la población nacional expresaba poca o ninguna confianza en los partidos políticos, en contraste con 5,1% que les confería mucha o bastante confianza y 19,1% que les otorgaba algo de confianza (Vargas y Reverón, 2003) Estos datos ponen en evidencia que la marcada orientación crítica y escéptica de los venezolanos hacia lo político es muy anterior al llamado auge de la antipolítica, esto es, de la crítica aguda y sostenida al *establishment* partidista y gubernamental a través de los medios de comunicación social, que se habría iniciado en la década de los ochenta a raíz de eventos como el llamado “viernes negro” de 1983 y “el caracazo” de 1989.

Conviene destacar, antes de concluir esta sección, que la falta de confianza interpersonal, además de su impacto promotor del escepticismo político, ha sido vinculada con el proceso que en Venezuela se denominó “cogollismo”, es decir, la toma de decisiones por las cúpulas partidistas sin consultar con los funcionarios medios y con las bases militantes, cuyos conocimientos, intenciones e influencia eran a menudo desestimados por la alta “nomenklatura”. Esta discrecionalidad de los jefes partidistas ha alentado también la llamada política de los “cambures”, traducida en la contratación de personal excedente y a menudo no calificado, pero integrado a las redes clientelares de dichas cúpulas (cf Rusque, 2005: 199). Una dinámica como esta, de exclusión de funcionarios competentes y de inclusión de allegados o amigos, se ha traducido en ineficientes “políticas de conciliábulo”, sujetas inevitablemente a remiendos o enmiendas ulteriores (Grupo Roraima, 1987).

#### **IV. LA MEMBRESÍA EN ASOCIACIONES VOLUNTARIAS CON OBJETIVOS DE INTERÉS COMÚN**

La pertenencia o participación ciudadana en organizaciones sin fines de lucro y promotoras del interés común ha sido tradicionalmente baja en Venezuela.

En este sentido, un estudio realizado por Consultores 21 a mediados de la década pasada para la Fundación Pensamiento y Acción (1996), encontró que sólo el 37% de una muestra representativa de los habitantes de Caracas, Maracaibo y Mérida decía pertenecer o participar en algún tipo de organización social. Las Iglesias fueron las instituciones con mayor grado de pertenencia o afiliación, con un 51% dentro del 37% que se identificaba como participante o miembro, lo que equivale al 18,9% del total de los encuestados. Los clubes o asociaciones deportivas ocuparon el segundo puesto (24% de los auto-definidos como participantes, equivalente al 8,9% del total de la muestra), seguidos por los sindicatos y asociaciones profesionales (23% y 8,5%, respectivamente) y por las asociaciones de vecinos (20% y 7,4%).

Más recientemente, en 2003, un estudio ya citado con una muestra probabilística de la población nacional arrojó los siguientes resultados: 26% de los entrevistados decía participar en organizaciones religiosas, frente a 74% que decía no hacerlo; 25% lo hacía en el caso de actividades deportivas y recreativas, mientras 75% afirmaba no tomar parte en ellas; 20% declaraba participar en juntas de vecinos o de condominio, en tanto que 80% no participaba en ellas; 19% y 81% fueron las respuestas afirmativa y negativa, respectivamente, en lo relativo a actividades educativas, artísticas o musicales; y 15% frente a 85% en el caso de acciones comunitarias para enfrentar problemas de pobreza, empleo y vivienda (Vargas y Reverón, 2003).

Aunque la pertenencia a organizaciones religiosas y las actividades realizadas en su seno han encarnado o representado la participación cívica más extendida entre los venezolanos durante la última década (involucrando a una cifra de entre 19 y 26% de la población), sus niveles son bajos en términos comparados. En Estados Unidos, por ejemplo, la membresía en organizaciones religiosas fluctuó entre 64 y 59% en los años que van de 1960 a 1990 (Bennett, 1994: 115). Esta diferencia tiene el potencial para promover, a su vez, diferencias en los niveles de capital social positivo existentes en una y otra nación, ya que, como lo ha indicado un reconocido especialista, las iglesias constituyen un "importante incubador de habilidades y normas cívicas, de intereses comunitarios y de reclutamiento cívico", además de que el involucramiento religioso es "un fuerte predictor de trabajos voluntarios y de filantropía" (Putnam, 2000: 66-67).

Es preciso señalar, finalmente, que en Venezuela algunos movimientos y organizaciones de la sociedad civil orientadas a promover la participación y la inclusión ciudadana para el logro de objetivos de interés común fueron a veces boicoteadas o sometidas a interferencias por organizaciones con fines muy particulares o sectarios, es decir, generadoras de capital social negativo. Tal ha sido la experiencia del movimiento vecinal, que tanto en el caso de la Federación de Asociaciones de Comunidades Urbanas (FACUR), fundada en 1971, como en el

de la Escuela de Vecinos, creada en 1980, fueron víctimas de la injerencia o penetración por partidos políticos, con fines esencialmente electorales (Ellner, 1999). Es justo anotar, no obstante, que existen otras experiencias obviamente exitosas de capital social positivo, como las ferias de consumo familiar iniciadas en el estado Lara en 1984 (cf. Kliksberg, 2000).

## V. LA PREVALENCIA DEL LOCUS DE CONTROL INTERNO

La creencia o convicción sobre las capacidades propias para controlar o incidir en las situaciones y eventos que cada uno enfrenta o que debe enfrentar a lo largo de su vida tiene, como se ha dicho, una influencia decisiva sobre la participación ciudadana y, por ende, sobre el capital social prevaleciente en una comunidad. En este sentido, cuando la mayoría de las personas se hallan conscientes de sus habilidades y cuentan con la voluntad para enfrentar y tratar de resolver los problemas que las afectan individual y colectivamente (locus de control interno), se observa una tendencia a la proactividad, a la creación de redes sociales para solucionar los problemas y, por consiguiente, a la expansión del capital social positivo. Por el contrario, si la convicción mayoritaria es la de que dichos eventos son producto de factores o fuerzas no controlables por ellos, sino que obedecen al destino, a la suerte o a la influencia de algunos poderosos (locus de control externo), se genera una tendencia a la reactividad en lugar de la proactividad, así como a la alienación y a los sentimientos de desesperanza o indefensión (cf. Mayo y Rotter, 1974).

En la Venezuela de finales de los años 90, según un estudio sobre las causas de la pobreza realizado por investigadores de la Universidad Católica Andrés Bello con una muestra de más de 14.000 personas, el 58% de los entrevistados fue ubicado en la categoría de externos, mientras el 42% restante lo fue en la categoría de internos (UCAB, 2004: 84)<sup>2</sup>.

El hecho de que una proporción mayoritaria de la población esté caracterizada por el locus de control externo puede convertirse en una limitación para que se expandan las redes sociales inclusivas y recíprocas, es decir, las bases del capital social positivo, al inhibir conductas proactivas; pero además tiene el potencial para promover el pesimismo y la desesperanza colectiva (cf. Lane, 2000: 30). Lo cual prepara el terreno, a su vez, para reforzar expectativas dadas y comportamientos peticionistas entre los sectores mayoritarios de orien-

---

<sup>2</sup> En un análisis previo con la misma muestra, publicado en 1999, Mikel de Viana, sj, al dicotomizar las respuestas relacionadas con la escala de locus de control, había contabilizado 88% de externos y 12% de internos, cf. UCAB (1999).

tación externa, con su contraparte de liderazgos y gobernantes paternalistas y de partidos políticos marcadamente clientelares. De nuevo, el estudio de Baloyra y Martz resulta ilustrativo al respecto: en 1973, el 84% de los venezolanos identificaba al sector público o estatal como el más idóneo para resolver los principales problemas del país (inflación, desempleo, delincuencia), en tanto que el 63% también lo consideraba como el principal actor para resolverles sus problemas personales. Sorprendentemente, no hubo diferencias estadísticamente significativas en las respuestas de las distintas clases sociales; en otras palabras, "la creencia de que el Estado tiene la responsabilidad primaria en la solución de los problemas personales y nacionales no está asociada con la estratificación social" (Baloyra y Martz, 1979: 59).

Treinta años después de realizado ese estudio, valga la acotación, el trabajo de Vargas y Reverón (2003) demostró no solo que la desconfianza en los partidos políticos permanecía en niveles muy elevados y que la participación ciudadana en organizaciones sociales era relativamente baja, sino también que los venezolanos encuestados expresaban significativamente más desconfianza (42%) que confianza (24%) en las organizaciones de la sociedad civil.

## VI. PERSPECTIVAS

Los elevados niveles de desconfianza interpersonal, detectados ya en el estudio *benchmark* de 1973, y la prevalencia del locus de control externo entre la población, sumados a la tradicional apatía para participar en instituciones sociales con objetivos comunes, representan los principales obstáculos para la expansión del capital social positivo en Venezuela. Si a ello se suman una retórica populista entre la dirigencia política y una gestión paternalista de los gobernantes, el resultado probable es el fomento de redes o conexiones con repercusiones negativas para la sociedad en su conjunto.

Desde el 2003, el actual gobierno ha venido ejecutando una serie de programas, con el nombre de "misiones", para tratar de resolver problemas en áreas como la alimentación, la salud, la educación y el desempleo. Desde una perspectiva proselitista y electoral, es indudable que el resultado de esos programas ha sido beneficioso para el gobierno y para los sectores, especialmente populares, que se han beneficiado de ellos. De este modo, un estudio de DataAnálisis realizado en junio de 2005 encontró que 47% de los venezolanos hacían compras en Mercal, la misión destinada a la provisión y venta de productos alimenticios, con el 93% de ellos habiendo expresado satisfacción por el servicio que se les prestaba y por el precio de los productos que adquirirían (Barreiro, 2005: 2-1).

Por otra parte, en el Nuevo Mapa Estratégico, constituido por diez grandes objetivos y presentado por el Presidente Hugo Chávez en noviembre de 2004, se planteó como uno de ellos el avance rápido y continuo en la construcción de un nuevo modelo democrático de participación popular. Como objetivos específicos se enumeraron, entre otros, la construcción y consolidación de grupos y organizaciones que echen las bases para una nueva estructura social: reservas, unidades de batalla electoral (UBE), unidades de batalla endógenas como eventuales reemplazos de las anteriores, participación estudiantil en las misiones, creación del Ministerio de Participación Popular.

El Frente Francisco de Miranda, creado durante el segundo semestre de 2003 e inspirado en la Escuela de Luchadores Sociales de La Habana, encaja dentro de ese conjunto de organizaciones. Sus integrantes han sido enviados a Cuba para ser entrenados durante dos meses y medio y, a su regreso, incorporados en las distintas misiones que el gobierno implementó a partir de ese año. Según estimaciones periodísticas, unos 45.000 jóvenes habían sido incluidos en el Frente para mediados de 2006. Su desempeño en algunas de esas misiones, como la Misión Identidad, fue exitoso, habiendo logrado, en ese caso específico, ceder a 15 millones de personas a lo largo de tres años (Botía, 2006).

No obstante, ya para esta última fecha, apenas la tercera parte de los entrenados e incorporados al Frente durante el trienio permanecían en él. Denuncias de corrupción, de amiguismo y de mal manejo de las dietas asignadas a sus miembros (Bs. 350.000 mensuales), sumadas a divergencias ideológicas, se han traducido en masivas dimisiones y expulsiones (Ibid). La confianza y reciprocidad que contribuyen a generar capital social parecen haber estado ausentes de esta institución.

Con los Círculos Bolivarianos, cuyos primeros miembros fueron juramentados el 17 de diciembre de 1999 en un acto público en la Avenida Bolívar de Caracas, ha sucedido algo similar. La falta de recursos financieros, las manifestaciones de desconfianza entre sus miembros y dirigentes, así como los enfrentamientos con líderes de partidos políticos oficialistas condujeron a su fragmentación organizativa, habiendo dado paso a tres agrupaciones independientes entre sí: el Frente Nacional de Círculos Bolivarianos (FNCB), la Unión Nacional de Círculos Bolivarianos (UNCB) y la Red Nacional de Círculos Bolivarianos (RNCB). Esta última, de acuerdo con sus voceros, ha establecido una alianza con el Partido Comunista de Venezuela (PCV) para promover el sufragio por esta organización en comicios venideros y se hallaba en proceso de creación de comandos de defensa popular para enfrentar a quienes pretendieran boicotear las elecciones presidenciales de diciembre de 2006.

A manera de conclusión se puede señalar que los reducidos niveles en los indicadores básicos del capital social positivo, puestos en evidencia tanto por los estudios de opinión pública iniciados en 1973 y continuados a lo largo de más de tres décadas, como por los reportajes investigativos publicados en medios de comunicación social, no permiten ser muy optimistas con respecto a su inminente mejoría. No obstante, intentar mejorarlos constituye un importante reto para la dirigencia política y social del país.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baloyra, Enrique y J. Martz (1979), *political attitudes in Venezuela: societal cleavages and political opinion*, University of Texas Press, Austin.
- Barreiro, Raquel C. (2005), "47,2% de la población hace compras en establecimientos de Mercal", *El Universal*, 31 de julio de 2005, 2-1, Caracas.
- Bennett, William (1994), *The index of leading cultural indicators*, Simon & Schuster, New York.
- Botía, Alejandro (2006), "El Frente Francisco de Miranda", *Últimas Noticias*, 16 de julio, Caracas.
- Bourdieu, Pierre (1983), "Forms of capital", *Handbook of theory and research for the sociology of education*, J. C. Richards (ed)., Greenwood Press, New York.
- Coleman, J. C. (1988), "Social capital in the creation of human capital", *American Journal of Sociology* 94, S95-S120, Chicago.
- Consultores 21 (1998), "De confianza e inconformidad", *Percepción 21*, Informe Analítico para Veneconomía Mensual, septiembre, Caracas.
- Ellner, Steve (1999), "Obstáculos a la consolidación del movimiento vecinal venezolano: La brecha entre lo nacional y lo local", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 5, No. 1, Caracas.
- Fukuyama, Francis (2000), "Social capital", *Culture Matters*, editado por Lawrence Harrison y Samuel Huntington, Basic Books, New York.
- Gergen, Kenneth y M. Ullman (1977), "Socialization and the characterological basis of political activism", *Handbook of Political Socialization*, editado por Stanley Renshon, The Free Press, New York.

Greeley, Andrew (1997), "Coleman revisited. Religious structures as a source of social capital", *American Behavioral Scientist*, Thousand Oaks, Vol. 40, No. 5, March-April.

Grupo Roraima (1987), *Más y mejor democracia*, Cromotip, Caracas.

Inglehart, Ronald (1988), "The renaissance of political culture", *American Political Science Review*, Vol 82, No. 4, Washington.

— (1990), *Culture shift in advanced industrial society*, Princeton, Princeton University Press, New Jersey.

Kliksberg, Bernardo (2000), "El rol del capital social y de la cultura en el proceso de desarrollo", *Capital Social y Cultura: Claves Estratégicas para el Desarrollo*, compilado por B. Kliksberg y Luciano Tomassini, FCE/ BID, Buenos Aires.

Lane, Robert (2000), *The Loss of Happiness in Market Democracies*, New Haven, University Press, Yale.

Mayo, Pearl y J. Rotter (1974), "A personality correlate of social action", *Concepts in Psychology*, editado por P. Mussen y M. Rosenzweig, Mass D.C Heath and Co, Lexington.

Pensamiento y Acción (1996), *Cultura Democrática en Venezuela*, Consultores 21, Caracas.

Putnam, Robert (2000), *Bowling Alone*, Touchstone Books, New York.

Rusque, Ana M. (2005), "Capacidad emprendedora y capital social", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. 11, No. 2, Caracas.

UCAB (1999), *Pobreza: Un mal posible de superar*, UCAB/ Ex Libris, Caracas.

— (2004), *Detrás de la pobreza*, UCAB/ Ex Libris, Caracas.

Vargas, Adolfo y Reverón, Zaira (2003), "Sondeo paralelo 2003: Opiniones y valores políticos de los venezolanos. Presente y futuro de nuestra democracia", *VICC/ Banco de Datos Poblacionales*, Universidad Simón Bolívar, Caracas.

Varnagy, Daniel (2003), *Capital social y aspectos relacionados con la cultura política del venezolano*, Tesis Doctoral (Mención sobresaliente), Universidad Simón Bolívar, Caracas.

Worchel, Stephen y Cooper, Joel (1976), *Understanding Social Psychology*, Homewood, The Dorsey Press, Illinois.



## UN ESTUDIO DEL INGRESO FAMILIAR A TRAVÉS DEL AHORRO

Alfonso Cáceres<sup>1</sup>

Linda Núñez<sup>2</sup>

Daysi Rodríguez<sup>3</sup>

Carmen Montero<sup>4</sup>

UNIVERSIDAD DE ORIENTE

### Resumen:

Esta investigación, desarrollada en el estado Anzoátegui (Venezuela), analiza el ingreso real de hogares en función del ahorro. La información se obtuvo a través de entrevistas a una muestra representativa de 417 jefes de familias; a los cuales se les indagó acerca de los cambios en su ingreso real a través de la variación en la distribución porcentual en los gastos de los siguientes rubros: alimentación, vivienda y servicios, educación y salud, recreación y ahorro en un período de un año (2003-2004). No se le solicitaron datos nominales acerca del ingreso mensual de sus hogares para lograr la mayor sinceridad y privacidad en la información aportada.

Se aplicó la prueba t para datos relacionados apareados con alta significancia estadística en los resultados. Además, se verificó que factores no modificables de los jefes de familias tales como el género, la edad, el estado civil, el tipo de empleo, ciudad de residencia e integrantes del hogar no afectan los valores generales.

Los resultados arrojan que los gastos de recreación y ahorro disminuyeron y se trasladaron hacia alimentación, vivienda y servicio, en concordancia la teoría de las perspectivas y el modelo de dos períodos; posiblemente como consecuencia de un impacto negativo de un 11,5% en los niveles del ingreso real. Esto es consistente con la información aportada por las familias y el Banco Central de Venezuela que refleja una disminución del 13,13% para el período en estudio. Se constata que el nivel de ahorro puede medir la capacidad del ingreso familiar.

**Palabras claves:** Ahorro, ingreso real, Venezuela.

### INTRODUCCIÓN

La tasa de ahorro personal es la parte porcentual de la renta disponible que no se consume. Estudios económicos resaltan que la renta es el principal determinante del consumo y del ahorro. Los ricos ahorran más que los pobres, tanto en términos absolutos como en términos porcentuales. Las personas muy pobres no pueden ahorrar nada; agotan todo su ingreso e incluso tienden a endeudarse, es decir a desahorrar. Camilo Silva, Vicepresidente Técnico de Camacol de Colombia plantea que los cambios del ingreso real son proporcionales a las variaciones en la tasa de ahorro.

<sup>1</sup> escaceres@cantv.net / <sup>2</sup> lnunez@anz.edo.edu.ve / <sup>3</sup> rsabinou@cantv.net / <sup>4</sup> carmon31@cantv.net

Por otro lado, Marcos Robles (1999) habla sobre el problema de la subdeclaración en las encuestas de los ingresos de hogares. En el mismo sentido, el Director del Instituto de Estudios Laborales y Empresariales para Latinoamérica con sede en México expresó, en entrevista a CNN en español en marzo de 2004, que a ellos se les dificulta captar los ingresos reales de las personas porque evitan dar la información fielmente, generalmente por motivos tributarios, personales, etc. Por último, la empresa General Electric de USA (2003) aplica un cuestionario, donde trata de capturar la potencialidad de un cliente a través de su nivel de ahorro, y lo usa como indicador de capacidad de ingreso.

Por consiguiente en este estudio se pretende medir los cambios en el ingreso real de las familias a través de un indicador sustituto o indirecto como por ejemplo el ahorro familiar. La metodología desarrollada pretende mejorar sesgos ocasionados por procedimientos tradicionales en la recolección de información del ingreso familiar.

Una de las decisiones claves que deben tomar las personas es como repartir su ingreso entre el consumo y el ahorro. Esta decisión afecta su bienestar económico en el tiempo. Las familias que deciden consumir más en el presente ahorran menos, y por tanto, tendrán que consumir menos en el futuro. Viceversa, las familias que optan por consumir menos ahora, podrán consumir más en el futuro. En esto consiste el modelo económico de consumo de dos períodos: presente y futuro.

El gasto del ingreso familiar se distribuye en función de las necesidades prioritarias de alimentación, vivienda y servicio, educación y salud, recreación y el ahorro. Cuando disminuye el ingreso familiar por ejemplo, el efecto esperado está en función de la teoría de las perspectivas<sup>2</sup>. En las familias de clase media y baja, una caída en el ingreso tiende a afectar inicialmente al ahorro y a la recreación, posteriormente a salud, educación, servicio y por último a la alimentación que es la necesidad primaria por excelencia.

## MATERIALES Y MÉTODOS

### *Marco operacional*

Bajo la relación anteriormente expuesta entre ingreso, consumo y ahorro; se llevó a cabo esta investigación adaptando la estructura del gasto familiar plan-

---

<sup>2</sup> Daniel Kahneman y Amos Tversky (1979) interpretan la teoría de las perspectivas que se basa en las toma de decisiones de las personas bajo incertidumbre.

teada en un estudio realizado por la Universidad de Cuenca de Ecuador sobre "el impacto social de la política de subsidios sociales básicos (1982-1999)", donde se considera que el destino de los gastos mensuales de los hogares se distribuye entre los siguientes rubros: alimento, vivienda, electricidad, agua, alcantarillado, teléfono, gas, gasolina, transporte, educación, salud, vestido, recreo y otros.

### *Ficha técnica del trabajo*

Universo en estudio: jefes de familia, de sexo masculino y femenino, mayores de 20 años. Mayoritariamente las familias son de clase media y baja.

Cobertura geográfica: Barcelona, Puerto La Cruz y Lechería. Estado Anzoátegui. Venezuela.

Tamaño de la muestra: 417 personas.

Tipo de muestreo: aleatorio estratificado por ciudad y autoponderado por sexo, edad, estado civil, tipo de empleo y número de integrantes del núcleo familiar.

Recolección de la información: mercado municipal, principal centro comercial y las dos principales paradas de colectivos tanto para Barcelona como para Puerto La Cruz. Los dos principales centros comerciales de Lechería (la población de esta ciudad está conformada mayoritariamente de un solo tipo de nivel social).

Tipo de encuesta: entrevista personal.

Fecha de campo: 03 al 06 de octubre del 2004.

Nivel de confianza en resultados: 95 %

Error del muestreo: 5,72 %

### *Instrumento de recolección de los datos*

Un cuestionario compuesto de:

Seis preguntas (cuadro No. 1) relacionadas con características fijas del entrevistado: sexo, edad, estado civil, dependientes de la familia, tipo de empleo y ciudad.

Cuadro 1. Categorización de las variables fijas

<i>Variables Fijas</i>	<i>Etiqueta</i>	<i>Código</i>
Sexo	Masculino	1
	Femenino	2
Edad	20-30	1
	31-40	2
	>41	3
Estado civil	Casado	1
	Soltero	2
	Divorciado	3
	Viudo	4
Tipo de empleo	Fijo	1
	Ocasional	2
	Pensionados	3
Integrantes del núcleo familiar	1-3	1
	4-6	2
	> 6	3
Ciudad de residencia	PLC	1
	Barcelona	2
	Lechería	3

Fuente: Estudio distribución del gasto familiar en Barcelona-Puerto La Cruz-Lechería. 03-06/10/2004.

Cinco preguntas sobre la distribución del gasto actual (octubre del 2004) en alimentación, vivienda y servicios, educación y salud, recreación y ahorro (cuadro No. 1).

Cinco preguntas sobre los gastos de hace 1 año (octubre del 2003) referidos a los aspectos mencionados (cuadro No. 2).

Cuadro 2. Categorización de las Variables Explicativas

<i>Variables dependientes</i>	<i>Etiqueta</i>	<i>Código</i>
Gastos mensuales en alimentación	%	ninguno
Gastos mensuales en vivienda y servicios	%	ninguno
Gastos mensuales en educación y salud	%	ninguno
Gastos mensuales en recreación y esparcimiento	%	ninguno
Ahorro mensual	%	ninguno
Cambio entre 2003 y 2004 en los ingresos mensuales	%	ninguno

Fuente: Estudio distribución del gasto familiar en Barcelona-Puerto La Cruz-Lechería. 03-06/10/2004.

### *Análisis estadístico*

Se utilizó el paquete estadístico computarizado SPSS PC ++ versión 11.5 para windows para procesar los datos, diseñando tablas de cruces de variables fijas de sexo, edad, estado civil, tipo de empleo, integrantes del hogar y residencia, para evidenciar que los entrevistados conforman una muestra similar al universo.

Con la técnica descriptiva del histograma de frecuencia se contrastó la normalidad de las diferencias del ahorro.

Se aplicó la prueba t para muestra de datos relacionados. La t de student usualmente compara las diferencias de medias de valores absolutos. En este estudio los valores porcentuales fueron aportados por el entrevistado como si fuesen valores absolutos.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En el cuadro 3 de variables fijas cruzadas, existe aproximadamente 1/3 de la muestra para cada grupo de edades, 60% son masculinos y 40% femeninos y los muestreados guardan bastante proporcionalidad con la población actual de las 3 ciudades. El último censo poblacional de la zona asemeja esta distribución. Se cumplen las condiciones requeridas en la representatividad y autoponderación aleatoria esperada de la muestra.

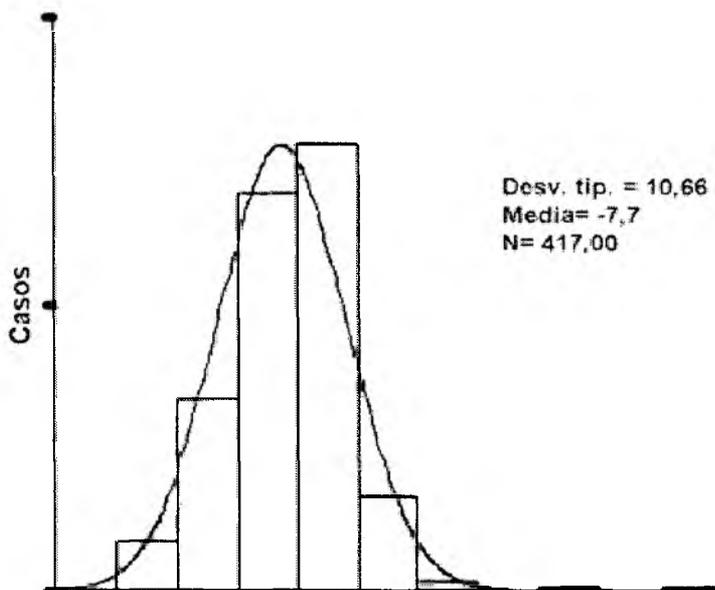
Cuadro3. Distribución de frecuencias de los jefes de familias entrevistados según la ciudad, el sexo y el grupo de edades

Ciudad	Sexo							Total
	Masculino			Femenino				
	Edad		Total	Edad		Total		
	21-30	31-40	41	21-30	31-40	41		
Puerto la Cruz	42	53	0	155	35	20	8	93
Barcelona	21	26	3	70	32	11	2	55
Lecherías	7	9	8	24	2	9	9	20
Total	70	88	91	249	69	40	9	168

Fuente: Estudio distribución del gasto familiar en Barcelona-Puerto La Cruz-Lechería. 03-06/10/2004.

En la gráfica No. 1, las diferencias de los ahorros evidencian un comportamiento normal que justifica por lo tanto un procedimiento paramétrico en su estudio.

Gráfica 1. Histograma de frecuencias del porcentaje de cambio en los ahorros de los jefes de familias entrevistados entre 2003 y 2004



Fuente: Estudio distribución del gasto familiar en Barcelona-Puerto La Cruz-Lechería. 03-06/10/2004.

Entre el 2003 y el 2004 (cuadro 4) los gastos porcentuales en educación y salud no sufrieron cambios, no tiene significancia estadística. La alimentación, vivienda y servicios aumentaron en 11,54 % en conjunto y se compensa con la disminución conjunta entre recreación y ahorro del 11,49%. Estos valores son estadísticamente significantes a un nivel de  $P = 0,001$ .

Los gastos en vivienda y servicios no cambian en los grupos de viudos, pensionados y familias con más de 3 personas. No obstante, estos son los sectores más pequeños del universo considerado.

Cuadro 4. Prueba T para muestras relacionadas de los 5 aspectos de gastos con respecto las variables fijas

Aspectos	Alimentación		Vivienda y Servicio		Educación y Salud		Recreación y Esparcimiento		Ahorro	
	Diferencia	p	Diferencia	p	Diferencia	p	Diferencia	p	Diferencia	p
Muestra total	9,13	0,001	2,41	0,001	-0,17	0,786	-3,83	0,001	-7,66	0,001
Masculino	8,66	0,001	1,85	0,001	-0,98	0,315	-3,20	0,001	-6,80	0,001
Femenino	9,82	0,001	3,24	0,001	1,02	0,167	-4,76	0,001	-8,87	0,001
20-30 años	8,41	0,001	3,29	0,001	0,94	0,171	-4,27	0,001	-8,37	0,001
31-40 años	9,67	0,001	2,16	0,002	1,33	0,069	-3,75	0,001	-8,70	0,001
> 41 años	9,33	0,001	1,81	0,001	-2,48	0,104	-3,49	0,001	-6,11	0,001
Soltero	10,41	0,001	2,78	0,001	0,52	0,542	-3,65	0,001	-9,11	0,001
Casado	8,79	0,001	2,07	0,001	-0,65	0,473	-3,82	0,001	-7,00	0,001
Viudo	8,58	0,001	2,33	0,070	2,08	0,210	-7,17	0,001	-4,17	0,017
Divorciado	7,36	0,010	4,52	0,002	0,80	0,593	-3,08	0,001	-10,00	0,001
PLC	7,88	0,001	2,19	0,001	-0,19	0,847	-3,29	0,001	-7,02	0,001
Barcelona	9,38	0,001	2,93	0,001	0,01	0,401	-4,47	0,001	-7,23	0,001
Lechería	15,43	0,001	2,18	0,001	-0,57	0,503	-5,02	0,001	-12,48	0,001
Fijo	9,94	0,001	2,34	0,001	0,48	0,332	-3,58	0,001	-8,51	0,001
Ocasional	7,74	0,001	2,89	0,001	0,66	0,376	-4,55	0,001	-6,54	0,001
Pensionado	8,83	0,001	1,78	0,085	-4,05	0,237	-3,38	0,001	-6,72	0,001
1-3 Integrantes	9,78	0,001	3,42	0,001	0,21	0,669	-4,14	0,001	-8,69	0,001
4-6 Integrantes	7,87	0,001	0,78	0,197	-1,03	0,546	-3,13	0,001	-5,88	0,001
>6 Integrantes	9,26	0,001	0,78	0,507	0,65	0,684	-4,39	0,001	-6,52	0,001

Fuente: Estudio distribución del gasto familiar en Barcelona-Puerto La Cruz-Lechería. 03-06/10/2004.

En resumen, al asociar la distribución del ingreso familiar con factores fijos del jefe de familia como el sexo, edad, estado civil, ciudad de residencia y tipo de empleo; así como con el número de integrantes del núcleo familiar, no son motivos que modifiquen los resultados logrados del análisis de la muestra total.

Los resultados obtenidos tienen el efecto esperado por la teoría de las perspectivas donde la disminución en el ingreso familiar impacta inmediatamente en el mismo sentido a los niveles de ahorro (7,66%) y recreación (3,83%). Esto sugiere una disminución del ingreso de aproximadamente 11,5%.

También se cumple que las necesidades primarias de alimentación, vivienda y servicio tienden a no modificarse o cambiar poco en sus valores absolutos, aún cuando ocurre una caída en la renta de las familias de clase media y baja. No obstante, acontece un alza en su distribución relativa porque cae el ingreso y el consumo en esos rubros se mantiene constante.

El ahorro puede capturar indirectamente el nivel del ingreso real. Al menos la teoría económica acepta que cambios en el ingreso real, generan variaciones en

la misma dirección del nivel de ahorro. Es arriesgado afirmar que aparte de existir entre ingreso y ahorro una relación positiva o directa, ésta sea proporcional.

Hallazgos de esta investigación muestran una disminución en los gastos de recreación y ahorro, que se trasladaron al consumo primario (alimentación y vivienda); como consecuencia de una baja en los ingresos reales de las familias de al menos 11,5 % para el periodo analizado. Esto es consistente con la información aportada por las familias y el Banco Central de Venezuela (2005) que refleja una disminución del 13,13 % (cuadro 5).

Cuadro 5. Promedio aumento ingreso nominal aportado por los entrevistados en relación con los cambios en la inflación aportados por el Banco Central de Venezuela

Periodo	% cambio Ingreso nominal de los entrevistados	% cambio Inflación (Banco Central de Venezuela)	Cambio Ingreso Real
octubre 2003-octubre 2004	5,94	19,07	-13,13

Fuente: Estudio distribución del gasto familiar en Barcelona-Puerto La Cruz-Lechería. 03-06/10/2004 y Estadísticas del BCV (año 2003-2004).

## CONCLUSIONES

El enfoque metodológico aplicado logra información indirecta del ingreso familiar, evitando el sesgo ocasionado por las respuestas no fidedignas de las encuestas a personas.

Se constata que el nivel de ahorro puede medir la capacidad del ingreso familiar.

La validez de los resultados es verificada con los patrones de informaciones oficiales generados por el Banco Central de Venezuela (2005).

Los hallazgos de esta investigación concuerdan con lo establecido en la teoría de las perspectivas: en la toma de las decisiones, las personas priorizan las necesidades bajo el ambiente del modelo económico de dos periodos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Banco Central de Venezuela (2005), *Serie índice de precios al consumidor del área Metropolitana de Caracas años 2003-2004*, <http://www.bcv.org.ve/cuadros/4/417.asp?id=55> [Consultado diciembre 2005].

- General Electric de USA (2003), <http://www.gelearning.com/ge/home.jsp> [Consultado abril 2003].
- Kahneman, Daniel y Tversky, Amos (1979), *Prospect theory*, <http://www.eumed.net/coursecon/economistas/Kahneman.htm> [Consultado noviembre 2006].
- Robles, Marcos (1999), "Determinación del ingreso familiar; encuesta integrada de hogares 1997-1998", *Documento Metodológico PY/4* del BID. <http://www.iadb.org/sds/doc/1800spa.pdf> [Consultado enero 2004].
- Silva, Camilo (s/f), *Pago de contado, la tendencia en estratos altos*, [http://www.metrocuadrado.com/content/temasfincaraiz/noticias/ARTICULO-WEB-PL\\_DET\\_NOT\\_RED1-1620651.html](http://www.metrocuadrado.com/content/temasfincaraiz/noticias/ARTICULO-WEB-PL_DET_NOT_RED1-1620651.html) [Consultado mayo 2004].
- Universidad de Cuenca (2000), *Impacto social de la política de subsidios sociales básicos (1982-1999)*. [http://www.saprin.org/ecuador/research/ecu\\_cuenca\\_rpt\\_8\\_impacto](http://www.saprin.org/ecuador/research/ecu_cuenca_rpt_8_impacto) [Consultado enero 2003].



## LOS MÉTODOS BILOT: EVOLUCIÓN Y APLICACIONES

Olesia Cárdenas\*  
POSTGRADO EN ESTADÍSTICA, FACES-UCV

Galindo, P.  
Vicente-Villardón, J. L.  
UNIVERSIDAD DE SALAMANCA, ESPAÑA.

### Resumen:

Entre los métodos de análisis multivariante de datos, los Biplot han sido fuente de continuas contribuciones a la ciencia desde su origen en 1971. Su objetivo general es la aproximación de una matriz de datos, de tal forma que permita su descripción o modelización a través de mapas geométricos construidos como proyecciones de nubes de puntos filas y columnas sobre subespacios de ajuste óptimo. Las múltiples contribuciones realizadas en las últimas décadas, nos han motivado a la realización del presente ensayo, donde se recogen en forma bastante completa las diferentes tendencias y se destacan las principales contribuciones. Esperamos que esta revisión pueda resultar de utilidad a investigadores interesados en el tema, ya que les permite seleccionar el método Biplot más adecuado para investigaciones posteriores, así como también conocer las líneas de investigación actuales que le sirvan como base para otras contribuciones en cualquier campo de las ciencias, naturales y sociales.

**Palabras Claves:** Análisis multivariante, Biplot, contribuciones.

### 1- INTRODUCCIÓN

El análisis estadístico de grandes matrices de datos constituidas por individuos u observaciones muestrales en las filas y variables en las columnas, se puede realizar utilizando técnicas de análisis multivariante, las cuales se basan en la reducción de la dimensionalidad del problema a través de la proyección de los datos originales sobre un subespacio de ajuste óptimo, de tal forma que se conserven los patrones fundamentales respecto a la variación conjunta de los individuos y las variables. Las diferencias principales entre las distintas técnicas dependen de las matrices y tipos de variables que utilizan y la forma de sus representaciones.

Entre los métodos de análisis multivariante los investigadores han dado un gran impulso a las aplicaciones de los Biplot en diversos campos de la ciencia,

---

\*olesiac@gmail.com

dada la alta confiabilidad en sus resultados. En sus inicios ésta técnica no se difundió con la misma velocidad que otras como, Componentes Principales y Correspondencias, debido a la no incorporación a paquetes computacionales de amplio uso en estadística, lo que a través de los años se superó programando con software de análisis matemático. Las múltiples contribuciones en las últimas décadas nos motivó a la realización de este ensayo, en el cual se presentan los fundamentos teóricos, las tendencias actuales y los principales aportes, tal que permita a investigadores interesados en el tema la realización de nuevas contribuciones teóricas y aplicaciones prácticas.

## 2- LOS DATOS

La aplicación de los métodos Biplot requiere considerar la finalidad del análisis y la matriz de datos a utilizar.

Cuando la finalidad es descriptiva, se consideran los datos organizados en *matrices rectangulares*  $Y$  de orden  $(n \times p)$ ,  $n$  individuos según  $p$  variables (cuantitativas o categóricas), que conforman las  $i$  filas ( $i = 1, \dots, n$ ) y las  $j$  columnas ( $j = 1, \dots, p$ ), respectivamente. El elemento genérico  $y_{ij}$  corresponde a la medición en el individuo  $i$ -ésimo de la variable  $j$ -ésima. En algunos casos estas matrices pueden referirse a datos longitudinales, o sea, en filas  $t$  momentos distintos, o en columnas la misma variable en  $t$  momentos.

Cuando la finalidad es analizar la interacción o independencia de dos variables categóricas, los datos se presentan en *tablas de contingencia de 2 vías*, o matriz  $X$  de orden  $(I \times J)$ , constituida por las frecuencias absolutas de  $n$  individuos sobre los que se han medido dos variables cada una de ellas con diferentes categorías ( $i = 1, \dots, I; j = 1, \dots, J$ ), por lo que cada celda en la tabla contiene la frecuencia cruzada de las 2 vías. El elemento genérico  $x_{ij}$  corresponde al número de individuos que poseen simultáneamente las categorías  $i$  y  $j$  de ambas variables, siendo el total de individuos  $n = \sum_i \sum_j x_{ij}$ . Esta definición se puede generalizar para el caso de 3 vías, por lo que el número de vías se refiere a la dimensión geométrica de la tabla en cuestión.

Cuando la finalidad es analizar la evolución de los individuos o la estructura de grupos de variables, los datos se encuentran en *tablas múltiples* constituidas por matrices de 3 modos, que no son exactamente de 3 vías ya que los modos no están totalmente cruzados. El número de modos se refiere a los conjuntos considerados, pudiendo tratarse de 2 modos donde uno de ellos se refiere a varios conjuntos, por ejemplo, un único conjunto de individuos sobre los que se miden varios conjuntos de variables, o varios conjuntos de individuos sobre los

que se miden las mismas variables. Cuando se trata de 3 modos referidos a 3 conjuntos diferentes estas tablas coinciden con las de 3 vías.

### 3- LOS MÉTODOS BILOT

El origen de los Biplot se remonta a la década de los 70, cuando Gabriel en 1971 los introduce con el objetivo principal de describir aproximadamente una *matriz rectangular* utilizando una representación gráfica en baja dimensión, que permita visualizar las interrelaciones entre individuos y variables, además de las relaciones entre ambos conjuntos.

La concepción inicial es ampliada al análisis de *tablas de dos vías* cuando Bradu y Gabriel (1978) demuestran que, la colinealidad entre vectores filas y columnas en la tabla aproximada sobre el gráfico Biplot, puede dar indicios para el ajuste de ciertos modelos bilineales.

En 1981 Gabriel analiza sus ventajas y relación con otros métodos multivariantes. Posteriormente Cox y Gabriel en 1982, hacen una comparación con el Análisis Exploratorio de Datos (Tukey, 1977), demostrando que los Biplot son más intuitivos para describir un conjunto de datos. Greenacre en 1993, analiza las condiciones bajo las cuales el Análisis de Correspondencias puede ser entendido como un Biplot y en 1995a, Gabriel los usa como alternativa al Análisis de Correspondencias Múltiples.

#### 3.1. Biplot clásicos

La aproximación Biplot de una matriz, realizada sin hacer supuestos sobre distribuciones probabilísticas subyacentes, proporciona gráficamente una ventana sobre la estructura geométrica de los datos, mostrando la variabilidad del conjunto de individuos y variables. El prefijo *bi* se refiere a la representación simultánea de filas y columnas de la matriz.

Teóricamente en un Biplot se aproxima una matriz rectangular  $\mathbf{Y}$  de orden  $(n \times p)$  y rango  $r$ , por otra de rango  $q$  ( $q < r$ ), a través de su Descomposición en Valores Singulares (DVS), o sea,  $\mathbf{Y} \cong \mathbf{U}\Sigma\mathbf{V}'$ , donde  $\mathbf{U}$  y  $\mathbf{V}$  son matrices de vectores singulares ortonormales tal que  $\mathbf{U}'\mathbf{U} = \mathbf{V}'\mathbf{V} = \mathbf{I}$  (siendo  $\mathbf{I}$  la matriz identidad) y  $\Sigma$  es una matriz diagonal que contiene los  $\alpha_k$  mayores valores singulares. Para garantizar la unicidad en la representación se realiza una factorización tal que,  $\mathbf{Y} \cong (\mathbf{U}\Sigma^s)(\Sigma^{1-s}\mathbf{V}') = \mathbf{A}\mathbf{B}'$ , siendo  $\mathbf{A}$  y  $\mathbf{B}$  las matrices que contienen las coordenadas de los  $(n+p)$  vectores o marcadores filas  $\mathbf{a}_i$  y columnas  $\mathbf{b}_j$  a utilizar

simultáneamente sobre el gráfico ( $i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, p$ ). Dependiendo de los valores dados al escalar  $s$  en esa factorización se pueden obtener los Biplot Clásicos, el GH ( $s = 0$ ), el JK ( $s = 1$ ) y el SQRT ( $s = \frac{1}{2}$ ), cada uno de los cuales se utiliza en la práctica dependiendo de los intereses de la investigación, el GH cuando se hace énfasis en las variables, el JK cuando se enfatiza en los individuos y el SQRT cuando se hace énfasis en la matriz en general.

Las propiedades de los marcadores fila y columna en la representación dependen de la factorización elegida, la cual depende de la métrica introducida en el espacio de las filas o en el espacio de las columnas, de donde:

a) En el *GH Biplot* se aproxima la matriz  $\mathbf{Y}$  bajo la restricción  $\mathbf{U}'\mathbf{U} = \mathbf{I}$ , siendo en este caso resaltantes los marcadores columnas  $\mathbf{b}_j$ , ya que preservan la métrica entre las columnas y tienen una calidad de representación óptima. Un GH es recomendable para la aproximación de las varianzas en la matriz  $(\mathbf{Y}'\mathbf{Y})$  a través de la matriz  $(\mathbf{B}\mathbf{B}')$ , pero no lo es para las distancias euclídeas en  $(\mathbf{Y}\mathbf{Y}')$  ya que a través de  $(\mathbf{A}\mathbf{A}')$  lo que se reproducen son las distancias de Mahalanobis contenidas en  $[\mathbf{Y}(\mathbf{Y}'\mathbf{Y})^{-1}\mathbf{Y}']$ .

b) En el *JK Biplot* se aproxima la matriz  $\mathbf{Y}$  bajo la restricción  $\mathbf{V}'\mathbf{V} = \mathbf{I}$ , siendo los marcadores filas  $\mathbf{a}_i$  los resaltantes ya que preservan la métrica entre las filas, demostrándose que tienen una calidad de representación óptima. Es por ello que el JK es recomendable para la aproximación de las distancias entre individuos en  $(\mathbf{Y}\mathbf{Y}')$  a través de  $(\mathbf{A}\mathbf{A}')$ , pero no lo es para las varianzas ya que a través de la matriz  $(\mathbf{B}\mathbf{B}')$  lo que se aproxima son varianzas ponderadas contenidas en  $[\mathbf{Y}'(\mathbf{Y}\mathbf{Y}')^{-1}\mathbf{Y}]$ .

c) En el *SQRT Biplot* se dan papeles simétricos tanto a las filas como a las columnas, por lo que la aproximación no es única ya que se verifica que  $\mathbf{A}'\mathbf{A} \neq \mathbf{I}$  y  $\mathbf{B}'\mathbf{B} \neq \mathbf{I}$ , razón por la cual este tipo de Biplot solo se usa cuando el objetivo del análisis consiste fundamentalmente en la aproximación de los elementos  $y_{ij}$  de la matriz  $\mathbf{Y}$ , como en el caso de la diagnosis de modelos en tablas de contingencia.

La representación Biplot sobre un plano permite, considerando las propiedades geométricas del producto interno entre marcadores fila y columna, reconstruir los datos originales:  $y_{ij} \cong \mathbf{a}_i' \mathbf{b}_j = \sum_{k=1,q} \alpha_k \mathbf{u}_k \mathbf{v}_k'$ . En el gráfico, las filas  $\mathbf{a}_i$  de  $\mathbf{A}$

pueden verse como puntos, y las columnas  $\mathbf{b}_j$  de  $\mathbf{B}$  como vectores cuyo sentido representa la dirección en la que aumentan los valores de la variable correspondiente. Es por ello que su interpretación es muy sencilla como puede verse en la figura 1: las proyecciones ortogonales de los marcadores filas sobre los marcadores columnas aproximan el orden de los individuos y sus similitudes, el producto escalar entre dos marcadores columna aproxima la covarianza entre las

variables correspondientes, la longitud de los marcadores columna aproxima la desviación estándar de las variables y el coseno del ángulo entre dos marcadores columna aproxima la correlación entre las variables correspondientes.

En un Biplot es necesario considerar la bondad de la aproximación o calidad global de representación, ya que generalmente el rango de la matriz  $\mathbf{Y}$  es superior a dos, por lo que no se puede obtener su representación exacta sobre un plano. Es posible determinar un indicador global de la calidad de la aproximación ( $CA_{\text{global}}$ ), y también las calidades de representación para cada fila y columna

( $CR_{\text{fila/col}}$ ), de la siguiente forma:  $CA_{\text{global}} = \frac{\lambda_1 + \lambda_2}{\sum_{i=1}^r \lambda_i}$ ,  $CR_{\text{col}} = \frac{\mathbf{b}_{jk}^2}{\sum_{k=1}^q \mathbf{b}_{jk}^2}$ ,  $CR_{\text{fila}} = \frac{2}{r}$ ,

siendo los  $\lambda_i$  los autovalores de  $\mathbf{Y}'\mathbf{Y}$ .

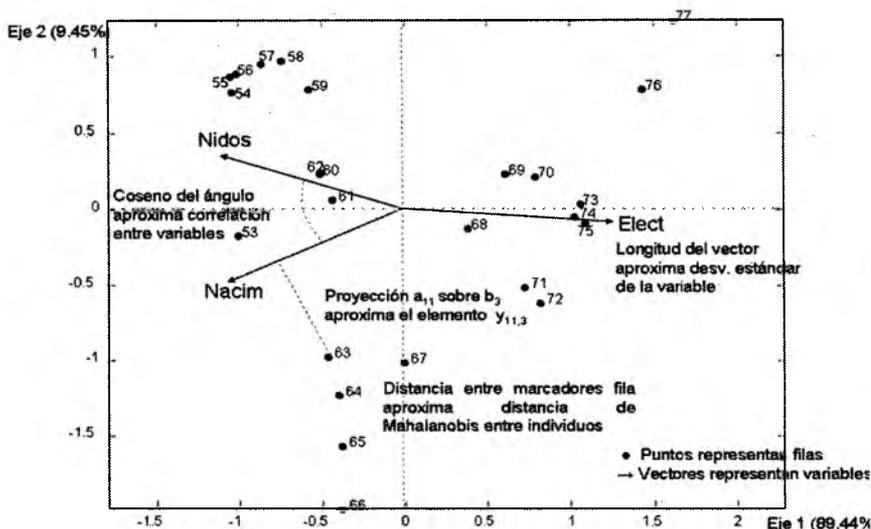
Esas fórmulas en particular garantizan alta calidad para las columnas y baja para las filas, luego corresponden a un GH Biplot, lo que se cumple en forma inversa para un JK Biplot, ya que en ese caso son las filas las que tienen alta calidad de representación.

Respecto a la medición de la bondad de ajuste individuos/variables en los distintos tipos de Biplot, Gabriel (2002) utiliza una función que depende de la razón entre los dos primeros autovalores y la factorización Biplot elegida. Realiza la comparación con el Análisis de Correspondencias (AC) y demuestra que dicha función es indicadora de buenos ajustes en el SQRT, HJ y AC, y solo en el JK y el GH cuando la razón entre los dos primeros autovalores no se aleja mucho de 0.95.

Entre algunas de las aplicaciones de los Biplots Clásicos tenemos: en el campo de la medicina Strauss y Gabriel (1979); en el campo de la meteorología Gabriel (1972) y Tsianco y Gabriel (1984).

Para ilustrar la técnica, consideramos los datos del ejemplo de Gabriel y Odoroff (1990), organizados en una matriz  $\mathbf{Y}$ , de orden (25x3), en filas 25 años desde 1953 hasta 1977, y en columnas 3 variables, número de nidos de cigüeñas en Dinamarca (Nidos), tasa de nacimientos de personas x1000 (Nacim) y consumo de electricidad per capita 1000 kwh (Elect). Se transforma la matriz inicial estandarizando por columnas por tratarse de variables con diferentes unidades de medida y ajustamos un GH Biplot. Los resultados se muestran en la figura 1.

Figura 1. GH Biplot (Gabriel y Odoroff, 1990)



La bondad en el ajuste ( $CA_{global}$ ) para el primer plano factorial (ejes 1 y 2) es del 98.88%. Ninguna de las variables está mal representada, ya que las calidades de representación ( $CR_{col}$ ) acumuladas para los dos primeros ejes son para las variables Nidos, Nacim y Elect, 989%, 997% y 979% respectivamente. Respecto a las calidades de las representaciones de las filas ( $CR_{filas}$ ) se obtienen altas calidades para todos los años.

Se observa en esa figura la agrupación de los años dependiendo de sus relaciones con las diferentes variables, así tenemos que en la década de los 50 hay un alto número de nidos de cigüeñas, alta tasa de nacimientos y bajo consumo de electricidad. En la década de los años 60 hay un alto tasa de nacimientos y nidos de cigüeñas y un consumo medio de electricidad. En los 70 hay un alto consumo de electricidad y baja tasa de nacimientos y nidos de cigüeñas. Con respecto a las variables, se observa que nidos y nacimientos tienen (dado el ángulo entre sus vectores) una alta correlación positiva, presentando ambas variables una correlación negativa con el consumo de electricidad.

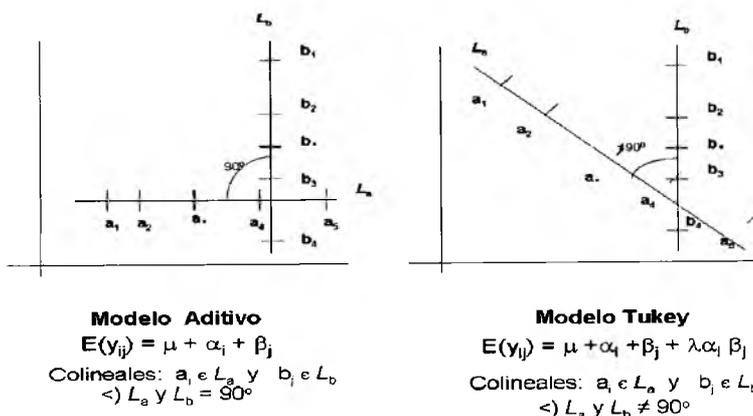
### 3.2. Biplot para diagnosis de modelos

Esta corriente de análisis Biplot se fundamenta en las investigaciones de Gollob (1968) y Mandel (1969). Gollob, enfoca el producto escalar entre dos vectores como una expresión que constituye una forma bilineal, mientras que

Mandel aproxima la interacción en los modelos bilineales<sup>1</sup> a través de términos multiplicativos tal que se puedan representar en un Biplot. Partiendo de esas premisas Bradu y Gabriel (1978) demuestran que, enfocando una aproximación Biplot como un ajuste realizado a través de un modelo bilineal de tipo multiplicativo ( $y_{ij} = a_i' b_j$ ) se puede utilizar en la diagnosis de modelos. Posteriormente en 1979, Gabriel y Zamir, estudian la interacción en los modelos bilineales a través de una aproximación a bajo rango.

En la mayor parte de las aplicaciones prácticas no es posible saber a priori si un experimento debe considerar un término de interacción o no, por lo que los hallazgos de Bradu y Gabriel son de mucha utilidad, ya que, con una simple inspección de la posición geométrica de los marcadores fila y columna ( $a_i, b_j$ ) se puede diagnosticar el modelo bilineal que mejor describe los datos. Así tenemos que a una matriz  $X$  de 2 vías se le puede ajustar un modelo aditivo, si los  $a_i$  son colineales, los  $b_j$  también lo son, y las dos líneas que unen cada tipo de marcadores son ortogonales, en caso contrario existe interacción pudiéndose ajustar modelos con interacción como por ejemplo los de Tukey (ver figura 2).

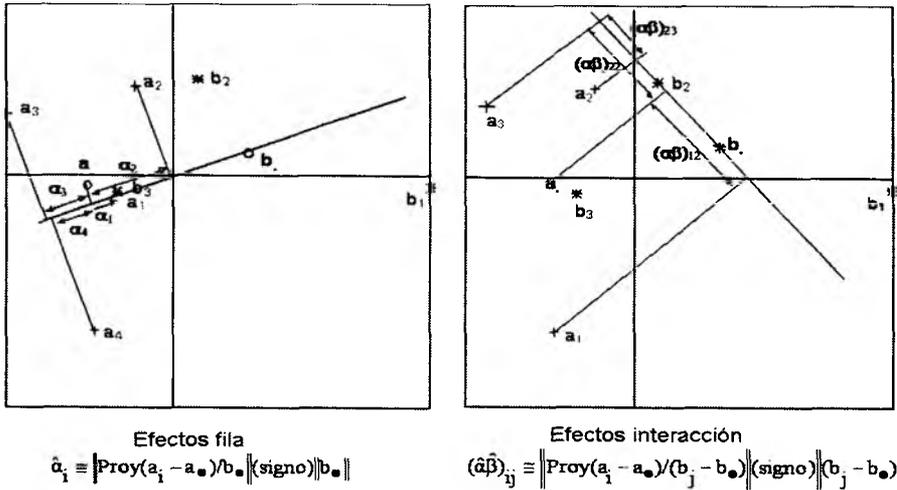
Figura 2. Colinealidad entre marcadores fila y columna en gráficos Biplot



<sup>1</sup> Los modelos bilineales utilizados para explicar la respuesta  $x_{ij}$  de una variable aleatoria  $X$  clasificada con respecto a dos factores en una tabla de contingencia de orden  $(I \times J)$ , son por definición modelos con término multiplicativo en la interacción y efectos principales aditivos. Su especificación es:  $E(x_{ij}) = \mu + \alpha_i + \beta_j + \text{interacción}$ , siendo  $E(x_{ij})$  el valor esperado de la respuesta normalmente distribuida,  $\mu$  el efecto global común,  $\alpha_i$  el efecto del factor fila,  $\beta_j$  el efecto del factor columna, el efecto de interacción entre filas-columnas o debida a factores externos.

Diagnosticado el modelo bilineal subyacente a los datos, se pueden aproximar los efectos fila e interacción, tal como se muestra en la figura 3 (pudiéndose seguir para los efectos columna un procedimiento similar).

Figura 3. Aproximación de los efectos fila e interacción sobre el gráfico Biplot



Una aplicación con este enfoque la realiza Gauch (1988) para la validación y selección de modelos para estudiar la interacción genotipo-ambiente en estudios agronómicos. Gower (1990) generaliza el uso de Biplot para la diagnosis de modelos de 3 vías, en los que explica la interacción de segundo orden con un solo eje factorial. Entre otros autores que utilizan los gráficos Biplot para explicar las interacciones en tablas de dos y tres vías, tenemos: Denis (1991), Falgueroles (1995), Van Eeuwijk (1995), Choulakian (1996), Díaz-Leno (1995), Blázquez (1998), Gabriel *et al.* (1998).

#### 4- CONTRIBUCIONES A LOS MÉTODOS BIPLLOT

Las desventajas de los métodos Biplot Clásicos frente a otros métodos como Componentes Principales y Correspondencias, han abonado el camino a los investigadores para realizar aportes en diferentes campos de aplicación. Aunque en su origen fueron dos las corrientes de investigación, la descriptiva y la de diagnosis de modelos, en la actualidad el interés parece centrarse en la descripción de tablas rectangulares y múltiples, así como en la aproximación de la matriz considerando la distribución probabilística subyacente, razón por la cual en esta revisión resaltamos importantes contribuciones siguiendo esas tres corrientes.

#### 4.1- Biplot para descripción de matrices rectangulares

Con respecto a los Biplot Clásicos son varias las preguntas que nos podemos hacer, entre ellas: ¿es posible obtener igual calidad en la representación para filas y columnas de la matriz? ¿es posible considerar métricas diferentes a la euclídea en los espacios de las filas y columnas? ¿se pueden enfocar otros métodos de análisis multivariante como Biplot? ¿se pueden utilizar en minería de datos? ¿se pueden utilizar en el análisis de multicolinealidad entre variables? Respondiendo a esas interrogantes, presentaremos a continuación las ideas generales de algunas contribuciones, las cuales deberán ser profundizadas por los interesados utilizando la bibliografía citada en cada caso.

**1) HJ Biplot:** Galindo (1986) propone esta alternativa para obtener simultáneamente altas calidades de representación para filas y columnas, seleccionando la factorización  $\mathbf{Y} = (\mathbf{U}\Sigma)(\Sigma\mathbf{V}') = \mathbf{A}\mathbf{B}'$ . Aunque la matriz de marcadores fila  $\mathbf{A} = \mathbf{U}\Sigma$  tiene las buenas propiedades del JK, y la de marcadores columna  $\mathbf{B} = \mathbf{V}\Sigma$  las del GH, este tipo de Biplot presenta la desventaja que no permite reproducir los datos originales (ya que  $\mathbf{Y} = \mathbf{U}\Sigma^2\mathbf{V}'$ ), razón por la cual algunos investigadores señalan que el HJ no es estrictamente un Biplot, sin embargo es muy utilizado dadas sus buenas propiedades, altas calidades de representación para filas y columnas, y la posibilidad de interpretar las posiciones de las filas, de las columnas y las relaciones fila-columna como en el Análisis de Correspondencias (Galindo y Cuadras, 1986). Entre sus aplicaciones podemos citar las siguientes: en el campo de la medicina Pedraz y Galindo (1986), Galindo *et al.* (1987); en el campo de la economía Vicente y Galindo (1993); en el campo de la biología Pérez Mellado y Galindo (1986), Santos *et al.* (1991), Rivas *et al.* (1993); en el campo de la tecnología ambiental García-Galegón *et al.* (1995). En 1992, Vicente-Tavera utiliza el HJ-Biplot para realizar una clasificación ascendente jerárquica, conformando los conglomerados con la información obtenida del HJ y utilizando el criterio de la inercia descrito por Benzecri (1973).

**2) Biplot Generalizados:** Vicente-Villardón en 1992 propone este tipo de Biplot como una alternativa que permite considerar la importancia de los diferentes individuos y variables. Introduce métricas definidas positivas  $\Omega$  y  $\Phi$  en el espacio de las filas y columnas respectivamente tal que  $\mathbf{U}'\Omega\mathbf{U} = \mathbf{I}$  y  $\mathbf{V}'\Phi\mathbf{V} = \mathbf{I}$ , siendo necesario utilizar en la aproximación de la matriz de datos  $\mathbf{Y}$  la DVS Generalizada (DVSG) (véase Greenacre, 1984), o sea,  $\mathbf{X} = [\Omega^{1/2} \mathbf{Y} \Phi^{1/2}] = \mathbf{P}\Sigma\mathbf{Q}'$ , siendo  $\mathbf{U} = \Omega^{-1/2}\mathbf{P}$  y  $\mathbf{V} = \Phi^{-1/2}\mathbf{Q}$  matrices cuyas columnas son los vectores singulares generalizados por la izquierda y la derecha respectivamente, y  $\Sigma$  es una matriz que tiene en su diagonal los valores singulares generalizados. Es posible obtener los Biplot Clásicos como casos particulares del HJ-Biplot Generalizado, lo que se demuestra utilizando un enfoque similar al de Greenacre, quien considerando diferentes métricas entiende como una familia los análisis de, componen-

tes principales, correspondencias, correlaciones canónicas y canónico de poblaciones. En 1995, Vásquez realiza la formalización algebraica de los Biplot Generalizados, deduciendo sus propiedades basándose en la relación entre su aproximación y la estimación por mínimos cuadrados generalizados.

**3) Biplot de Gower:** Con un enfoque diferente, Gower propone varios tipos de Biplot basándose en la obtención de los marcadores columna  $\mathbf{b}_j$  a partir de la regresión multivariante,  $E(\mathbf{Y}) = \mathbf{AB}'$ , en la que se considera la obtención a priori de la matriz  $\mathbf{A}$  a través de métodos de escalamiento multidimensional. Gower y Harding (1988) y Gower (1992) proponen los *Biplot no Lineales*, utilizados para obtener en el ajuste trayectorias no lineales para representar a las variables que luego proyectan sobre representaciones obtenidas a través de coordenadas principales. En 1996, Gower y Hand definen los *Biplot de Interpolación y Predicción*. Con los de interpolación es posible superponer nuevos individuos proyectándolos sobre el subespacio de la representación, mientras que con los de predicción es posible inferir valores de las variables originales dado un punto sobre la representación en dimensión reducida. Se demuestra que la interpretación de los Biplot Clásicos en términos de producto escalar está relacionada con los Biplot de Predicción. En el 2003, Gower unifica la geometría de sus Biplot.

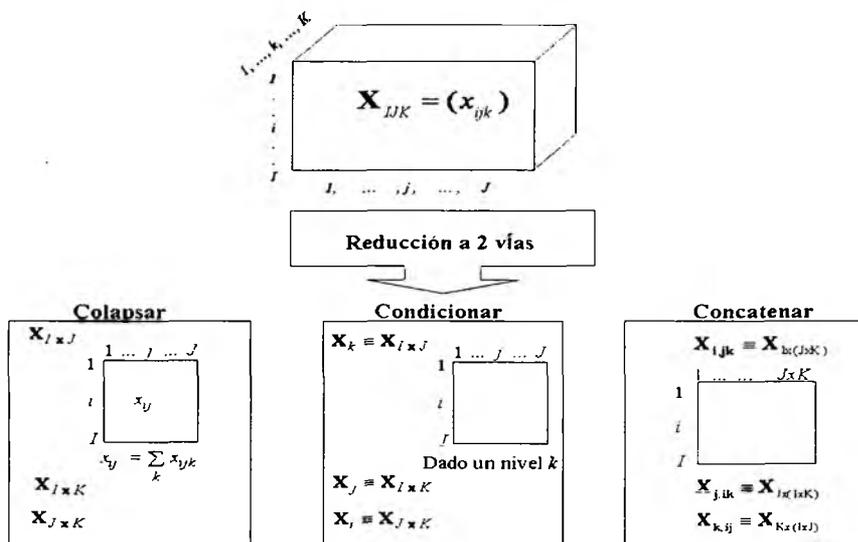
**4) Biplot para minería de datos:** Vairinhos incursiona en el 2003 en el campo de la minería de datos, proponiendo los Biplot como base idónea para el descubrimiento de patrones de clasificación en grandes conjuntos de datos. Propone un procedimiento basado en la formulación matemática del problema que permite aproximar conjuntos de individuos u observaciones a través de su representación por grafos de intersección. También construye un software en ambiente window para su aplicación práctica.

**5) Biplot para detectar multicolinealidad:** Considerando la posibilidad que brinda un Biplot en la visualización de relaciones entre variables, Ramírez *et al.* (2005) proponen un método que se basa en la descomposición espectral de la inversa de la matriz de correlaciones, demostrando que el coeficiente de inflación de varianza de una variable específica, es igual al producto interno de los correspondientes marcadores columna en el Biplot, y que la correlación parcial entre dos variables es igual, excepto por el signo, al coseno del ángulo entre los marcadores columna correspondientes.

#### 4.2- Biplot para descripción de tablas múltiples

El análisis descriptivo de la interacción en tablas múltiples (de 3 modos) requiere su transformación a tablas de 2 vías para su aproximación Biplot a través de la DVS. Las transformaciones posibles se presentan en la figura 4.

Figura 4. Formas de reducción de una tabla de 3 vías a 2 vías



Los métodos desarrollados para su análisis pueden aplicarse también a tablas de 3 vías vistas como una sucesión de tablas de 2 vías, y los agrupamos según las siguientes corrientes:

- Integración de matrices para la obtención de una configuración consenso: Análisis Canónico de Poblaciones (Hotelling, 1936), Análisis Canónico Generalizado (Carroll, 1968; Kettenring, 1971), Análisis de Componentes Principales Doble (Bouroche y Dussaix, 1975), Statis y Statis Dual (Escofier, 1973; L'Hermier des Plantes, 1976), Análisis Factorial Múltiple (Escofier y Pagès, 1984).
- Comparación de matrices para el análisis de sus estructuras: Análisis Procrustes (Gower, 1975), Meta-Componentes Principales (Krzanowski, 1979).
- Determinación de componentes latentes para explicar cada celda en la matriz: Modelos de Tucker (1966), Métodos Tuckals (Kroonenberg y de Leeuw, 1980), Modelo de Escalamiento de 3 modos (Kroonenberg, 1983), Métodos Candecomp-Parafac e Indscal-Idioscal (Carroll y Chang, 1970, 1972; Harshman, 1970).

Quando interesa en el análisis el descubrimiento de relaciones entre los elementos de los modos, los métodos Biplot adquieren gran importancia, por lo que presentamos a continuación una recopilación de avances que se fundamentan en los métodos de la escuela francesa para el análisis de tablas de 3 modos, el

el Statis y el Análisis Factorial Múltiple, y los métodos de la escuela anglosajona para el análisis de tablas de 3 vías, el Análisis Procrustes, Meta-Componentes Principales y los métodos Tucker.

**1) Biplot Interactivo y Conjunto:** Basándose en el modelo de Tucker y el método Tucker3, Carlier y Kroonenberg en 1996 consideran la generalización de la DVS a una tabla de 3 modos  $\mathbf{X}$  de orden  $(I \times J \times K)$ , tal que permita descomponer los residuales de interacción triple en tres matrices de marcadores, o sea:  $\mathbf{X} = \mathbf{A}(\mathbf{C}' \otimes \mathbf{B}')$ , siendo  $\mathbf{A}$ ,  $\mathbf{B}$  y  $\mathbf{C}$  las matrices de marcadores para cada uno de los modos,  $\mathbf{G}$  una matriz diagonal de 3 vías que contiene las relaciones entre las componentes de todos los modos (generalización de la matriz  $\Sigma$  en la DVS de dos vías), y  $\otimes$  denota el producto Kronecker entre matrices ( $\mathbf{C} \otimes \mathbf{B} = [c_{ij} \mathbf{B}]$ ). Para estimar las matrices  $\mathbf{A}$ ,  $\mathbf{B}$ ,  $\mathbf{C}$  y  $\mathbf{G}$  construyen, concatenando dos de los modos, las

siguientes matrices de dos vías:  $\mathbf{X}_{i,jk} = \mathbf{A} \mathbf{G}_{i,jk} (\mathbf{B} \otimes \mathbf{C}')$ ,  $\mathbf{X}_{j,ki} = \mathbf{B} \mathbf{G}_{j,ki} (\mathbf{C} \otimes \mathbf{A}')$  y  $\mathbf{X}_{k,ij} = \mathbf{C} \mathbf{G}_{k,ij} (\mathbf{B} \otimes \mathbf{A}')$ . La solución a bajo rango la obtienen a partir de un algoritmo iterativo con valores iniciales para  $\mathbf{A}$ ,  $\mathbf{B}$  y  $\mathbf{C}$ . La diferencia entre los dos Biplot que proponen está en la forma como se trata la matriz inicial de datos, ya que en el *Biplot Interactivo* se combinan dos modos, mientras que en el *Biplot Conjunto* se condiciona a uno de los modos, por lo que el primer tipo es aconsejable cuando uno de los modos que interactúan está ordenado (por ejemplo modo tiempo), y el segundo tipo cuando el número de categorías de los diferentes modos es elevado. Siguiendo este enfoque, Varela (2002) introduce información externa para explicar los residuales de interacción triple.

**2) Meta Biplot:** Martín-Rodríguez *et al.* (2002) proponen los Meta Biplot siguiendo el enfoque de las Meta-Componentes Principales y del Análisis Procrustes. Esta contribución permite la comparación de varios Biplot, aplicados al estudio de varios individuos con varias variables a lo largo de varios momentos, varias situaciones experimentales, etc. Se parte de varias matrices de datos correspondientes a varios conjuntos de individuos (o al mismo conjunto pero en situaciones distintas), y se busca un subespacio común realizando la comparación de los ángulos que forman los subespacios respectivos a través de rotaciones hasta que coincidan lo máximo posible.

**3) Biplot Múltiples:** Baccalá (2004) basándose en la comparación de las nubes de variables a través de una matriz compromiso, realiza esta propuesta para el caso de datos de tablas múltiples como una alternativa a los Biplot Interactivos y Conjuntos. Pueden utilizarse: a) partiendo de una matriz obtenida concatenando las columnas de todas las tablas, como una alternativa al método Statis Dual para el caso de varios conjuntos de individuos sobre los que se observa un mismo conjunto de variables, y b) partiendo de una matriz obtenida yuxtaponiendo las columnas de las tablas, como una alternativa al Análisis Fac-

torial Múltiple para el caso de un único conjunto de individuos sobre los que se observan distintos conjuntos de variables. El procedimiento contempla una primera fase donde se realiza un Análisis de Componentes Principales de cada una de las subtablas separadas, y una segunda fase que se realiza sobre las matrices obtenidas concatenando o yuxtaponiendo tablas. Finalmente se realizan los Biplot Múltiples, un JK Biplot para aproximar los valores de la matriz inicial y un HJ Biplot para aproximar las relaciones individuos/variables.

**4) Biplot Canónicos:** propuestos por Vallejo-Arboleda *et al.* (2006) para analizar datos de tres vías cuando los individuos presentan estructura de grupo (replicados en el tiempo). Realizan generalizaciones de los métodos Statistal que permitan: a) identificar conglomerados y variables responsables de la separación a través de la obtención de marcadores para las medias compromiso y para las variables de todas las ocasiones, b) identificar la trayectoria de las medias y las variables compromiso a través de la obtención de marcadores para las variables compromiso y las medias de los grupos de todas las ocasiones.

#### 4.3- Biplot considerando la Distribución Probabilística Subyacente

Considerando el hecho de que una aproximación mínimo cuadrática también se puede hallar a través de la DVS (Householder y Young, 1938), Gabriel en 1978 demuestra que los ajustes por mínimos cuadrados alternados de las matrices de marcadores fila **A** y columna **B** en la factorización Biplot conservan las propiedades inherentes a cada tipo de Biplot. De allí que esas matrices pueden ser consideradas equivalentes a las matrices de parámetros en el modelo bilineal multiplicativo  $E(\mathbf{Y}) = \mathbf{AB}'$ , cuando la distribución de las  $p$  variables contenidas en la matriz **Y** tienen distribución normal. La estimación de las matrices **A** y **B** siguen la filosofía de la Regresión con Rango Reducido (Davies y Tso, 1982), ya que la matriz producto de parámetros ( $\mathbf{AB}'$ ) es de rango incompleto por lo que se puede factorizar como en los Biplot, por lo que estimadas ambas matrices se pueden considerar a posteriori las restricciones de ortonormalidad realizando la DVS de la solución final obtenida, para luego recalcular en forma definitiva dichas matrices, o sea:  $\hat{\mathbf{Y}} = \hat{\mathbf{A}}\hat{\mathbf{B}}' = \mathbf{U}\Sigma^s\Sigma^{1-s}\mathbf{V}' = \mathbf{AB}'$  y representar cualquier tipo de Biplot.

Este enfoque brinda la posibilidad de mejorar la bondad del ajuste en los Biplot, fundamentalmente en el caso de variables con respuesta no lineal, lo que ha permitido a distintos investigadores proponer alternativas para aproximar un Biplot a través del ajuste de modelos bilineales, clásicos y generalizados, como veremos a continuación:

**1) Biplot a través de Regresión Bilineal Generalizada:** Gabriel en 1998, propone la aproximación Biplot a través del ajuste de modelos bilineales generalizados, contemplando la posibilidad de que las variables en la matriz de datos  $\mathbf{Y}$  tengan cualquier distribución de la familia exponencial (normal, binomial, poisson, etc.). Utiliza el modelo,  $g[E(\mathbf{Y})] = \mathbf{X}\Theta\mathbf{Z}'$ , donde  $g$  es una función que enlaza la respuesta (en el caso de ser no lineal) con un predictor lineal,  $E(\mathbf{Y})$  es el valor esperado de  $\mathbf{Y}$ ,  $\mathbf{X}$  y  $\mathbf{Z}$  son matrices dadas a priori,  $\Theta$  es la matriz de parámetros (desconocida excepto por su rango  $r$ ) que permite reescribir el modelo como bilineal, o sea,  $g[E(\mathbf{Y})] = \mathbf{X}(\mathbf{A}\mathbf{B}')\mathbf{Z}'$ . Para la estimación de la matriz  $\Theta$ , reespecifica el modelo de tal forma de poder estimar todas las columnas o filas simultáneamente, para lo que transforma las matrices  $\mathbf{Y}$ ,  $\mathbf{A}$  y  $\mathbf{B}$  en vectores (concatenando sus columnas)<sup>2</sup> y luego utiliza las propiedades del producto Kronecker y del producto de matrices concatenadas<sup>3</sup>. En la estimación utiliza un procedimiento iterativo de regresiones generalizadas alternadas, como una generalización del método *criss-cross* para datos gaussianos (Gabriel y Zamir, 1979).

**2) Biplot Logísticos:** Como una alternativa confiable al Análisis de Correspondencias Múltiple para el caso de variables presencia/ausencia con distribución binomial, Vicente-Villardón *et al.* (2006) consideran el enfoque de los Biplot de Predicción y lo aplican sobre los Biplot ajustados a través de Regresión Bilineal Generalizada. Utilizan para la aproximación Biplot el modelo con término constante,  $g[E(\mathbf{Y})] = \text{logit}(\pi) = \log\left(\frac{\pi}{1-\pi}\right) = \mathbf{1}\mathbf{b}_0 + \mathbf{A}\mathbf{B}'$ , con función enlace  $g$  logit,

siendo  $\pi$  la matriz de probabilidades esperadas,  $(\mathbf{1}\mathbf{b}_0)$  el término que contiene la constante,  $\mathbf{A}$  y  $\mathbf{B}$  las matrices de marcadores fila y columna. La inclusión de la constante obedece al tipo de datos por lo que no tiene sentido centrarlos, y además permite calcular la probabilidad  $\pi_{j0}$  en el punto (0,0). Aplican un procedimiento iterativo para realizar las estimaciones máximo verosímiles de  $\mathbf{A}$  y  $\mathbf{B}$  en forma alternada, suponiendo fija en cada iteración una de esas matrices. Del análisis geométrico de sus representaciones demuestran que aún cuando el modelo contempla una respuesta no lineal, el Biplot resultante es lineal en escala logit, por lo que la representación final es igual a la de los Biplot Clásicos pudiendo interpretarse en forma similar, pero considerando además la geometría de la proyección sobre subespacios de mejor ajuste en el sentido de los mínimos cuadrados.

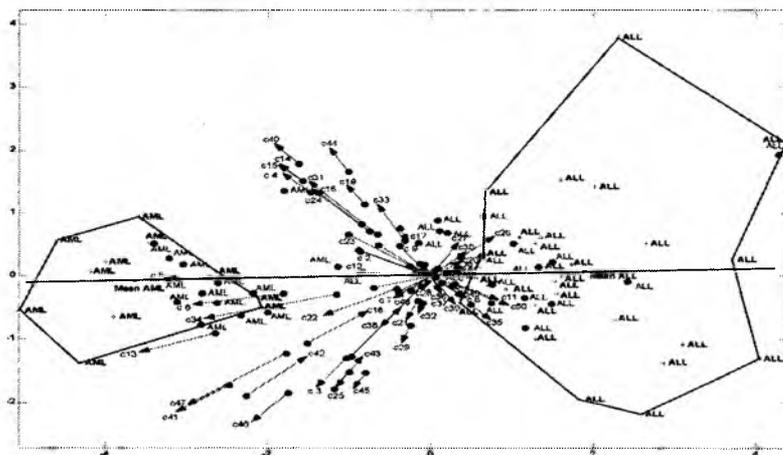
Con fines ilustrativos, se presenta un ejemplo tomado de Cárdenas *et al.* (2006), en el que se puede observar la capacidad predictiva de estos Biplot, al

<sup>2</sup> La concatenación de las columnas de una matriz  $\mathbf{Y}$  de orden  $(n \times p)$ , en el vector columna y de orden  $(n \times 1)$  es igual a:  $\mathbf{y}' = (y_1, \dots, y_j, \dots, y_p)$  siendo  $y_j = (y_{j1}, \dots, y_{jn})$  para  $j = 1, \dots, p$ .

<sup>3</sup> El producto  $\mathbf{p}$  de matrices concatenadas es igual a:  $\mathbf{p} = (\mathbf{A}\mathbf{B}')\mathbf{C} = [\mathbf{C}' \otimes \mathbf{A}]\mathbf{b}'$

aplicarlo en la diferenciación de dos tipos de leucemia, Acute Lymphoblastic Leukemia (ALL) y Acute Myeloid Leukemia (AML) utilizando 50 genes (ADN), 22 para ALL y 28 para AML. Se utiliza una matriz  $Y$  de datos presencia-ausencia, de orden  $(38 \times 50)$ , 27 individuos para ALL y 11 para AML. Para la validación de los resultados se proyectan sobre el gráfico 34 muestras adicionales, 20 ALL y 14 AML, como se muestra en la figura 5.

Figura 5. Biplot Logístico (Cárdenas, et al., 2006)



**Nota:** Las marcas en los ejes biplot (●) y (→) identifican los percentiles 50 y 75 respectivamente. Los marcadores fila AML y ALL, de la muestra original se representan con (+), y los de la muestra de validación se representan con (●).

Se observa claramente la diferenciación entre los dos tipos de leucemia. La probabilidad de presencia de cada gen  $c_i$ , se puede aproximar proyectando los marcadores fila sobre cada eje biplot, por lo que con el fin de facilitar la predicción, se introducen marcas para los percentiles 50 y 75. Se obtiene un buen ajuste para todos los genes, siendo el porcentaje de bien clasificados superior al 75%, por lo que la predicción de presencia-ausencia de cada gen es bastante aproximada.

Dada la geometría de los Biplots Logísticos los genes con baja calidad de representación, son los que coinciden en el gráfico con los ejes más largos, tal como sucede por ejemplo con  $c_6$ ,  $c_{47}$  y  $c_{31}$ . En forma inversa los ejes más cortos indican los genes con mayor poder de discriminación (los mejor representados) como son  $c_4$ ,  $c_5$ ,  $c_8$ ,  $c_{10}$ , etc. Dado el ángulo entre vectores asociados a los marcadores columna, se observan correlaciones altas positivas entre los siguientes grupos de genes, para AML ( $c_5$ ,  $c_6$ ,  $c_{13}$ ,  $c_{22}$ ,  $c_{34}$ ), ( $c_{25}$ ,  $c_{29}$ ,  $c_{32}$ ,  $c_{41}$ ,  $c_{45}$ ,  $c_{46}$ ,  $c_{47}$ ), ( $c_4$ ,  $c_{14}$ ,  $c_{16}$ ,  $c_{19}$ ,  $c_{24}$ ,  $c_{40}$ ,  $c_{49}$ ), y para ALL ( $c_1$ ,  $c_8$ ,  $c_{11}$ ,

c35, c36, c39, c49, c50), (c10, c20, c26, c27). Este hecho pareciera conformar subgrupos dentro de cada tipo de leucemia, lo cual por supuesto debe ser analizado por expertos en la materia (para mayores detalles de los datos véase Golub *et al.* 1999).

**3) Biplot de Regresión:** Como una generalización de los Biplot Logísticos, para el caso de variables con cualquier distribución de la familia exponencial, Cárdenas y Galindo (2004), proponen este tipo de Biplot considerando la inclusión de información externa tal que permitan explicar patrones de variación de los individuos y las variables. Utilizan un modelo bilineal generalizado con término constante,  $g[E(Y)] = \mathbf{X}(\mathbf{1b}'_o + \mathbf{AB}'_o)\mathbf{Z}'$ , donde la  $E(Y)$  se enlaza con predictores lineales a través de funciones  $g$ , como la logit, probit, logarítmica, etc., el término  $(\mathbf{1b}'_o)$  permite la inclusión del término independiente,  $\mathbf{X}$  y  $\mathbf{Z}$  son matrices de variables externas. Para la estimación de las matrices de parámetros, generalizan el método de Regresiones Bilineales Segmentadas (Gabriel, 1998) y utilizan un procedimiento iterativo que realiza alternadamente esas regresiones. En este caso, es posible realizar diferentes representaciones, y obtener gráficamente indicadores de las relaciones entre las matrices  $\mathbf{Y}$ ,  $\mathbf{X}$  y  $\mathbf{Z}$ . La interpretación se hace tal como en los Biplot Logísticos, pero dependiendo de la función  $g$  utilizada en el ajuste. Se demuestra que resultan una alternativa confiable a la Regresión con Componentes Principales, cuando el análisis no contempla dependencia funcional entre las variables (Cárdenas *et al.*, 2006).

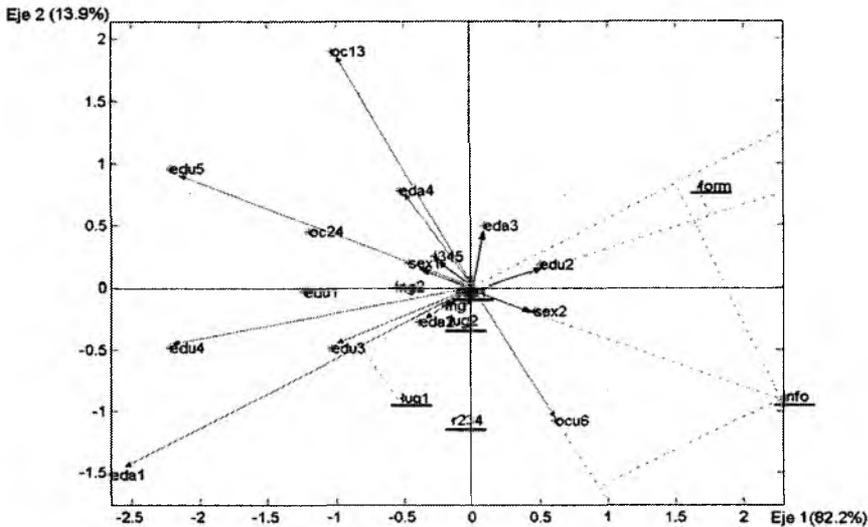
A continuación, se ejemplifica el método con datos de la realidad venezolana, correspondientes a la Encuesta de Hogares por Muestreo, Área Metropolitana de Caracas (AMC), segundo semestre del año 2000. Se analizan las características de la fuerza de trabajo, de acuerdo a la dicotomía sector formal e informal, lugar de nacimiento y tiempo de residencia en el AMC (Cárdenas, *et al.*, 2005). Los datos corresponden a 3.329 personas en la muestra, sobre los cuales se realizó un análisis de conglomerados. Se ajusta un Biplot de Regresión Logístico con Información Externa, a uno de los conglomerados obtenidos, constituido por 565 personas, 70% de sexo femenino, y 74% del sector informal. Se construyen dos matrices presencia-ausencia, la matriz  $\mathbf{Y}$  de datos a ajustar, de orden  $(565 \times 17)$ , y una matriz  $\mathbf{X}$  variables externas, de orden  $(565 \times 6)$ .

En la matriz  $\mathbf{Y}$ , las filas corresponden a las 565 personas, y las columnas a 17 categorías-variables: edad (eda1: *menos 24 años*; eda2: *25 a 44*; eda3: *45 a 64*; eda4: *más de 65*), sexo (sex1: *masculino*; sex2: *femenino*), nivel educativo (edu1: *inferior a primaria*; edu2: *primaria*; edu3: *media*; edu4: *técnica*; edu5: *universitario*), ingresos (ing1: *menos 80 mil bolívares*; ing2: *entre 80 y 143 mil*; ing345: *entre 144 y 532 mil*), ocupación (oc13: *empleados*; oc24: *obreros*; oc6: *trabajador por cuenta propia*). En la matriz  $\mathbf{X}$ , las filas corresponden a 565 personas, y las columnas a 6 categorías-variables: sector en el que trabaja (form:

formal, info: informal), lugar de nacimiento (lug1: venezolanos; lug2: extranjeros), tiempo de residencia en el AMC (r1: siempre; r234: menos de 9 años).

Se transforman las matrices iniciales centrando por filas y columnas, y se ajusta el Biplot. Los resultados se muestran en la figura 6.

Figura 6. Biplot de Regresión Logístico con Información Externa (Cárdenas, et al., 2005)



A diferencia de los ejemplos en las figuras 1 y 5, el ajuste considerando información externa, conlleva a la no representación (en forma directa) de los 565 marcadores filas. Estos marcadores, al ser determinados a través de combinaciones lineales de las categorías en la matriz  $X$ , se reducen a tantos como columnas tenga esa matriz, o sea 6 marcadores filas (subrayados en azul en la figura 6). Se interpretan las proyecciones ortogonales de los marcadores fila, sobre los marcadores columnas, como correlaciones entre las categorías de las variables en  $X$  e  $Y$ , lo que a su vez permite una ordenación de los individuos caracterizados según las categorías en  $X$ . En el gráfico obtenido, se interpretan las proyecciones de los las categorías en  $X$  y sus correlaciones con las de la matriz  $Y$ , así como también los ángulos entre categorías en  $Y$ .

La bondad en el ajuste, para el primer plano factorial (ejes 1 y 2), es del 96.1%. Se obtiene un buen ajuste para todas las categorías con un alto porcentaje de bien clasificados. Dada la geometría de los Biplot Logísticos, las categorías con baja calidad de representación, son las que coinciden en el gráfico con

los ejes más largos, tal como sucede por ejemplo, con oc13, eda1 y edu5. En forma inversa los ejes más cortos, indican las categorías mejor representadas, como son, sex2, eda3, edu2, etc. De la figura 6, se obtienen los siguientes resultados, los cuales deben ser analizados por expertos en la materia:

De las proyecciones ortogonales de los marcadores fila sobre los marcadores columna, se observan correlaciones positivas, entre: 1) *Sector informal* (info) con sex2, oc6, edu2, eda2, ing1; 2) *Sector formal* (form) con sex2, edu2, eda3; 3) *Venezolanos* (lug1) con eda1, edu3; 4) *Extranjeros* (lug2) con sex1, eda2, ing1; 5) *Siempre residenciados en el AMC* (res1) con ing2; 6) *Residencia menor a 9 años en el AMC* (res234) con oc6. También se observan correlaciones negativas, entre: 1) *Sector informal* (info) con sex1, oc13, oc24, eda1, eda4, edu5, ing345; 2) *Sector formal* (form) con eda1, eda2, ing1, edu3, edu4; 3) lug1 y res234 con eda3.

Dado el ángulo entre vectores asociados a los marcadores columna, se observan correlaciones positivas entre: 1) *Sexo masculino* (sex1) con ing345, eda4, oc24, edu5; 2) *Sexo femenino* (sex2) con ing1, eda2, eda4, oc13, edu2. Se observan también correlaciones negativas entre: 1) *Sexo masculino* (sex1) con edu2, oc6, oc13; 2) *Sexo femenino* (sex2) con edu5, oc24, oc13, ing345.

**4) Manova Biplot:** Amaro et al. (2004) generalizan los Manova Biplot de dos vías (Gabriel, 1972) en el contexto del Modelo Lineal General Multivariante. Realizan una representación ponderada en baja dimensión de la matriz de medias que permite estudiar y contrastar la separación entre grupos, la influencia de las variables en la separación, el efecto interacción, la importancia de las variables en la interacción y los efectos fila y columna. Para contrastar las hipótesis transforman el problema en univariante usando el principio de unión-intersección, formando combinaciones lineales de las variables originales tal que variando los coeficientes en ellas generan todas las posibles hipótesis, los estadísticos de contraste y las regiones de rechazo.

**5) Biplot Genotipo-Ambiente:** Yan en el 2001, utiliza los Biplot enfocándolos como modelos bilineales para el análisis de la interacción Genotipo-Ambiente (filas-columnas) en el campo de la Agronomía, tal que posibiliten el estudio del grado de estabilidad de los genotipos al ser probados en diferentes ambientes. Son varias las aplicaciones en ese sentido Yan et al. (2001), Yan y Hunt (2002), Crossa et al. (2002), Yan y Kan (2003). En el mismo campo, utilizando información externa Varela (2002) propone una generalización de la Regresión con Rango Reducido al caso de varios factores y considera la diagnosis de modelos para datos continuos de  $n$  vías a partir de los Biplot Interactivos.

**6) Biplot Robustos:** Hernández (2005), considerando que la DVS es muy susceptible a la presencia de valores atípicos, también aproxima los Biplot a través de modelos bilineales, para lo cual aborda el problema de la estimación de las matrices de marcadores considerando dos casos: a) eliminar los valores atípicos, para lo cual propone utilizar un ajuste HJ Biplot como una alternativa al método de Peña y Prieto (2001), b) no eliminar los valores atípicos y realizar estimaciones robustas utilizando el método de mínimo determinante de covarianza (Rousseeuw y Van Driessen, 1999). Utiliza en la estimación el algoritmo propuesto por Hubert y Engelen (2004) que toma como punto de partida el resultado de un Análisis de Componentes Principales Robusto.

**7) Biplot basados en Modelos de Rasgos Latentes:** Yáñez (2003) generaliza los Biplot Logísticos proponiendo un método para el ajuste de los Biplot basados en modelos de rasgos latentes para datos dicotómicos y politómicos. Posteriormente Sepúlveda (2004) utiliza los Biplot para detectar la violación del principio de independencia local en los modelos de clases latentes a través de la evaluación gráfica de diferentes hipótesis de independencia condicional entre distintos pares de variables manifiestas y latentes.

## 5- DISCUSIÓN

Dado el carácter del trabajo no es fácil formular conclusiones ya que no se obtuvo resultado alguno, más bien podría decirse, que se espera que de esta revisión, surjan nuevas alternativas a los métodos Biplot y se multipliquen sus aplicaciones prácticas en cualquier campo de las ciencias, naturales y sociales. La comprensión de los métodos aquí expuestos, requiere su estudio minucioso remitiéndose a la bibliografía citada en cada caso, dado que la presentación por nuestra parte, necesita la realización de un compendio con carácter monográfico, el cual pensamos realizar en un futuro no lejano.

Hemos observado un vacío en las contribuciones siguiendo las dos últimas corrientes en el análisis multivariante de datos, la que se interesa nuevamente por la estadística inferencial clásica, y la que considera la asignación de roles asimétricos a las variables (dependientes e independientes), por lo que constituyen áreas abiertas a la investigación, la utilización en las aproximaciones Biplot de técnicas de remuestreo para el análisis de la estabilidad en las estimaciones y determinación de distribuciones asintóticas de los estimadores, y la inclusión de relaciones de dependencia funcional entre las variables.

## 6- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Amaro, I., Vicente-Villardón, J. L. y Galindo, P. (2004), "Manova biplot para arreglos de tratamientos con dos factores basados en modelos lineales generales multivariantes", *Interciencia*, 29 (1): 26-32.
- Baccalá, N. (2004), *Contribuciones al análisis de matrices de datos multivía: tipología de las variables*, Tesis Doctoral, Universidad de Salamanca (USAL), España.
- Benzècri, J. (1973), *L'Analyse des données*, Toulon: La taxinomie, Dunod, París.
- Blázquez, A. (1998), *Análisis biplot basado en modelos lineales generalizados*, Tesis Doctoral, USAL, España.
- Bouroche, J., Dussaix, A. (1975), "Several alternatives for three-way data analysis", *Metra*, 14: 299-319.
- Bradu, D., Gabriel, K. R. (1978), "The biplot as a diagnostic tool for models of two-way tables", *Technometrics*, 20: 47-68.
- Cárdenas, O., Galindo, P. (2004), *Biplot con información externa basado en modelos bilineales generalizados*, Ediciones del CDCH-UCV.
- Cárdenas, O., Noguera, C., Gurrea, I., Alvarez, W. (2005), *Caracterización multivariante de la oferta de trabajo en Venezuela*, LV Convención Anual de ASOVAC, Caracas.
- Cárdenas, O., Noguera, C., Galindo, P., Vicente-Villardón, J. L. (2006), "Alternativa a la regresión con componentes principales basada en biplots de regresión", *Interciencia*, 31 (3): 160-167.
- Carlier, A., Kroonenberg, P. M. (1996), "Decompositions and biplots in three-way correspondence analysis", *Psychometrika*, 61 (2): 355-373.
- Carroll, J. (1968), "A generalized of canonical correlation analysis to three or more sets of variables", *Proceedings of 76<sup>th</sup> annual convention of the American Psychological Associations*: 227-228.
- Carroll, J., Chang, J. (1970), "Analysis of individual differences in multidimensional scaling via an N-way generalization of Eckart-Young decomposition", *Psychometrika*, 35: 283-320.
- (1972), "IDIOSCAL (Individual Differences In Orientation Scaling): A Generalization of INDSCAL allowing idiosyncratic reference systems as well as an analytic approximation to INDSCAL", *Artículo presentado en la Psychometric Society*, Marzo Princeton, NJ.

- Choulakian, V. (1996), "Generalized bilinear models", *Psychometrika* 61 (2), 271-283.
- Cox, C., Gabriel, K. (1982), "Some comparisons of biplot display and pencil-and-paper E.D.A. methods", Launer, R.L. and Siegel, A.F. (eds.), *Modern data analysis*, 45-82, Academic Press, London.
- Crossa, J., Cornelius, P., Yan, W. (2002), "Biplots of linear-bilinear models for studying crossover Genotype X Environment interaction", *Crop Science* 42, 619-633.
- Davies, P., Tso, M. (1982), "Procedures for reduced rank regression", *Applied Statist* 31: 244-255.
- Denis, J. B. (1991), "Ajustements de modèles lineaires et bilineaires sous contraintes lineaires avec données manquantes", *Statistique Appliquée XXXIX* (2): 5-24.
- Díaz-Leno, M. S. (1995), *Los métodos biplot como herramienta de diagnóstico en la modelización de datos multidimensionales*, Tesis Doctoral, USAL, España.
- Escófier, B. (1973), "Le traitement des variables vectorielles", *Biometrics* 29: 751-760.
- Escófier, B., Pagès, J. (1984), "Multiple factorial analysis: A method to compare groups of variables", *Data Analysis and Informatics* 3: 41-55.
- Falguerolles, A. (1995), *Generalized bilinear models and generalized biplots: Some Examples*, Publications du Laboratoire de Statistique et Probabilités, Université Paul Sabatier, Toulouse.
- Gabriel, K. R. (1971), "The biplot-graphic display of matrices with application to principal component analysis", *Biometrika* 58: 453-467.
- (1972), "Analysis of meteorological data by means of canonical decomposition and Biplots", *Journal of Applied Meteorology* 11: 1071-1077.
- (1978), "Least squares approximation of matrices by additive and multiplicative models", *Journal of the Royal Statistical Society* 40B (2): 186-196.
- (1981), "Biplot display of multivariate matrices for inspection of data and diagnosis", Barnett V. (ed.), *Interpreting Multivariate Data*, 147-173, Wiley, London.
- (1995), "Biplot display of multivariate categorical data, with comments on multiple correspondence analysis", W. J. Krzanowski (ed.), *Recent Advances in Descriptive Multivariate Analysis*, 190-226, Clarendon Press, Oxford.
- (1995), "Manova biplots for two-way contingency tables", W. J. Krzanowski (ed.), *Recent Advances in descriptive Multivariate Analysis*, 227-268, Clarendon Press, Oxford.

- (1998), "Generalised bilinear regression", *Biometrika* 85 (3): 689-700.
- (2002), "Goodness of fit of biplots and correspondence analysis", *Biometrika* 89 (2): 423-436.
- Gabriel, K. R., Zamir, S. (1979), "Lower rank approximation of matrices by least squares with any choice of weights", *Technometrics* 21: 489-498.
- Gabriel, K. R., Odoroff, C. L. (1990), "Biplots in biomedical research", *Statistics in Medicine* 9 (5): 469-485.
- Gabriel, K. R., Galindo, M. P., Vicente-Villardón, J. L. (1998), "Use of biplots to diagnose independence models in three-way contingency tables", J. Blasius and M. Greenacre (eds.), *Visualization of Categorical Data*, 391-404, Academic Press, London.
- Galindo, P. (1986), "Una alternativa de representación simultánea: HJ-Biplot", *Questiio* 10 (1): 13-23.
- Galindo, P., Cuadras, C. (1986), "Una extensión del método Biplot y su relación con otras técnicas", *Publicaciones de Bioestadística y Biomatemática* 17, Universidad de Barcelona, España.
- Galindo, M. P., Lorente, F., Romo, A., Martín, M. (1987), "Inspección de matrices de datos multivariantes utilizando el método HJ-Biplot: Aplicación a un problema médico", *Cuadernos de Bioestadística y sus Aplicaciones Informáticas* 5 (1): 88-101.
- García-Galegón, A. C., Trujillano, R., Vicente-Tavera, S. (1995), *Influence of consolidation and hydrofugation treatments of the physical properties of Avila natural and artificially aged granite: a statistical approach*, Degradation and conservation of granitic rocks in monuments, European Commission, Dg Xii D-I.
- Gauch, H. (1988), "Model selection and validation for yield trials with interaction", *Biometrics* 44: 705-715.
- Gollob, H. (1968), "A statistical model which combines features of factor analytic and analysis of variance techniques", *Psychometrika* 33: 73-115.
- Golub, T., Slonim, D., Tamayo, P., Huard, C., Gaasenbeek, M., Mesirov, J., Coller, H., Loh, M., Downing, J., Caligiuri, M., Bloomfield, C., Lander, E. (1999), "Molecular classification of cancer: class discovery and class prediction by gene expression monitoring", *Science* 286: 531-537.
- Gower, J. (1975), "Generalized procrustes analysis", *Psychometrika* 40: 33-51.
- (1990), "Three-dimensional biplots", *Biometrika* 77 (4): 773-785.

- (1992), "Generalized biplots", *Biometrika* 79 (3): 475-493.
- (2003), "Unified biplot geometry", Ferligoj A. and Mrvar A (eds.), *Developments in Applied Statistics*, Metodološki zvezki, 19, Ljubljana: FDV.
- Gower, J., Harding S. (1988), "Nonlinear biplots", *Biometrika* 75: 445-455.
- Gower, J., Hand D. (1996), *Biplots*, Chapman and Hall, London.
- Greenacre, M. (1984), *Theory and applications of correspondence analysis*, Academic Press, London.
- (1993), "Biplots in correspondence analysis", *Journal of Applied Statistics* 20 (2).
- Harshman, R. (1970), "Foundations of the PARAFAC procedure: models and conditions for an explanatory multi-mode factor analysis", *Working Papers in Phonetics* 16: 1-84, UCLA, USA.
- Hernández, S. (2005), *Biplot robustos*, Tesis Doctoral, USAL, España.
- Hotteling, H. (1936), "Simplified calculation of principal components", *Psychometrika* 1: 27-35.
- Householder, A., Young, G. (1938), "Matrix approximation and latent roots", *Am. Math. Monthly* 45: 165-171.
- Hubert, M., Engelen, S. (2004), "Robust PCA and classification in biosciences", *Bioinformatics* 20: 1728-1736.
- Kettenring, J. (1971), "Canonical analysis of several sets of variables", *Biometrika* 58: 433-460.
- Kroonenberg, P. (1983), *Three-mode principal components analysis*, DSWO Press, Leiden.
- Kroonenberg, P., de Leeuw, J. (1980), "Principal component analysis of three-mode data by means of alternating least squares algorithms", *Psychometrika* 45: 69-97.
- Krzanowski, W. (1979), "Between-groups comparison of principal components", *Journal of the American Statistical Association* 74 (367): 703-707.
- L'Hermier des Plantes, H. (1976), *Structuration des tableaux a trois indices de la statistique*, PhD Thesis, Université des Sciences et Techniques du Languedoc, Francia.
- Mandel, J. (1969), The partitioning of interaction in analysis of variance, *J. Nat. Bur. Stand.* 73B: 309-328.

- Martín-Rodríguez, J., Galindo, P., Vicente-Villardón, J. L. (2002), "Comparison and integration of subspaces from a biplot perspective", *Journal of Statistical Planning and Inference* 102(2): 411-423.
- Pedraz, C., Galindo, P. (1986), "Study of socio-cultural factors influencing the decision to breast-feed instead of bottle-feed", *Arch. Pediat.* 36: 469-477.
- Peña, D., Prieto, F. (2001), "Multivariate outlier detection and robust covariance matrix estimation", *Technometrics* 43 (3): 286-300.
- Pérez-Mellado, V., Galindo, P. (1986), "Biplot graphic display of Iberian and North African populations of podarcis", Rocek Z (ed.), *Studies in Herpetology*, 197-200.
- Ramírez, G., Vasquez, M., Camardiel, A., Pérez, B., Galindo, P. (2005), "Detección gráfica de la multicolinealidad mediante el h-plot de la inversa de la matriz de correlaciones", *Revista Colombiana de Estadística* 28 (2): 207-219.
- Rivas, J. et. al. (1993), "HJ-biplot analysis applied to enological parameters in the geographical classification of young red wines", *American Journal of Enology and Viticultura* 44 (3): 302-308.
- Rousseeuw, P.J., van Driessen, K. (1999), "A fast algorithm for the minimum covariance determinant estimator", *Technometrics* 41: 212-223.
- Santos, C. et. al. (1991), "Characterization of young red wines by application of HJ-Biplot Analysis to anthocyanin profiles", *Journal of Agricultural and food chemistry* 39: 1086-1090.
- Sepúlveda, R. (2004), *Contribuciones al análisis de clases latentes en presencia de dependencia local*, Tesis Doctoral, USAL, España.
- Strauss, J., Gabriel, K. R. (1979), "Do psychiatric patients fit their diagnosis, pattern of symptomatology as described with the biplot", *Journal of Nervous and Mental Disease* 167: 105-113.
- Tsianco, M., Gabriel, K. R. (1984), "Modeling temperature data: An illustration of the use of biplot and bimodels in non-linear modeling", *Journal of Climate and Applied Meteorology* 23: 787-799.
- Tucker, L. (1966), "Some mathematical notes on three-mode factor analysis", *Psychometrika* 31: 279-311.
- Tukey, J. (1977), *Exploratory data analysis*, Addison-Wesley.
- Vairinhos, V. (2003), *Desarrollo de un sistema para minería de datos basado en los métodos Biplot*, Tesis Doctoral, USAL, España.

- Van Eeuwijk, F. (1995), "Multiplicative interaction in generalized linear models", *Biometrics* 51: 1017-32.
- Vallejo-Arboleda, A., Vicente-Villardón, J. L., Galindo-Villardón, P. (2006), "Canonical STATIS: Biplot analysis of multi-table group structured data based on STATIS-ACT methodology", *Computational Statistics & Data Analysis*. Article in Press. Available online <http://dx.doi.org/10.1016/j.csda.2006.04.032>.
- Varela, M. (2002), *Los métodos Biplot como herramienta de análisis de interacción de orden superior en un modelo lineal/bilineal*, Tesis Doctoral, USAL, España.
- Vásquez, M. (1995), *Aportaciones al análisis Biplot: Un enfoque algebraico*, Tesis Doctoral, USAL, España.
- Vicente, S., Galindo, M. P. (1993), "Análisis gráfico y descripción estructural de la variabilidad de cultivos en Castilla-León", *Investigación Agraria. Economía* 8 (3): 17-329.
- Vicente-Tavera, S. (1992), *Las técnicas de representación de datos multidimensionales en el estudio del índice de producción industrial en la C.E.E.*, Tesis Doctoral, USAL, España.
- Vicente-Villardón, J. L. (1992), *Una alternativa a las técnicas factoriales basada en una generalización de los métodos Biplot*, Tesis Doctoral, USAL, España.
- Vicente-Villardón, J. L., Galindo, P., Blázquez, A. (2006), "Logistic Biplots", Greenacre M and Blasius J (eds.), *Multiple Correspondence Analysis and related methods*: 491-509. Chapman & Hall, London.
- Yáñez, M. (2003), *Modelos de rasgos latentes basados en métodos Biplot*, Tesis Doctoral, USAL, España.
- Yan, W. (2001), "GGE Biplot. A windows application for graphical analysis of multi-environment trial data and other types of two-way data", *Agronomy Journal* 93: 1111-1118.
- Yan, W., Cornelius, P., Crossa, J., Hunt, L. (2001), "Two types of GGE biplots for analyzing multi-environment trial data", *Crop Science* 41: 656-663.
- Yan, W., Hunt, L. (2002), "Biplot analysis of diallel data", *Crop Science* 42: 21-30.
- Yang, W., Kang, M. (2003), *GGE biplot analysis: a graphical tool for breeders, geneticists, and agronomists*, CRC Press LLC, New York.



## ANOTACIONES PARA EL ESTUDIO DEL APARATO ADMINISTRATIVO PÚBLICO

Alejandro Arratia<sup>1</sup>

ESCUELA DE PSICOLOGÍA, UCV

### Resumen:

La formación del aparato administrativo del Estado es el resultado de un complejo proceso histórico consustancial con el nacimiento y consolidación de la nación, pero sólo en el período gomecista (1909-1935) la estructura organizacional adquiere, conjuntamente con la formación del ejército moderno y la red de carreteras, la importancia de ser una de las tres líneas de acción fundamentales del gobierno. Juan Vicente Gómez y la élite intelectual del régimen construyeron la administración pública con el propósito de fortalecer el poder, asegurar la estabilidad política, modernizar la economía y presentar al mundo el rostro de una nación civilizada. Cuando muere el autócrata y terminan 27 años de dictadura, la nueva y centralizada organización administrativa es uno de sus legados a las diversas generaciones que en el siglo XX asumieron la dirección del país.

**Palabras claves:** Aparato administrativo, gomecismo, Estado, ejército, red de carreteras, ministerios, autocracia.

### INTRODUCCIÓN

La formación del aparato administrativo público es el resultado de un largo y complejo proceso histórico que hunde sus raíces en la sociedad colonial y en la guerra de independencia. La primigenia organización municipal y la unidad jurídica de provincias independientes precariamente comunicadas, resultaron de gran importancia económica, social y política. De todo ello nos interesa resaltar que los movimientos ejecutados sobre el territorio fueron también acciones administrativas de gran influencia en la estructura del futuro aparato público. En ese sentido, desde 1811 se debe apreciar en sus justos términos la preocupación de los líderes independentistas por reordenar una y otra vez la dirección de la nación, a pesar de que una guerra muy cruenta fragmentaba cada día más el espacio en parcelas gobernadas por caudillos criollos decisivos en el control del territorio y de sus precarias instituciones. En el siglo XIX y principios del XX, las élites dirigentes vieron en la maquinaria administrativa una estructura necesaria para estabilizar el Estado moderno que aspiraban.

Los intelectuales venezolanos, ciudadanos con diversas posiciones ideológicas y políticas con frecuencia enfrascados en duras polémicas, dejaron suficiente evidencia de una posición compartida que puede resumirse de la siguiente

---

<sup>1</sup> aarratia@cantv.net

manera: el Estado requiere de instrumentos jurídicos y administrativos para la consecución de sus fines y es el aparato administrativo público el llamado a hacer realidad esos propósitos. Tales ideas resultaron una ilusión mientras las relaciones personales vernáculas como el parentesco y el compadrazgo dominaron la forma de relacionarse en la gestión de la cosa pública.

En el siglo XIX se daban todas las condiciones para la existencia de los caudillos: ausencia de un Estado moderno, inexistencia de redes de comunicación, escasa participación e incorporación de la población en la vida política, económica, social y cultural, que hacían de los desplazamientos bélicos casi el único canal de movilidad ascendente de los grupos humanos locales. El caudillismo es intrínsecamente la negación del funcionamiento de las instituciones porque se nutre del ejercicio del personalismo y necesita el agrupamiento de la sociedad alrededor de un individuo.

En 1899 Cipriano Castro encontró una administración pública en desbandada y acometió su reorganización con el fin de ajustarlo a los proyectos de cambio. Su proclama de "Nuevos hombres, nuevos ideales, nuevos procedimientos", quedó en palabras en colisión con hechos que las negaban: la Revolución Libertadora (1902-1903), el conflicto permanente con las potencias extranjeras y las conspiraciones de palacio, sumieron al gobierno en una crisis sin tregua que imposibilitó cualquier reforma. Una vez más el país debía esperar que tiempos de paz y orden permitieran crear la tan esperada estructura administrativa. La autocracia gomecista vendría a realizar la tarea. Las modificaciones comenzaron tan pronto Castro estuvo "constitucionalmente" desplazado, el golpe de estado incruento impuso el parsimonioso ritmo inicial de los ajustes adaptados a la correlación de fuerzas en el gobierno y en el ejército. Cuando muere el dictador (17 de diciembre de 1935) la nación heredó un Estado con nuevo aparato administrativo.

El estudio y la valoración histórica del fin del caudillismo, del cierre del siglo de la guerra y el inicio de la paz en Venezuela, así como de la centralización en los órdenes político, militar, físico, económico e institucional, con las consecuencias sociales y culturales de esos procesos integradores, es el enfoque que hace hoy la academia para el período 1909-1935. La mayoría de los investigadores ha superado las posiciones ideológicas y políticas dominantes en las décadas inmediatas a la muerte de Gómez, lo cual era humanamente comprensible, pues hablaron los que habían sufrido persecución y cárcel, así como los intelectuales "ansiosos de entrar en el siglo XX" y vivir en libertad. Querían cerrar la etapa de una dictadura que sembró el terror en todo el territorio nacional, que fue extrema e innecesariamente cruel, que eliminó toda posibilidad de juego político y cercenó la libertad individual. Los opositores al régimen produjeron importantes documentos testimoniales y una literatura de denuncia en blanco y negro que rechazaba con extremado celo cualquier vínculo con ese pasado, y mucho me-

nos dispuesta a aceptar que la democracia pudiera ser tributaria de la organización autocrática del Estado.

El conocimiento del período gomecista constituye una invaluable contribución para tratar de entender la estructura de la sociedad venezolana. Un conjunto de ideas fundamentales aceptadas hoy como premisas facilitan los diversos análisis y dejan espacio abierto para nuevas hipótesis y otras indagatorias. La pacificación del país, el reordenamiento legal e institucional, la creación del ejército nacional, la nueva administración pública y el desarrollo de la burocracia, la superación de las confrontaciones internacionales, fueron procesos puestos en práctica antes que el maná petrolero robusteciera el tesoro nacional.

La Revolución Restauradora en el poder inició la liquidación de la formación característica de los gobiernos liberales del siglo XIX venezolano, un período en el cual en apego a la verdad, es difícil reconocer la existencia del ejército o una burocracia estatal, pues la estabilidad del Ejecutivo Federal estaba en relación directa a las buenas relaciones y respeto al espacio político territorial de los caudillos regionales, dueños y señores de la montonera y el poder local. Cipriano Castro dio algunos pasos centralizadores, pero visto desde el presente sabemos que su estilo político, o en otros términos, la forma como manejó las dificultades del momento, contradecía esas intenciones. Fue Gómez quien profundizó la transformación de la Venezuela que había cerrado el siglo XIX en trágica decadencia, y puede decirse que, para las metas de la dictadura en su concepción de progreso y modernización, la culminó. De tal forma que en nuestros días desde estudiantes de ciencias sociales hasta investigadores especializados reconocen la importancia que tuvo la centralización administrativa en tiempos del gomecismo. Nada contradice esa conclusión, nosotros la compartimos y por lo tanto en este artículo pretendemos destacar que la construcción del aparato administrativo público es, con la formación del ejército moderno y la red de carreteras, una de las tres líneas de acción fundamentales de la autocracia. Tres factores de un mismo proceso político, elementos de una estrategia que ya en 1925 estaba concluida en muy alto porcentaje, año en el que la dictadura consideró existían las condiciones suficientes para sancionar una constitución que consolidó el Estado centralizado. En la tercera década del siglo XX cuando los ingresos fiscales provenientes de la industria de los hidrocarburos pasaron a determinar el rumbo de nuestra economía existía un aparato público organizado. El petróleo no fue la causa de las transformaciones, pero la contribución fiscal del negocio de los hidrocarburos resultó determinante para profundizar y mantener las políticas de la autocracia.

**El aparato administrativo.** En este trabajo vamos a sostener la siguiente afirmación provisional: la administración pública emergió conscientemente planificada y estructurada en los 27 años que van de 1909 a 1935 porque los hom-

bres con influencia en el autócrata o colocados en altas posiciones de gobierno - y el autócrata mismo- consideraron el ordenamiento civil del Estado como uno de los pilares del poder político y la reorganización de la nación. La burocracia no derivó espontánea del aumento de las actividades estatales, tampoco representa una gestión clientelar de empleo público, un comportamiento impensable para esa autocracia. Para los ideólogos positivistas del régimen, para los intelectuales que ocuparon puestos gerenciales y para el autócrata, el fortalecimiento de la administración central constituyó una tarea con objetivos bien definidos: saneamiento del espacio; organización técnica para recaudar impuestos de las diversas actividades económicas en todo el territorio nacional; organización ostensiblemente seria, confiable, moderna a los ojos de los acreedores internos y, fundamentalmente de los extranjeros, capaz de mantener la secuencia del pago de los compromisos; estructura gubernamental idónea para concretar las definiciones jurídicas que darían seguridad a los inversionistas.

Los objetivos reclamaban la institucionalidad legal, las organizaciones para apoyarla y los funcionarios adecuados para la gestión pública. Ministros muy ilustrados a los cuales tomaba en cuenta, como lo confiesa en esta respuesta: "yo nunca me fui a tontas en ningún caso porque yo sabía que yo tenía el mando, pero para esas cosas de tratados y contestaciones, hay luces que tienen los que se han quemado las pestañas estudiando y entonces los consultaba" (Velásquez, 1981a: 324). "Yo siempre he dicho que los Ministros son como la cara bonita del gobierno". En líneas generales nos atrevemos a decir que es sincera la preocupación, pues es posible agregar a las palabras de Juan Vicente Gómez suficientes testimonios de que además de la eficiencia esperada se quería que el aparato administrativo fuera la cara presentable de la dictadura.

**El ejército.** Con la Constitución de 1864 quedó formalizada la descentralización del ejército. En ese instrumento se reconocen las milicias "propiedad" de los caudillos regionales y se le niega al Poder Federal el derecho a la presencia militar en los estados. En la misma constitución aparecen artículos referidos al Ejército Nacional, pero ello fue letra muerta porque en materia militar siguió reinando la dispersión en todo el siglo XIX. Será en los textos constitucionales de 1901 y 1904 cuando se tomen medidas para transformar esa situación: desaparece la limitación de tener en las regiones fuerzas armadas del Ejecutivo Federal y se establece que todos los elementos de guerra existentes en el territorio de la República pertenecen al gobierno central. La diferencia fundamental con las decisiones tomadas en el siglo anterior estuvo en que se llevaron a la práctica. La fuerza restauradora se transformó en núcleo del Ejército Nacional, hombres de confianza del presidente ocuparon posiciones de mando en los estados y en 1903 se produjo la derrota militar definitiva de los caudillos. El triunfo del gobierno frente a la insurgencia llamada Revolución Libertadora despejó definitivamente el camino de la paz. Cipriano Castro iniciaba así el cambio que le corresponderá a

Gómez profundizar y consolidar. Una realización en tan complejo proceso, la creación de la Academia Militar, es de alguna manera representativa de la continuidad y ampliación de propósitos, porque decretada en 1903 por Castro sólo comienza a funcionar en 1910 con el gobierno de Gómez.

La formación y desarrollo del ejército era una de las tres líneas de acción de la autocracia, en ello puso todo su empeño porque esa institución garantizaba la continuidad del régimen, el control sobre el territorio y, en síntesis, la base del poder centralizador. He aquí un testimonio: el viernes 3 de mayo de 1929 las cámaras legislativas reunidas en Congreso eligieron Presidente de los Estados Unidos de Venezuela para el período 1929 a 1936 al General Juan Vicente Gómez. No aceptó y en su respuesta hizo serias reflexiones sobre lo que significaba para él el ejército. "...sí quiero que me nombren General en Jefe del Ejército. Porque ese ejército para mí es la vida; son dos cosas que yo quiero mucho: el ejército y el trabajo. (...) Respecto al ejército, yo soy quien lo organiza, y soy responsable ante el país de la tranquilidad y el progreso de Venezuela. Con ese ejército manejado por mí, respondo de la tranquilidad y la paz de Venezuela; y cuando los enemigos lo sepan, bien se guardarán de ninguna acción contra la República" (Velásquez, 1981b: 346-347).

El ejército tuvo un papel fundamental en la organización y mantenimiento de la estabilidad del estado centralizado pero la dedicación preferente a construir unas fuerzas armadas leales, fuertes y modernas restringió el espacio de consenso social que era posible conquistar en una población carente de servicios básicos. En la primera etapa del gobierno gomecista privó el juego político sobre la acción represiva y se creyó que había llegado por fin la democracia a Venezuela, no era sin embargo la orientación sincera del autócrata ni tampoco de los ideólogos positivistas. La inversión de recursos directos e indirectos orientados a lo militar y represivo se hizo en desmedro de áreas sociales (salud, educación, vivienda...), los presupuestos iniciales para formar el ejército resultaron superiores a la capacidad de producción que entonces tenía la nación.

El 29 de julio de 1913 Gómez salió en campaña contra una supuesta invasión de Castro, movilizó un ejército de 6000 hombres bien armados y entrenados, se estableció por cinco meses en Maracay y regreso a Caracas el 1ro. de enero de 1914. Terminaba la primera etapa del gobierno y también las ilusiones de alternabilidad democrática, la maniobra para reelegirse estaba funcionando. Traemos a colación esa movilización porque se trató en aquel momento de demostrar a la población, amigos y enemigos, que existía como nunca antes un ejército obediente al Jefe del Gobierno Nacional. El ejército como fuerza disuasiva estuvo presente los años que duró el régimen, paradas, maniobras, desfiles de todo tipo le advertían a quien hiciera falta de qué lado se encontraba la capacidad de represión.

"El Ministerio (de Guerra y Marina) hasta la llegada de Gómez, era una simple oficina administrativa de la política militar. El gomecismo la convierte en un eficiente centro ejecutor de la reforma que estaba planteada. A sabiendas de que Gómez le resta poder de decisión hacia abajo es un instrumento centralizador, de poder contralor en todo el país y verificador de las decisiones presidenciales" (Ziems, 1979: 122).

**La infraestructura.** La reorganización del Ministerio de Obras Públicas fue una de las tareas iniciales de reordenación del gobierno que emprendió el gomecismo. Dos salas técnicas: una, ferrocarriles, caminos y acueductos; la otra, edificaciones. Diseñaron la institución para responder a la construcción de carreteras, porque si el ejército, como dijimos en párrafos anteriores, era la base de la centralización, esta segunda línea de acción buscaba conformar el esqueleto que uniría el cuerpo material de la nación. Quizás no vieron el cabal significado cultural de las carreteras, pero tenían un diagnóstico completo de las insuficiencias y sabían que en sentido estricto Venezuela era un grupo de espacios particulares, unidos por la historia y las leyes, pero separados física y socialmente. Por ello desde el primer momento se ocuparon del saneamiento y las vías de comunicación para abrir la nación a los capitales y a las industrias internacionales. Más que eso, los hombres del régimen estaban convencidos de que gobernar exigía extender y garantizar la continuidad del poder en todo el territorio.

El profesional para el cargo fue Román Cárdenas, quien delineó las funciones del Ministerio, el cual debía ocuparse de vías de comunicación, acueductos y obras de saneamiento. Consideraba incorrecto los gastos excesivos en edificios y 'ornato público'. El automóvil y los intereses comerciales unidos a la industria, determinaron que en el período se le diera más importancia a las carreteras que a los ferrocarriles. Una transformación radical y definitiva en cuanto a vías de comunicación.

En la época de la colonia el mar y los ríos eran los más transitados. Los caminos de tierra servían sólo para personas y bestias, porque las carretas apenas cabían en las ciudades. El más importante unía Caracas con La Guaira, un camino de mulas que a finales del siglo XVIII dio lugar a elogios y reconocimientos. Los primeros republicanos recibieron un pequeño inventario de vías que en la capital disminuyó con el terremoto de 1812. Hasta 1845 año de la inauguración de la carretera de La Guaira, no existía ninguna carretera en el territorio nacional. Luego vendrían Valencia-Puerto Cabello (1848), Caracas-La Victoria (1866) que continuaría después hacia Valencia.

En el siglo XIX es Antonio Guzmán Blanco en sus 18 años de autocracia civilizadora quien se ocupa de las comunicaciones (en 1874 crea el Ministerio de Obras Públicas). Su gobierno construyó las vías: Caracas-centro del país hacia los llanos; las de Mérida, Trujillo, San Cristóbal orientadas hacia los puertos del Lago de Maracaibo; las de Coro-Barquisimeto; Maturín-Cumaná; y otros rama-

les. Acordó muchos contratos para miles de kilómetros de líneas férreas, sin embargo, sólo los 36,6 Km de Caracas-La Guaira, resultaron una obra extraordinaria, que era la culminación de un viejo proyecto nacional de productores y comerciantes. En 1877 el 46,8% del gasto del MOP fue para ferrocarriles y prácticamente no hubo erogaciones para carreteras. En 1894 la inauguración de la carretera Caracas-Valencia, 180 Km y un costo de 53.7 MMBs, obra y monto de alto valor técnico y económico para la época. Esta síntesis incompleta nos da idea de la situación anterior al siglo XX y nos ayuda a evaluar las realizaciones del período gomecista.

En 1901 el gasto en obras públicas representó sólo el 2,4% del gasto nacional (Cipriano Castro había encontrado una deuda pública externa de 200 MMBs contra ingresos de 24 MMBs) y las realizaciones viales dignas de señalar hasta 1808 fueron el mejoramiento de la red carretera del Táchira y el ferrocarril Encontrados-La Fría, una comunicación imprescindible para la economía regional entre la zona cafetera andina y la salida comercial que ofrecía el Lago de Maracaibo.

Juan Vicente Gómez unificó el sistema de carreteras aprovechando las realizaciones pre existentes: Gran Carretera Oriental, 800 Km, Caracas-Ciudad Bolívar; la Gran Carretera del Sur, 490 Km, Caracas-San Fernando de Apure; la Gran carretera Occidental o Trasandina, 1529 Km, Caracas-San Cristóbal, inaugurada en 1925. En ese año también se reconstruyó la carretera de La Guaira pavimentándola con asfalto. Cumplió así la autocracia -en algunas zonas se trató de una lucha contra un adversario poderoso: el paludismo- el plan de una red única de carreteras, preferiblemente mecanizadas, para todo el país. En 1929 la red de carreteras llegaba a 5000 Km.

“Para realizar el plan de vialidad decretado en 1911 dividieron el país en tres regiones: Occidente, Centro y Oriente, e hicieron un trabajo metódico realizando el estudio geológico del país, así como el inventario de su flora y de su fauna. A renglón seguido analizaron las relaciones económicas entre las diversas regiones y la posición de los pueblos de cada estado para crear lo que denominaron Red Central de Carreteras, a las cuales se iban a unir después los ramales y las carreteras de penetración. Ese es el primer Proyecto de Planificación, realizado por profesionales de primera categoría como ingenieros. La obra la ejecutaron después los llamados ‘coroneles de carretera’ y centenares de presos políticos construirán grandes tramos, pero la concepción del sistema fue obra del reducido grupo de ingenieros venezolanos, que ganando sueldos de hambre y en una labor silenciosa desde el Ministerio de Obras Públicas, ponen las bases de la transformación del país” (Velásquez, 1988: 57).

## **CONSTITUCIÓN EFECTIVA**

Las constituciones son la ley fundamental de organización de un Estado. En ellas se establece la distribución de poderes, la estructura política y la forma de gobierno. Los textos constitucionales expresan la forma de vida y los derechos inalienables de los habitantes de una nación, conformando un contrato político al que el propio Estado y los ciudadanos le deben sumisión y obediencia. El texto constitucional es producto de la reflexión sobre el deber ser de la sociedad, criterio general que no compartía la segunda generación de intelectuales positivistas venezolanos que hipotecaron su pensamiento al régimen autocrático.

El relato positivista de la formación de la nación venezolana: colonización, guerra civil de independencia, caudillismo del siglo XIX, es la descripción de una realidad histórica que imprimió características peculiares a la evolución de la sociedad. Los hechos determinaron el tipo de gobierno y la estructura administrativa del país, por encima de los deseos y propuestas de los hombres ilustrados. Las ideas democráticas estuvieron siempre, y no podía ser de otra manera, subordinadas a la interacción entre los actores individuales y las normas ideales limitadas por las condiciones objetivas. No importa cuanta capacidad, tesón y buena intención se haya puesto en esas empresas civilizadoras, las constituciones no pueden ser obras de legisladores que pretenden cambiar la realidad con decretos artificiales; "ellas se hacen así mismas porque no son sino expresiones del instinto político de cada pueblo en un momento dado de su evolución; y porque sobre los preceptos escritos existe un derecho consuetudinario que se impone fatalmente, a despecho de los ideólogos fabricantes de constituciones..."(Vallenilla, 1991, 110). Es el pensamiento de Laureano Vallenilla Lanz, destacado funcionario y uno de los principales ideólogos del régimen; para él y todos los positivistas venezolanos, las constituciones escritas contrariaban la obra de la naturaleza con dogmas abstractos que establecen "esa constante y fatal contradicción entre la ley y el hecho, entre la teoría que se enseña en nuestras universidades y las realidades de la vida pública, entre la forma importada del extranjero y las modalidades prácticas de nuestro derecho político consuetudinario: en una palabra, entre la constitución escrita y la constitución efectiva" (Vallenilla, 1991, 113).

Los hechos por más de ocho decenios precedentes a los razonamientos sociológicos de Vallenilla, le sirvieron de justificación para su tesis del Gendarme Necesario, pues "desaparecido del continente el último soldado realista (...) continuaba el mismo estado de guerra" (Vallenilla, 1991, 122) y anarquía. La confrontación armada con algunas interrupciones y variable intensidad, dominó el acontecer nacional en el siglo XIX, "siglo de la guerra" se le ha llamado en nuestros días. El país devastado, en ruinas, internamente incomunicado, desarticulado en lo social y en lo económico, necesitaba paz para poder progresar y los

hechos habían demostrado que solamente con un César Democrático podía la nación alcanzar la paz. El general José Antonio Páez era el ejemplo de gobernante que siempre debió tener Venezuela, en él se concentraron los atributos de "un verdadero hombre de Estado", que todavía en 1818 apenas sabía leer, pero llamado en 1830 a tomar las riendas de la República, con los escasos intelectuales que lograron salvarse de la guerra civil logró establecer un gobierno "que fue para aquella época el más ordenado, el más civilizador y el de mayor crédito que tuvo la América recién emancipada" (Vallenilla, 1991, 104). Las facultades de Páez no emanaban de preceptos constitucionales, al contrario, él protegió con su superioridad personal el orden y la organización de "la patria adolescente". El perfil del Gendarme Necesario lo hace Vallenilla con la autoridad argumental de que el modelo es un héroe de la independencia que nació para ser "hombre de Estado": iletrado, valiente, inteligente, autodidacta, hábil, consciente de sus limitaciones, con intuición para rodearse de los ciudadanos más cultos de su época... Con el ejemplo seleccionado la mesa estaba servida para que sus contemporáneos aceptaran la lectura positiva del momento. Gómez es la copia fiel de Páez, y como el jefe patriota en el lapso fundacional de la República (1830-1848), Juan Vicente desde 1909 representa la constitución efectiva. Tiene todas sus características incluida la habilidad para poner a su servicio intelectuales de la talla de Vallenilla, Arcaya, Zumeta y Gil Fortoul.

En ese contexto intelectual no puede ser extraño que las siete Constituciones de papel de la autocracia (1909, 1914, 1922, 1925, 1928, 1929 y 1931) fuesen solamente reformas parciales para ajustar el texto a los intereses y conveniencias del dictador. Un resumen de las variaciones lo recoge el cuadro de la página siguiente: "Constituciones en el Período de Centralización Autocrática 1909-1935".

La idea de la independencia estuvo unida al convencimiento de que la república debía expresarse mediante una constitución escrita en la que quedaran establecidos los principios y las orientaciones para el gobierno y los ciudadanos. La forma de organización de la nación fue siempre tema de discusión; por una parte, con presencia argumental de las teorías constitucionalistas, las experiencias europeas y, fundamentalmente, de la Constitución de los Estados Unidos; por la otra, el choque con la realidad de unos poderes coloniales administrativamente descentralizados y un territorio económica y geográficamente poco integrado, así que las constituciones continuaron consagrando formalmente la relación política dominante en trescientos años de colonización.

Entre 1830 y 1893 las élites del país aprobaron 8 constituciones, centro-federales, centrales o federales. Cipriano Castro abre el siglo XX con dos constituciones (en 1901 y en 1904). Castro salió del Táchira ofreciendo un discurso federalista, pero la llegada de los andinos al poder el 22 de octubre de 1899,

significó el inicio de la centralización contradiciendo desde el primer día el programa de la Revolución Liberal Restauradora. En treinta y siete años desaparecieron el caudillismo y las guerras civiles; las carreteras unificaron materialmente al país con las consecuencias culturales del encuentro pacífico de los venezolanos que venían de distintas regiones; se creó el ejército nacional y la administración pública centralizada. Las constituciones registran estos cambios y en ese sentido la historia registra siete instrumentos constitucionales en el período gomecista, de ellas la más importante es la de 1925 que podemos considerarla la carta definitiva de integración y legalización del Estado centralizado, porque pone constitucionalmente fin al federalismo, aunque se conserva la forma federal y se establece por primera vez la distribución del Poder Público entre el poder federal, el de los estados y el de los municipios. En el pensamiento positivista el caudillismo derrotado militarmente en 1903 había sido una necesidad social que el César Democrático superó y 22 años más tarde dejaron constancia en el papel de su desaparición política.

#### Constituciones en el período de centralización autocrática 1901-1935

<i>Aprobada</i>	<i>Derogada</i>	<i>Duración</i>	<i>Contenido</i>
26.03.1901	27.04.04	3 años	Aumentó los poderes del presidente. Periodo presidencial de 6 años sin reelección. Eliminó el Consejo de Gobierno. 20 estados. División del Poder Público en Poder Federal y Poder de los Estados.
27.04.1904	03.08.09	5 años y 3 meses	Extendió el periodo hasta 1911. División territorial en 13 estados y distritos con autonomía municipal.
04.08.1909	19.04.14	4 años y 8 meses	Elección del Presidente por el Congreso. Periodo de 4 años, sin reelección. Amplios poderes presidenciales.
13.06.1914	09.06.22	8 años	Estatuto Constitucional Provisorio. Comandante en Jefe del Ejército Nacional. Constitución: Periodo de 7 años 1915-1922. Reelección.
09.06.1922	24.06.25	3 años	Presidente y Comandante General Ejército Dos vice presidencias.
24.06.1925	22.05.28	3 años	Ausentarse de la capital sin dejar encargado. Nombrar presidentes de estado. Prohíbe a los estados fuerzas armadas propias. Concesiones mineras sin aprobación del Congreso Nacional. Distribución del Poder Público entre el Poder Federal, el de los estados y el municipal.
22.05.1928	29.05.29	1 año	Elimina la vice presidencia. Prohíbe la propaganda comunista.
29.05.1929	07.07.31	2 años	Cualquier ministro puede ocupar provisionalmente la presidencia. Cargo de Comandante en Jefe del Ejército es un organismo autónomo.
07.07.1931	16.07.36	5 años	Juan Bautista Pérez, presidente. Regulariza la elección de Gómez. Reunifica la Presidencia y la Comandancia del Ejército.

Fuente: elaboración propia.

El objeto de una constitución debe ser la protección del individuo y, por lo tanto, el texto expresará sin lugar a dudas cuáles son las garantías para la libertad individual, pero esas no eran las preocupaciones de los legisladores que tantas veces en las primeras décadas del siglo XX se erigieron en constituyentes. El autócrata, los ideólogos del régimen y sus funcionarios con influencia en las decisiones, (en teoría) dijeron y fueron consecuentes con sus palabras, que los hechos serían convincentes, con la paz a cualquier precio, con el trabajo, con el progreso material de la nación, viviríamos mejor y en un futuro que nunca fue claramente establecido, saldríamos de la minoría de edad y seríamos ciudadanos democráticos a semejanza de las naciones más desarrolladas. Convencidos de sus afirmaciones, daban garantías de tal aserto por la presencia omnipotente del Gendarme Necesario, encarnación de la Constitución Efectiva. Gómez es muy claro al respecto cuando hace algunas confidencias sobre la Constitución de Papel.

Una confidencia de Juan Vicente Gómez:

"los enemigos dicen que yo he cambiado la Constitución un montón de veces y si a ver vamos no es verdad, pues la Constitución ha quedado siempre igualita, pues lo único que me interesa y que ha cambiado una y otra vez, según las circunstancias, es el asunto de la Presidencia, que si se puede volver a nombrar o no al mismo Presidente, que si cuántos años son el período, que si hay o no hay Vicepresidentes, pero en lo demás esa Constitución es igualita a la de siempre. Y yo he cambiado el asunto de la Presidencia porque las circunstancias cambian de un día para otro, y en un tiempo es bueno estar de Presidente y de Comandante en Jefe y en otro es mejor dividir los mandos y una vez pensé que era bueno asegurar el Gobierno de cualquier sorpresa nombrando a Juancho y a José Vicente para las vicepresidencias pero me salió muy malo el negocio, igual que en cualquier empresa. Pero lo que si he asegurado siempre en los cambios de la Constitución es quedarme con la Comandancia en Jefe, sea o no Presidente, porque eso es lo que no entienden que a mí no me interesa la Presidencia, sino el mando. Y el mando no siempre es la Presidencia" (Velásquez, 1981a: 328-329).

## MINISTERIOS

La organización del aparato administrativo público es consustancial al poder político y al tiempo que este se fortalece la tendencia natural es el crecimiento de la burocracia. El tamaño y la complejidad de las instituciones estatales responden a las necesidades del ejercicio del poder y su autonomía relativa depende del tipo de régimen político: en las democracias el aparato público es organizado y funciona con base en una normativa establecida y respetada por todos, independientemente del nivel del funcionario; en las autocracias las estructuras y funcionamiento dependen en última instancia de la voluntad del autócrata. Extremos teóricos porque en la práctica la diferenciación no es tan absoluta, los regímenes de cualquier tipo tienen controles y limitaciones que dimanen de fuerzas políticas, económicas y sociales, tanto nacionales como extranjeras, que no pueden ser desconocidas.

En la sociedad contemporánea los ministerios son instrumentos político-administrativo de los jefes de estado, alrededor de ellos se organiza la acción del gobierno y el conjunto se identifica como Consejo de Ministros, que por sus discutibles funciones deliberantes, consultivas, políticas y administrativas, es objeto de diversas definiciones. El Consejo de Ministros es el centro de organización y funcionamiento de la administración nacional e instancia de organización y gestión de la economía en general, de elaboración y control del presupuesto y de los servicios públicos.

El poder se apoya en organizaciones para garantizar la ejecución de sus programas, velar por la misma estructura, preparar los medios para desarrollarse y alcanzar lo que desea ser. Todo gobierno tiende a convertirse en burocrático, la ampliación y diversificación de actividades se lo impone. El deseo autocrático de Juan Vicente Gómez de controlar personal y directamente el país como su hacienda o su familia no podía cumplirse sin intermediarios político-administrativos. Ministerios para organizar la represión y mantener la paz, para entenderse con el mundo exterior, para hacer las carreteras y unificar el territorio, para convenir con las empresas petroleras. Organismos para la coersión y la cohesión de la sociedad según fuera el caso. El conocimiento de la evolución de estos organismos nos informa de cambios y tendencias en el desarrollo del régimen y sirve al propósito de ir conociendo cómo se formó el aparato administrativo público del país. Hasta ese nivel podemos llegar en este artículo, pero reconocemos que es necesario un estudio con mayor profundidad de las competencias, organización interna, niveles de autonomía en ministerios y otras instituciones de la estructura administrativa gomecista.

El cuadro "Evolución Ministerial", que se presenta a continuación, es una síntesis de las transformaciones formales del Ejecutivo que suceden en un siglo de vida republicana. Se trata de una información parcial en el nivel superior porque los cambios de gabinete no reflejan la dinámica del gobierno ni menos aun de la sociedad, lo que demuestran es la intención de los gobernantes de mantener una instancia constitucional de dirección y este es un comportamiento que no puede ser subestimado, hay que tomarlo en cuenta porque es indicativo de la situación nacional en un momento determinado, de las prioridades de las élites, así como de las ideas dominantes en la conducción de los asuntos del gobierno.

**Evolución de la organización ministerial Venezuela 1819-1919**

1819 (1)	1830 (2)	1830 (3)	1857 (4)	1863 (5)	1864 (6)	1874 (8)
Interior y Justicia	Interior, Justicia y Policía	Secretaría de Interior y Justicia	Interior y Justicia	Interior y Justicia	Interior y Justicia	Relaciones Exteriores
		Despacho de Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores
Estado y Hacienda	Hacienda y Relaciones Exteriores	Secretaría de Hacienda	Hacienda	Hacienda	Hacienda	Hacienda
Marina y Guerra	Guerra y Marina	Secretaría de Guerra y Marina	Guerra y Marina	Guerra y Marina	Guerra y Marina	Guerra y Marina
				Fomento	Fomento	Fomento
					Crédito Público	Crédito Público
						Obras Públicas
1881 (9)	1898 (12)	1899 (13)	1900 (14)	1913 (15)	1930 (16)	
Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores	Relaciones Exteriores
Interior	Interior	Interior	Interior	Interior	Interior	Interior
Hacienda	Hacienda	Hacienda	Hacienda	Hacienda	Hacienda	Hacienda
			Público			
Guerra y Marina	Guerra y Marina	Guerra y Marina	Guerra y Marina	Guerra y Marina	Guerra y Marina	Guerra y Marina
Fomento	Agricultura, Industria y Comercio	Fomento	Fomento	Fomento	Fomento	Fomento
	Crédito Público					
	Obras Públicas	Obras Públicas	Obras Públicas	Obras Públicas	Obras Públicas	Obras Públicas
Instrucción Pública	Instrucción Pública	Instrucción Pública	Instrucción Pública	Instrucción Pública	Instrucción Pública	Instrucción Pública
	Correos y Teléfonos					
						Salubridad y de Agricultura y Cría

Fuente: Elaboración propia.

**Comentarios al cuadro "Evolución de la organización ministerial Venezuela 1819-1919"**

(1) El 27 de febrero de 1819 en un decreto del Poder Ejecutivo, Simón Bolívar, Presidente de la República de Venezuela, constituye el Gabinete: "Deseando dar al Ministerio un arreglo y organización provisional, he venido a decretar y decreto lo siguiente: Artículo 1ro. El Ministerio queda dividido en tres. Departamentos, a saber: 1. Estado y Hacienda, 2. Marina y Guerra, 3. Interior y Justicia" (Blanco y Azpurua, 1977: 609).

asuntos relevantes cuya evaluación nos alejaría del tema, sólo queremos llamar la atención sobre la preocupación que demuestran los patriotas por organizar a partir del núcleo ministerial. La República necesitaba un gobierno estructurado como lo tenían las naciones europeas.

El 2 de marzo de 1819, desde el Palacio de Gobierno en Angostura, Francisco Antonio Zea, Vicepresidente de la República, envía una circular a todas las autoridades civiles y militares con el Decreto del Poder Ejecutivo. El documento constituye un interesante testimonio del pensamiento de aquellos hombres sobre las competencias, funciones e importancia de los órganos ejecutivos centrales y de los funcionarios responsables, dice: son las primeras dignidades en el orden gubernamental, brazos del supremo poder ejecutivo, órganos de comunicación del gobierno, por medio de ellos se expresan las resoluciones del Ejecutivo, los Ministros conocen sus atribuciones y deberes (Blanco y Azpúrua, 1977: 612).

(2) Los tres Departamentos creados por el Libertador en 1819 permanecen en el tiempo con cambios y crecimiento cuantitativo de organismos ejecutivos. Separada Venezuela de la Gran Colombia, la república independiente y liberal decreta la reorganización del gobierno: "José Antonio Páez, Jefe Civil y Militar de Venezuela. Caracas, 13 de enero de 1830. Artículo 1ro. El despacho de los negocios públicos se dividirá en tres Secretarios, uno del Interior, Justicia y Policía; otro de Hacienda y Relaciones Exteriores; y otro de Guerra y Marina" (Presidencia de la República, 1962).

(3) La Constitución de 1830, firmada en Valencia el 22 de septiembre, establece (Art. 134) tres Secretarías y el Despacho de Relaciones Exteriores, que podría agregarse a cualquiera de ellas. Así procedieron, primero en la Secretaría de Hacienda hasta 1851, y de 1851 a 1857 en la Secretaría de Interior y Justicia. La Constitución de 1830 define que son los Secretarios: "Art. 136. Los Secretarios son los órganos precisos, e indispensables del gobierno, y como tales deben autorizar todos los decretos, reglamentos, órdenes y providencias que expidieren. Las que no estén autorizadas por el respectivo secretario, no deben ser ejecutadas por ningún tribunal, ni persona pública o privada, aunque aparezcan firmadas por el Presidente de la República". Queda establecida la responsabilidad individual: "Art. 139. No salva a los Secretarios de responsabilidad la orden verbal, o por escrito del Presidente de la República" (Gil Fortoul, 1967: 376-377).

(4) Ley del 25 de mayo de 1857. Creada la Secretaría de Relaciones Exteriores.

En 1860 (Ley del 6 de julio) se reorganizan las Secretarías de Estado. Mantienen las cuatro existentes y el único cambio fue la denominación: Relaciones Exteriores e Instrucción Pública. El 9 de enero de 1862 decretan cuatro Departamentos y regresan a las secretarías de 1857. Eran los años de la

tamentos y regresan a las secretarías de 1857. Eran los años de la Guerra Federal, todo el siglo XIX fue de guerra pero de 1859 a 1863 el país atravesaba sus peores momentos, en medio de tan terrible devastación las normalizaciones administrativas eran más ficticias que nunca. (Para evitar el exceso de información el cuadro no registra los cambios de 1860 y 1862).

(5) Juan Crisóstomo Falcón (27.01.1820-29.04.1870), caudillo de la Federación que ejerció la Presidencia entre el 17 de junio de 1866 y el 30 de abril de 1868, tuvo un primer gabinete de cuatro Ministerios: Interior, Hacienda y Relaciones Exteriores, Fomento, Guerra y Marina. Creó el cargo de Procurador del Estado (julio 1863) y un Consejo de Estado (1ro. de agosto de 1863). Por decreto del 29 de julio crea el Ministerio de Marina y en corto plazo lo reanexa al Ministerio de Guerra.

Con el decreto del 25 de julio reorganiza el gobierno y aparece por primera vez el Ministerio de Fomento.

Desde 1830 los órganos del Presidente se habían llamado Secretarías y Secretarios de Estado y en 1863 comenzaron a denominarse Ministerios y Ministros sus titulares (González, 1954: 145).

(6) Decreto del 30 de mayo de 1864, divide el Ministerio de Hacienda y crea el Ministerio de Crédito Público. Funciones: arreglo de la deuda nacional interior y exterior y su amortización, los empréstitos y la contabilidad de las oficinas de crédito.

En 1868 (Decreto del 27 de junio) desaparece el Ministerio de Marina (González, 1954: 294).

En 1870 Guzmán Blanco con el decreto del 27 de abril no introduce cambios.

(7) Hasta enero de 1873 los ministerios funcionaron en la Casa de Gobierno, dado el crecimiento de estos organismos, el Ejecutivo Federal dispuso trasladarlos a otras edificaciones (González, 1954: 127).

(8) El 7 de junio de 1874, el informe de las Cámaras Legislativas registra el establecimiento de siete ministerios (Ley del 6 de junio). Fue creado el Ministerio de Obras Públicas (MOP) (González, 1954: 288-289).

(9) Ley del 24 de mayo de 1881, fue creado el Ministerio de Instrucción Pública (Presidencia de la República: 1995, 145-146).

(10) Ley del Congreso de los Estados Unidos de Venezuela, de 27 de junio de 1891. Agrega el Ministerio de Correos y Telégrafos, con lo cual el gabinete llega a 9 despachos (Presidencia de la República, 1995: 22).

(11) Decreto del Ejecutivo, 10 de marzo de 1893, que refunde el Ministerio de Crédito Público en el de Hacienda; y el de Correos y Telégrafos en Fomento. Gabinete de 7 Ministerios (Presidencia de la República, 1995: 22).

(12) Ley del 9 de marzo de 1898 (Presidencia de la República, 1995: 23). Gabinete de 9 Ministerios del gobierno de Ignacio Andrade (28.02.1898-19.10.1899), que va a durar muy poco.

Obsérvese que desaparece el nombre de Ministerio de Fomento y sus funciones quedan delegadas en el Ministerio de Agricultura, Industria y Comercio. Reaparece el Ministerio de Correos y Telégrafos.

(13) El día siguiente de llegar la Revolución Restauradora a Caracas y Cipriano Castro se encarga de la Presidencia de la República, decreta (23 de octubre de 1899) la reorganización ministerial: refunden los Ministerios de Agricultura, Industria y Comercio; de Correos y Telégrafos; y de Crédito Público, en los de Fomento y Hacienda, respectivamente (Presidencia de la República, 1995: 23). Un gabinete de 7 despachos.

(14) El 30 de julio de 1900 aparece por primera vez en las memorias ministeriales la denominación de "Ministerio de Hacienda y Crédito Público" (Presidencia de la República, 1995: 23).

(15) Ley de Ministerios del 10 de junio de 1913. Los mismos siete ministerios. El único cambio es que desaparece "Crédito Público" que se había agregado anteriormente a Hacienda (Presidencia de la República, 1995: 25-26).

(16) Decreto del 11 de agosto de 1930, por el cual se crea el Ministerio de Salubridad y Agricultura y Cría (Presidencia de la República, 1995: 27). Este fue el único ministerio creado por la autocracia gomecista en 27 años.

**Institutos Autónomos.** Para cerrar el aparte dedicado a los Ministerios agregamos una breve nota sobre la presencia de los Institutos Autónomos porque forman parte de la Administración Central y fueron las creaciones administrativas más importantes de la época. En el año 1928 el Congreso Nacional de los Estados Unidos de Venezuela decreta la creación de dos Institutos Autónomos y el Banco Agrícola y Pecuario (BAP) el 05 de junio de 1928, con un capital de 30 MMBs. El objeto era fomentar la agricultura y la cría en un momento en que el sector dinámico de la economía ya no es agro exportador. Gran parte de

los créditos concedidos por el BAP sirvieron para cancelar hipotecas previamente contraídas. Y el Banco Obrero (29 de junio de 1928) con un capital de 6 MMBs. Para facilitar a los obreros pobres la adquisición de casas de habitación baratas e higiénicas. El banco ayudó a financiar proyectos de construcción en San Agustín del Sur, Jardines del Valle, Agua Salud, Catia y también en el interior del país. Los institutos autónomos fueron creados bajo la forma jurídica de derecho público.

Los Institutos Autónomos rompen la unidad del tesoro, un logro extraordinario de la gestión financiera gomecista que en las primeras décadas del siglo XX había ordenado las finanzas del Estado. La diferencia en 1928 es que se trata de una política de ampliación de la capacidad del aparato público, manteniendo el control del Ejecutivo Nacional y justificado por la necesidad de otorgar relativa autonomía administrativa a unos órganos del Estado cuya finalidad era negociar préstamos y cobrarlos como cualquier ente financiero.

Los acontecimientos políticos de los años 1928 -Semana del Estudiante y sublevación militar- motivaron la inquietud por atender problemas sociales y económicos de la población y una de las respuestas, independientemente de sus resultados prácticos, fue la creación del BAP y BO, trascendental transformación del aparato administrativo público como sería demostrado en los gobiernos posteriores a la muerte de Gómez.

El Art. 2do. de la Ley del BAP, dice: "El Banco tendrá personalidad jurídica y patrimonio propio independiente del Fisco Nacional, y sus ingresos y gastos no figurarán en el Presupuesto Nacional de Rentas y Gastos Públicos, pero su administración se hará por funcionarios cuyo número y atribuciones determinará el Reglamento del Banco, y que serán nombrados por el Ejecutivo Federal", Gaceta Oficial (GO) No. 16538 del 21 de junio de 1928. Los reglamentos del BAP y del BO fueron publicados en la GO No. 16546 del 30 de junio de 1928.

## **POR BREVES DÍAS**

Cipriano Castro en el momento de salir para Europa se despidió de los venezolanos "por breves días" y dejó en la Presidencia de la República al General Juan Vicente Gómez. "Rodeado y prestadle vuestra cooperación en el desempeño de su alta misión, como si fuera a mí mismo, y habréis cumplido vuestro deber" (Presidencia de la República, 1962: 105-131). Eso dijo el 23 de noviembre de 1908, y más nunca pudo regresar a Venezuela, Gómez con la colaboración de las naciones vecinas y fundamentalmente con la ayuda activa de las grandes potencias le impidió volver al país, sus intentos de hacerlo por la fuerza

(proyectos de invasiones, inventos de su compadre, más ficción que realidad) fracasaron, y sólo sirvieron de excusa para la represión interna<sup>2</sup>.

El primer decreto del Encargado de la Presidencia de la República fue designar a su Secretario General, el Dr. Leopoldo Baptista; y, el segundo decreto, ratificar a los ministros castristas del despacho. Siete ministerios: Relaciones Interiores (MRI), Relaciones Exteriores (MRE), Hacienda y Crédito Público (MHCP), Guerra y Marina (MGM), Fomento (MF), Obras públicas (MOP) e Instrucción Pública (MIP).

La situación en la que había ocupado la Presidencia recomendaba actuar con extrema cautela y supo esperar casi un mes para iniciar la organización de su propio aparato administrativo. A crear el ambiente propicio contribuyó la invasión de buques holandeses en aguas venezolanas. La respuesta fue muy firme pero en un tono mesurado que indicaba el cambio que se había producido en el estilo de gobernar. A continuación del decreto, como era la costumbre administrativa, un telegrama circular del Ministro del Interior a todos los Presidentes de Estado, en el cual se pueden leer frases demostrativas del viraje que se daba en la política exterior del país: "La conducta de Venezuela manifiesta claramente su deseo de llegar, por medio de una práctica diplomática usual, a un arreglo pacífico y decoroso para las dos naciones" (GO del 14 de diciembre de 1908, No 10567)<sup>3</sup>. La mesura iba acompañada del llamado patriótico a respaldar al Gobierno y la avalancha de telegramas de apoyo llegó como se deseaba. Se produjo entonces una acción nacional cohesionadora, muy necesaria en aquel momento para fortalecer al régimen.

El martes 15 de diciembre de 1908 aparece una Resolución del Gobierno del Distrito Federal, prohibiendo las manifestaciones, también se decreta la suspensión de las garantías constitucionales y la Ley Marcial en el Distrito Federal (GO No. 10568). La información oficial registra dificultades políticas importantes, a las que se agrega el anuncio de la organización de dos batallones supernumerarios, el "Guacaipuro" y el "Miranda" con idéntica estructura a los demás batallones del Ejército Activo Nacional (GO del jueves 17 de diciembre de 1908, No. 10570). En la misma fecha, el Presidente cambia al Director General de Correos, un movimiento en la estructura administrativa, en este caso vale agregar represiva, que tiene gran trascendencia, pues los jefes de correo y del telégrafo fueron ojos y oídos de Gómez. Eran nombrados por él y lo mantenían informado de las acti-

---

<sup>2</sup> Un interesante recuento del peregrinaje de Castro y de reuniones e intentos conspirativos del antigomecismo hasta 1924, puede verse en la biografía de Cipriano Castro (García Ponce, 2006: 63-105).

<sup>3</sup> Para una relación detallada y documentada de la confrontación con Holanda y el clima político de esos días, véase Polanco, 1990: 116-130.

vidades de la zona, incluyendo el espionaje al propio Presidente de Estado. Confiesa Juan Vicente Gómez: "...yo nombro a los telegrafistas de todas partes para que me respondan a mí y a los jefes de Telégrafos de los Estados les doy la misma confianza que al Presidente de Estado. Porque el telegrafista me comunica los partes que me manda el Presidente del Estado, pero también me manda sus noticias y entonces yo puedo comparar (...) cuando comienza el día yo ya sé cómo está todo el país" (Velásquez, 1981a: 335)

Un hecho determinante en la cadena de maniobras políticas para la separación legal y tranquila del gobierno anterior, fue la denuncia de la conjura de Cipriano Castro. El pretexto, un cable que nunca nadie vio, donde el Cabito insinuaba la conveniencia de asesinar a Gómez. Le fue abierto un expediente al todavía Presidente Cipriano Castro y con un rápido proceso el 17 de febrero de 1909 quedó suspendido del cargo.

Juan Vicente Gómez publicó (domingo 20 de diciembre de 1908) un manifiesto en el cual denuncia haber abortado una conspiración y declara que se hace cargo del poder que viene desempeñando, porque "La ley lo llamó al puesto" (...) "he constituido un nuevo Gabinete, en el cual juzgo representada la opinión pública de Venezuela. Con tales colaboradores pretendo dar a mi gobierno el carácter nacional que reviste, hacer efectivas las garantías constitucionales, practicar la libertad en el seno del orden, respetar la soberanía de los Estados, amparar las industrias contra odiosas confabulaciones, buscar una decorosa y pacífica solución para todas las contiendas internacionales, vivir vida de paz y armonía y dejar que sólo la ley impere con su indiscutible soberanía" (Presidencia de la República, 1962: 135-136)<sup>4</sup>.

Muy oportuna la acusación para formalizar la persecución de Castro por 16 años, hasta el día de su muerte acaecida en Puerto Rico el 06 de diciembre de 1924. De inmediato procedió, ahora sí, al cambio de gabinete y el general Francisco Linares Alcántara, Ministro de Relaciones Interiores, envía una circular a todos los Presidentes de Estado informando que se ha celebrado la primera reunión del nuevo gabinete, orientado por Juan Vicente Gómez "en sus rumbos políticos y en su pensamiento administrativo" "El Supremo Magistrado de la Nación, y su actual Consejo de Ministros..." conoce y comprende la situación... Veamos un resumen con varias frases textuales, que reflejan la hábil maniobra que tejía el aún débil gobierno de Gómez en esos primeros meses, además el mensaje muestra líneas políticas que iban a ser permanentes en los 27 años de dictadura.

---

<sup>4</sup> En diversos y autorizados textos se encuentra la descripción de estos acontecimientos, así como de la vida y el gobierno de Gómez. Una fuente confiable y de fácil acceso es el Diccionario de Historia de Venezuela, 1988. Colaboración de Ramón J. Velásquez.

Dice el telegrama: Hoy mismo han sido libertados todos los ciudadanos detenidos por causas políticas. Se hace un encarecido llamamiento a cuantos venezolanos permanecen ausentes del país por las mismas causas... Tenemos en pie un conflicto internacional con Holanda y el deber es la unión.

Se reivindica para los estados el concepto fundamental de su derecho a la renta propia que ellos mismos se asignaron y lo que se ha venido distribuyendo será elevado. Las municipalidades recuperarán cuantos recursos y prerrogativas les corresponden, para que puedan constituir la piedra angular del edificio de la República.

El Gobierno estudiará los asuntos económicos afectados por ilegales, para ir resolviendo con prudencia y justicia en obsequio del trabajo libre y de las abatidas industrias nacionales. Ayudará también a las industrias madres -la agricultura y la cria- fuente de recursos fáciles y cómodos.

Restablecer el crédito público. "El país sabe a qué se debe en gran parte el malestar que siente la mayoría de los gremios y la totalidad de las clases trabajadoras". "Se propone hacer debidas e indispensables rectificaciones con hechos fehacientes".

La mayor circunspección en nuestras relaciones diplomáticas y comerciales. Venezuela necesita y desea una franca y continua amistad con todos los pueblos cultos de la tierra.

"El gobierno, conforme al sencillo plan ligeramente expuesto aquí, será el abanderado de la saludable transformación que anhela el país. Lo que más pide a los ciudadanos es prudencia y cordura" (GO No. 10573, 21 de diciembre de 1908).

Un nuevo período en la vida política del país había comenzado. Venezuela en 1899 una sociedad rural de economía de subsistencia con cuatro polos económicos de nulas relaciones nacionales orientados casi exclusivamente al mercado externo. La ausencia de redes de comunicación y de condiciones culturales que hicieran posible la unidad económica social y cultural desalentaba cualquier proyecto nacional. Cipriano Castro (1899-1908), no obstante la derrota militar del caudillismo y algunas medidas centralizadoras, no transforma esas condiciones. En 1909 no había un Estado moderno que ejerciera su dominio en todo el territorio nacional. Inexistencia del ejército, porque la centralización castrista fue un agrupamiento inestable de las montoneras con hombres de confianza en los mandos, que hacían muy difícil garantizar orden y paz interno y cumplir las responsabilidades internacionales. Igual que en el siglo XIX dominaba la cultura localista con escasos rasgos de intereses regionales y en los centros urbanos una élite culta cosmopolita que ignoraba la existencia de los sectores populares.

El gobierno recibió una organización gubernamental precaria sin burocracia profesional, con carencia de Hacienda Pública capaz de garantizar los recursos fiscales. La mayor preocupación de Gómez y sus asesores fue ordenar la Hacienda Pública que se encontraba en estado lamentable: anarquía y desorden administrativo, funcionarios incapaces e indisciplinados, la organizó poniendo así fin al desorden fiscal. Román Cárdenas fue el ministro (1912-1922) que reestructuró las finanzas públicas.

El proceso de fortalecimiento fiscal fue interrumpido por el conflicto bélico de 1914 que redujo drásticamente el comercio exterior y la renta aduanera, dificultad que trató de superar el gobierno entre otras medidas con una rebaja del 50% de los sueldos a todos los niveles de la administración.

Juan Vicente Gómez reinició la entrega de concesiones a ciudadanos venezolanos que se enriquecieron favorecidos con el papel de intermediarios entre el Estado y los monopolios petroleros. La tierra en manos expertas fue intensamente explotada y la actividad exportadora se inició entre 1912 y 1915.

Los diversos juicios que tradicionalmente se hicieron de la autocracia gomecista explicaban la estabilidad del régimen por la represión y los recursos petroleros, poniendo el énfasis en la real y comprobada crueldad de la dictadura, el carácter inhumano de Gómez y la violencia sanguinaria de un amplio conjunto de servidores civiles y militares que dirigían el temible aparato represivo. Tan justificada denuncia empobreció el análisis de más de tres décadas fundamentales para entender la naturaleza de las radicales transformaciones que sucedieron en Venezuela en la primera mitad del siglo pasado. Una perspectiva distinta se abrió paso lentamente, más científica y menos ideologizada, permitió que las revisiones del período -sin ocultar para nada lo inhumano del gomecismo- profundizaran en el análisis de lo que significó la autocracia para la estructura del país. En ese orden de ideas, la explicación de la aparición del petróleo y de unos inmensos recursos financieros producto de la explotación de los hidrocarburos como causa suficiente y casi única de los logros del régimen, ha cedido espacio a una identificación más objetiva en la cual se toman en cuenta algo tan sencillo como la secuencia temporal del desarrollo de los hechos económicos, políticos y sociales. Esta observación es muy importante referida al estudio de la construcción del aparato administrativo público, porque las transformaciones comenzaron en 1909 en la primera etapa del gobierno antes de que el subsuelo tiñera de petróleo la historia política y económica de Venezuela. La influencia de la explotación de los hidrocarburos en la construcción de una administración pública moderna es considerable, pero nunca debe establecerse una relación causa efecto.

**MINISTROS**

*"No menos de doscientas personalidades de primer rango intelectual sirvieron en la administración de Gómez" (Arcaya 1983: XX).*

La autocracia recibió el respaldo ideológico de intelectuales positivistas que buscaron apoyo teórico en las ideas de Augusto Comte y en el evolucionismo para una solución que ellos justificaban por las carencias y vicios histórico-sociales. El núcleo destacado de esos pensadores lo conformaron: Laureano Vallenilla Lanz (1870-1936), Pedro Manuel Arcaya (1864-1958), José Gil Fortoul (1861-1943) y César Zumeta (1864-1955). Dice Ramón J. Velásquez, que "Ese tiempo venezolano brindaba a los nuevos pensadores razones para llegar a confundir, como anotan constantemente los críticos de Vallenilla Lanz, una situación transitoria producto de la pobreza y el atraso con la fisonomía permanente de una sociedad adulta y la fórmula de gobierno cesarista como el único método eficaz para gobernar una nación" (Arcaya, 1983). Este grupo de pensamiento se impuso la tarea de alegar a favor de la necesidad del gobernante autoritario por la incapacidad transitoria del pueblo para ejercer la democracia, además de apologistas también participaron en diversos puestos relevantes de gobierno. Junto al grupo de positivistas más reconocidos, otros funcionarios jugaron papeles importantes en el aparato público gomecista, no menos de doscientas personalidades de primer rango intelectual sirvieron en cargos de representación política durante los 27 años que duró esa administración: la Presidencia de la República, la Presidencia del Congreso o de la Corte Suprema de Justicia; en las misiones diplomáticas asumían la representación ilustrada del país; en la estructura interna cumplían funciones intelectuales y técnicas que la circunstancias exigían y el propio autócrata consideraba fundamentales.

Los ministros desempeñaron un papel importante en el régimen, se esperaba de ellos ideas e iniciativas para la conducción de los asuntos públicos. Gozaban de cierta libertad de acción cuyo límite era la voluntad del Presidente, un dictador dispuesto a oírlos, evaluar proyectos y recomendaciones, y dejarlos actuar, aunque en otras ocasiones simplemente impusiera su criterio como corresponde a la naturaleza de la autocracia. En las relaciones entre los principales funcionarios del régimen y Gómez, visto hoy a distancia y con interés analítico, existía un pacto con base en objetivos compartidos; por ejemplo, el ministro ponía al servicio de la administración todos sus conocimientos y capacidad de trabajo para mejorar los ingresos fiscales, Gómez le daba su apoyo, lo protegía, lo beneficiaba económicamente para que él y su familia no tuvieran dificultades. En el juego de relaciones de poder interno, así como con gobiernos extranjeros y empresas petroleras, los ministros resultaban piezas importantes que podían llegar a tener públicamente posiciones críticas. Llama la atención -sin generalizar demasiado el caso Gumersindo Torres- que el dictador separara del gobierno a un funcionario de alto nivel y lo reincorporara posteriormente

cuando quizás las condiciones políticas que justificaron la medida habían cambiado. Comportamientos que nos hacen creer que el valor supremo en esas relaciones era la lealtad.

Los hombres del gabinete operaban en un escenario difícil: cargado de intrigas para ganar la confianza del jefe, participando a veces involuntariamente de movimientos en defensa de beneficios políticos y económicos personales, familiares o de grupos diversos. Sus decisiones, aún contando con el indispensable apoyo del Presidente, eran de riesgo, podían afectar poderosos intereses del entorno inmediato (la familia, respetados tachirenses o viejos compañeros de la Revolución Restauradora). Cuando la gestión ministerial tocaba a las compañías petroleras, el peligro aumentaba porque el trato con ellas trascendía lo económico y pisaban terrenos delicados de política interior, así como de relaciones con las grandes potencias; espacio este último muy sensible que Gómez estimó decisivo para mantener y fortalecer el régimen pero que no estuvo ausente de dificultades y potenciales amenazas.

A los servidores públicos del periodo gomecista se les trata despectivamente por su condición de hombres al servicio de la dictadura, del enjuiciamiento se salvan unos pocos casos emblemáticos transformados en ejemplos mayores cuya fama ha trascendido la reducida esfera de los especialistas y se les considera modelos de funcionarios por una opinión pública que en general ve con malos ojos a los burócratas. Nombres destacados aunque no únicos, sólo que otros ministros quedan opacados a la sombra del compromiso nacionalista y la convicción tecnocrática del Dr. Román Cárdenas (09.08.1862-20.08.1950): Ministro de Obras Públicas desde 1910, ocupó luego la cartera de Hacienda en 1913 y permaneció en el cargo hasta 1922. El Dr. Gumersindo Torres (13.01.1875-17.06.1947): Ministro de Fomento en dos oportunidades: 1917/1922 y 1929/2932. Fomento, para la época el Despacho responsable de orientar la política petrolera.

Román Cárdenas pasó un año estudiando finanzas en Londres antes de ocupar el cargo en Hacienda, esa fue su única condición para aceptar el nombramiento. Se dedicó a la reforma de la hacienda pública: aumentó los ingresos sin crear nuevos impuestos sino mejorando el sistema de recaudación, redujo el gasto público y, en general, logró cambios considerados revolucionarios para la época. Cerró su actividad gerencial pública proponiendo la "Ley Orgánica de Hacienda Nacional".

Gumersindo Torres ante los problemas petroleros de la República a principios de la tercera década del siglo pasado, consideró que debía haber alguna forma de competencia en la explotación de los hidrocarburos lo cual permitiría al Gobierno mayor libertad; su otra preocupación, obtener más beneficios con los

impuestos correspondientes. Torres mediante reformas legales de los años 1920, 1921 y 1922, alcanzó para el país ambos objetivos y los ingresos al fisco Nacional crecieron. Llamado por segunda vez al Gabinete en 1929 hizo relevantes aportes con la misma actitud nacionalista. "El papel de Torres en su segunda gestión fue de nuevo valiente, noble y patriótica. Gozó del respaldo personal de Gómez, quien nunca desautorizó sus actuaciones, de las cuales era informado continuamente. En contra de Torres se utilizaron toda clase de maniobras para desplazarlo pero Gómez lo mantuvo hasta que las circunstancias se hicieron diferentes" (Polanco, 1990: 399).

Para Tomás Polanco Alcántara, Román Cárdenas fue "uno de los más eminentes servidores públicos que ha tenido Venezuela" en el siglo XX (Polanco, 1990: 260)<sup>5</sup>. En la presentación de Gumersindo Torres, reconocido como un funcionario ejemplar, podemos abreviar los unánimes, continuos y diversos elogios, con citar sólo a Rómulo Betancourt que en su rol de Presidente de la Junta Revolucionaria de Gobierno asistió en el año 1947 al entierro del Ministro: "Causó sorpresa y extrañeza -dice Betancourt- que el jefe de un régimen empeñado en extraer hasta las últimas raíces del despotismo gomero concurriera a el sepelio de una persona con quien nunca tuvo conocimiento y trato. Fue ese gesto mío una forma de testimoniar el reconocimiento del país (...) a un funcionario que procuró la defensa de los intereses de la Nación..." (Betancourt, 1979: 83).

Los estudios que se hacen acerca del comportamiento de Ministros y otros servidores públicos de comprobadas actuaciones personales patrióticas, nacionalistas y de alto nivel técnico, que además estuvieron fuera de los cargos de decisión y ejecución de las políticas de coersión, están sin embargo condicionados por las comprobadas características represivas del régimen. La autocracia negó la libertad individual, fue implacable con los intentos de organización política e hizo uso de la cárcel y la tortura contra cualquier tipo de disidencia u oposición. La relación con Gómez se basaba en la fidelidad de sus servidores. Dice Polanco Alcántara que el autócrata "les exigía dos actitudes derivadas de la fidelidad: una la de ser veraces, o sea, decirle siempre la verdad; otra la de ser disciplinados, es decir acatar exactamente las instrucciones y órdenes recibidas. (...) Gómez no pareció tenerle miedo nunca a la verdad (...) era evidente que Gómez sentía respeto por quienes le decían la verdad" Los colaboradores "que respetaron esa regla, no tuvieron dificultades en su trato personal con Gómez" (Polanco, 1990: 489-490).

En la biografía de Gómez, Polanco Alcántara trata de responder a la interrogante ¿cómo pensaba el personaje? y se interna brevemente en el tema de los

---

<sup>5</sup> Es interesante ver sobre este tema, la tercera parte, Cap. Cuarto: "Tesoro, petróleo y carreteras", pp. 259-274.

valores y la ética. Siguiendo su exposición podemos entender que funcionarios guiados por el compromiso de servir al país, muy correctos en su vida privada, con valores como la honestidad y la sinceridad en las relaciones humanas, se les facilitara entonces la relación con el Presidente y no debería sorprendernos que pudieran sostener sus criterios frente al autócrata y que se sintieran respetados.

Quizás la distancia en el tiempo y las marcadas diferencias entre el pensamiento político de la nación venezolana que concluyó en la Revolución Restauradora y quienes se interesaron por investigar el período 1830-1900, observándolo desde el ambiente democrático de la segunda mitad del siglo pasado, facilitaron los análisis desapasionados de la vida y obra de los intelectuales que en el siglo XIX se aliaron a los caudillos con la ilusión de conducir la República por el sendero constitucional y de respeto a las leyes, convencidos como estaban de que esa era la condición necesaria para el progreso del país. No se comportaron igual con los destacados funcionarios públicos de las primeras décadas del siglo XX, resultaba difícil encontrar equilibrio en los juicios porque la sociedad en transición hacia la democracia vivió desde 1936 en la negación del pasado inmediato fundacional de las estructuras estatales de la nación moderna que queríamos ser. La tarea que se impusieron los líderes del treinta y seis fue la denuncia del terror, la persecución política de los sobrevivientes del gomecismo y difundir la idea democrática. Creyeron firmemente que con la muerte del dictador y su presencia en la escena pública en roles de activistas políticos y jóvenes pensadores modernos comenzaba el siglo XX en Venezuela. Costó mucho reconocer la condición de herederos de la autocracia en lo político, económico y en la organización de la sociedad y del Estado; además, un obstáculo nada despreciable a la hora de esperar mesura y objetividad en la discusión, era que se polemizaba con familiares y actores del régimen de la talla de Pedro Manuel Arcaya.

En los últimos años crece un encomiable esfuerzo por describir y analizar hechos y hombres, acudiendo a fuentes originales sin soslayar informaciones escabrosas, pero alejados del propósito de destruir reputaciones.

“Yo he nombrado Ministros -dice Gómez- sin ser amigos míos, y casi sin conocerlos, pero por la buena fama de sabios” (Velásquez, 1981a). He nombrado a doctores que eran enemigos míos “pero es que yo pienso que si eran tan inteligentes y querían servir conmigo y me iban a hacer quedar bien, pues los debía nombrar” Yo tengo el secreto para que los doctores más importantes y de más nombre de Venezuela, como el Dr. Arcaya, Muñoz Tebar, Zumeta, Guevara Rojas, Gil Fortoul, me sirvan sin trampa. El secreto es el respeto que yo les daba y no permitía que nadie les faltara el respeto; además ellos sabían lo que le podía pasar al que me quisiera enredar, el destierro o la cárcel. Nunca tenía familiaridades ni juegos con ellos, en cambio les ayudaba para que no tuvieran que pensar en el futuro de la familia. A los Ministros no los dejo meter la mano en el Tesoro. Hay muchos Ministros

y muchos Directores que han trabajado por la patria apenas por el sueldo. A los Ministros no los mando yo a hacer presos, a pelear con los alzados o presenciar colgados. Ellos son como la cara del Gobierno. Los brazos son otros, para esas cosas duras tengo yo mis oficiales fieles, para ajustar cuentas, para imponer el orden. Les doy respaldo a mis Ministros y les otorgo toda autoridad, porque yo creo que al Gobierno le toca respaldar a los que saben hacer una cosa determinada y son leales (Velásquez, 1981a).

## CONCLUSIONES

La Constitución Efectiva gobernó a Venezuela con mano de hierro durante 27 años (1909-1935) e hizo uso de siete constituciones de papel según necesidades y voluntad del dictador, sirviendo cada una para ampliar el poder centralizado en contraposición a la idea de los revolucionarios liberales europeos que promovieron en el siglo XIX las constituciones escritas como garantía de los derechos ciudadanos y limitación al dominio de los gobernantes. En Venezuela las constituciones establecían las bases formales para organizar el aparato administrativo público, idea que estuvo siempre presente en los fundadores de la República, pero el balance hacia el año 1908 arroja resultados desfavorables, pues los frutos del esfuerzo estabilizador de 1830-1847 se perdieron en la década de los Monagas y las guerras federales; así mismo algunos logros del guzmancismo desaparecieron por las luchas intestinas, anarquía política y bélica, que azotó al país luego que Guzmán dejó definitivamente el gobierno.

Nuestras normas constitucionales seguían siendo a principios del siglo XX la formalización de la voluntad de las élites y de caudillos apoyados en la fuerza de las armas. A partir de 1909 la llamada constitución no escrita la ampliaron con valores políticos, económicos y sociales sesgados ideológicamente para justificar las acciones del autócrata. Las reformas constitucionales del gomecismo diseñaron aproximadamente el perfil del tipo de gobierno posible y el Gendarme Necesario que lo debía conducir.

Los **Ministerios** se convirtieron en la columna vertebral del aparato administrativo para ejecución de las políticas del gobierno centralizado. El nivel federal redujo progresivamente el poder de caudillos y regiones con resultados visibles y efectivos, de manera que a los 16 años de gobierno (1925) la centralización política, militar, legislativa, fiscal, la concentración de los ingresos en Hacienda y Fomento, así como la existencia de un verdadero presupuesto público, era una obra realizada. Las constituciones reflejan esos cambios que conformaban la ampliación del Poder Central, pero es en las Reformas de la Ley de Ministerios (1915, 1920, 1922, 1926, 1928 y 1929) donde mejor se observa la evolución de la Administración Pública. Las reformas amplían las competencias ministeriales distribuyendo funciones que las Constituciones han reservado al Ejecutivo Nacional.

Veamos un ejemplo. La Ley de Ministerios de 1928 (GO No. 16543) conserva los siete organismos heredados de la administración castrista e invariables hasta 1930. Dice la Ley que el Presidente ejercerá las atribuciones que le señala la Constitución Nacional por medio de los Ministerios y señala a continuación asuntos como las funciones de los Ministros (Art. 2). Con la misma Ley el Congreso Nacional autoriza al Presidente en Consejo de Ministros para modificar las funciones de los existentes o bien crear nuevos cuando estén en receso las Cámaras Legislativas. Esa base legal sirvió para crear el Ministerio de Salubridad y de Agricultura y Cría en 1830, considerando "Que la importancia y desarrollo que han alcanzado en la República todos los ramos de la Administración Pública, exigen la creación de un nuevo Ministerio", además se justificó con el argumento de que los otros Ministerios estaban recargados (GO No. 17190). Le asignaron un presupuesto de Bs. 6.827.763,50 (GO No. 17195).

El Gabinete Ejecutivo aumentó a ocho ministerios, esta decisión y la creación de los Institutos Autónomos son los cambios administrativos fundamentales en el período. Los institutos no constituyeron una transformación radical en el momento de su creación pero el paso dado fue decisivo en la historia de la estructuración de la administración pública venezolana entre 1936 y 1998.

La retirada del gobierno no fue **por breves días**, la salida de Cipriano Castro para Europa por razones de salud concluyó en un abandono involuntario y definitivo del gobierno. Las maniobras políticas tuvieron su cima en el golpe incruento de diciembre (1908) que cubrió con un manto constitucional al gomecismo. La estrategia gubernamental siguió desplegándose, vencer bajo presión a los caudillos regionales y convencer políticamente a las élites estaba en el orden del día de aquellos primeros años. Contó Gómez con la situación desastrosa del país que exigía soluciones y estimulaba el anhelo de orden y paz. Ironías de la historia, la urgencia de la democracia sirvió para fundamentar la legitimación inicial de la dictadura.

El régimen llamó a incorporarse para hacer el diagnóstico del país y en las propuestas para mejorarlo invitó a participar en el gobierno a liberales y nacionalistas, a viejos caudillos y jóvenes intelectuales; cuatro años después tenía la fortaleza suficiente y reorientó las relaciones con la sociedad. La unidad política mediante la instauración de un estado autocrático y la unidad económica centralizando los ingresos y redistribuyéndolos de acuerdo al criterio autoritario del Gobierno Federal. Con fines políticos, económicos y militares creó una red de comunicaciones y en efecto realizó la unificación física del territorio nacional. La nueva comunidad social y cultural fue posible porque por primera vez se encontraron y relacionaron los venezolanos de las distintas regiones del país.

La gestión fiscal del régimen expresa sus prioridades, el gasto se orientó a construir el ejército nacional, obras públicas con énfasis en las carreteras, servicio exterior, seguridad y represión. Las áreas sociales, salud, educación, vivienda... fueron abandonadas y en las condiciones políticas impuestas no podía existir presión social significativa. La relación entre el presupuesto de ingresos y el presupuesto de gastos revelan la concepción de la autocracia sobre las relaciones entre el Estado y la sociedad. La administración va fortaleciéndose y mantiene el mismo número de ministerios lo cual parece sano, pero tampoco amplía competencias en lo social. Las funciones tradicionales del Estado estaban cubiertas y sólo la manifestación del malestar político estimula modificaciones administrativas concretadas en la creación retardada en 1928 del Banco Agrícola con el propósito de dar préstamos a los agricultores, del Banco Obrero en el mismo año con la finalidad de facilitar la adquisición de viviendas y, por último, el Ministerio de Salubridad y Agricultura y Cría en 1930.

Los **ministros** participaban de un proceso consciente y deliberado de unificación política, geográfica y económica del país, ningún movimiento estaba fuera del concierto de la política de fortalecimiento del Poder Federal convertida en premisa del desarrollo. Los ministros servían al autócrata y ejercían el control de una nueva y relativamente poderosa burocracia que apuntalaba la estabilidad del régimen, a cambio de ello gozaban de confianza y recibían protección del autócrata. Llama la atención un artículo incluido en la Ley de Ministerios de 1928 (GO No. 16543) orientado a la protección legal de los funcionarios: "La responsabilidad de cada Ministro queda extinguida de manera definitiva e irrevocable con la aprobación que dé el Congreso, conforme a la constitución Nacional, a las cuentas que hayan presentado".

Los ministros ejercieron funciones políticas en el Consejo de Ministros y en las relaciones personales con el dictador, así como responsabilidad administrativa al frente de sus despachos. El autócrata les consultaba diversas materias en las cuales a su juicio y en la opinión de otras personas confiables estaban muy bien preparados, por lo tanto, sus funciones se extendían también al asesoramiento. El núcleo positivista: Arcaya, Gil Fortoul, Zumeta y Vallenilla, conocidos por la actitud beligerante de ideólogos del régimen, han sido reconocidos por sus actuaciones políticas y también de dirección o asesoría técnica en diversas posiciones, fundamentalmente las ministeriales. Los ministros Cárdenas y Torres ocuparon carteras importantes y por su personalidad y conocimientos científicos descollaron como funcionarios ejemplares. Esas experiencias ratifican la orientación y el comportamiento de Juan Vicente Gómez en la conducción del gobierno y nos hacen pensar que las condiciones para unas relaciones con márgenes de relativa autonomía y despliegue de iniciativas dentro de la política y propósitos de la autocracia no eran imposibles, aunque nunca llegaron a desplegarse en vida del autócrata.

La necesidad histórica de Gendarme sirvió de fundamentación teórica y moral para la participación en el aparato administrativo público. Es arriesgado aceptar o negar en bloque la sinceridad de las posiciones, tampoco es fácil responder todas las interrogantes. ¿Los hechos de fuerza de la autocracia eran el costo que tenía que pagar la población de Venezuela para avanzar hacia la prometida civilización que la anarquía y las utopías liberales del siglo XIX no supieron conquistar? ¿Décadas de marginación política y represión a cualquier intento de organización u opinión tenían justificación en la supuesta minoría de edad de los venezolanos? ¿El propósito sacado de los textos positivistas y evolucionistas de pasar de la 'solidaridad mecánica' que caracterizaba a la sociedad rural cohesionada por el caudillismo, a la 'solidaridad orgánica' propia de la sociedad democrática moderna, estaba por encima de cualquier otro valor humano?

Laureano Vallenilla, según testimonio de su hijo, exclamó al enterarse de la muerte de Gómez: "¡Se murió el loquero!" (...) "Fue un hombre importante y patriota, a su manera y de acuerdo con su formación. Un mediocre no se mantiene veintisiete años en el poder" (...) "nunca quise traficar con mis ideas. Me he limitado a exponerlas y las juzgo valederas para muchos años, al menos que en Venezuela se cumpla un proceso radical de transformación" (Vallenilla, 1991). "Siempre creí, y lo sigo creyendo, que más me debía el General Gómez a mí que yo a él..." (Vallenilla, 1991).

César Zumeta de encendidas polémicas periodísticas contra Guzmán, contra Castro, contra Andueza Palacio, que prefiere la expulsión del país o el exilio voluntario antes que ceder frente al poder. Zumeta que aboga por el voto directo y secreto, que se pronuncia por "los derechos políticos de la masa popular"; decide colaborar con el autócrata. Opina Luis Ricardo Dávila en la biografía de César Zumeta, lo siguiente: "No hay duda de que su relación con el régimen gomecista le incomodaba. No estaba de acuerdo con aquello, pero era la única realidad política existente para crear condiciones adecuadas a la vida nacional..." y dice también Dávila que, "A lo mejor se trataba de no seguir perdiendo miserablemente el tiempo, ni de hacérselo perder a Venezuela", luego cita a Zumeta quien reflexionaba críticamente en 1929: "El General Gómez es un mal necesario. Es mejor que la guerra civil. Hacía falta un despotismo prolongado para pacificar al país. Lamentablemente ese régimen duro, inflexible, no ha sido aprovechado para cumplir obra de progreso efectivo (...) En cambio se han implantado monopolios odiosos y la crueldad del gobierno es infinita".

El tema de los intelectuales que sirvieron al régimen gomecista es ineludible en el estudio de los 27 años en los cuales se estructuró la administración pública venezolana, por tanto no podíamos dejar de expresar la inquietud y al menos formular alguna pregunta de las muchas que nos hacemos, pero el tema rebasa ampliamente los propósitos de este trabajo.

**La burocracia no derivó espontánea del aumento de las actividades estatales**, lo dijimos en la introducción y hemos tratado en estas páginas de darle contenido a tal afirmación provisional. Crear o reorganizar instituciones públicas para fortalecer el gobierno fue uno de los objetivos del autócrata y de la élite que prestó su inteligencia y capacidad de gestión para mantener al Gendarme Necesario en el poder. La administración pública centralizada junto con la explotación del petróleo y la formación del Ejército Nacional fueron los pilares del régimen y lo trascendieron. El país vive de la renta petrolera con todas las ventajas de crecientes ingresos financieros y las deformaciones que se derivan de la economía rentista; Fuerzas Armadas Nacionales de tendencias militaristas y la gravitación de árbitro político armado, pero sostén de la democracia por cuatro décadas; administración pública objeto de clientelismo partidista y espació de cohecho, que oscurecen pero no niegan los nichos de excelencia y el haber sido reflejo del progreso profesional de la nación. Instituciones con virtudes y defectos, herencia de la autocracia gomecista.

Muere el dictador y queda, es cierto, la infraestructura material e institucional y la sociedad evidentemente desatendida, maltratada por una ideología y práctica política que no valora al hombre. Un pobre desarrollo humano que provoca duros cuestionamientos y juicios pesimistas sobre el retraso del país en relación con la humanidad. La discusión: ¿Cuándo comenzó para los venezolanos el siglo XX? Si de una cronología política se trata podemos decir ahora, apreciando los progresos materiales del período gomecista, que los venezolanos recibimos el nuevo siglo en enero de 1909, mas el simbolismo de las fechas es irrelevante; ni nueve ni treinta y seis años de civilización nos separaban de los países avanzados que desde principios del siglo se encontraban en la segunda revolución industrial, mientras Venezuela seguía teniendo una economía fundamentalmente agrícola, la relación monetaria no dominaba en las haciendas y pueblos rurales donde estaba la mayoría de la población, en general un bajo nivel de producción. Cien años de retraso y la brecha con los países avanzados continuó abriéndose aún después de conquistar la democracia política, una condición necesaria para la modernización del país pero no suficiente, pues la democracia política carece de poderes mágicos para meternos de una vez en la modernidad. Es decir, siguiendo el pensamiento de los políticos e intelectuales del '36, ser modernos era tener un país libre en el cual desaparecieran las amenazas dictatoriales, con partidos políticos democráticos, sin analfabetos, con industrias, con salud, viviendas y alimentos para toda la población. Hacía falta un poco más, romper con el modelo dependiente de la renta petrolera y orientarnos por nuestro propio camino sin recorrer necesariamente las etapas de la civilización industrial para tomar con los recursos a disposición el tren del progreso. Cerrar la brecha entre la sociedad tradicional venezolana y las naciones más desarrolladas (Estados Unidos, Francia, Alemania, Inglaterra...).

Impensable que el gobierno gomecista hiciera del país una nación moderna, su naturaleza autocrática, así como la ideología de inspiración positivista y evolucionista se lo impedían. Los avances materiales desataron nuevas fuerzas sociales y emergieron en la población aspiraciones propias de hombres y mujeres que habían entrado en contacto con la industria más avanzada del momento, que se comunicaron por primera vez y desarrollaron el intercambio cultural natural de los habitantes de un territorio unificado en el cual se hablaba la misma lengua y tenían noción de patria. El régimen no reunía condiciones para comprender y canalizar las nuevas fuerzas desatadas. No hay modernización con exclusión de la mayorías nacionales de las decisiones que se tomaban sin consultarlos, como en realidad se hacía porque eran minusválidos políticos. En su primer manifiesto, aún en el papel formal de encargado de la presidencia, se encuentran valiosos indicios del programa real de una autocracia que resultó vitalicia. En 1936 muere Juan Vicente Gómez, Venezuela no había superado las condiciones que la caracterizaban como una nación atrasada pero se parecía poco al país que abandonó Castro "por breves días" en 1908.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arcaya, Pedro Manuel (1983), "Prologo" de R. J. Velásquez, *Memorias*, Librería Historia, 2da. Edición, Caracas.

Betancourt, Rómulo (1979), *Venezuela, política y petróleo*, Barral, S. A., Barcelona, España.

Blanco, José Félix y Ramón Azpurua (1977), *Documentos para la historia de la vida pública del Libertador*, Ediciones de la Presidencia de la república, 15 tomos, Caracas.

Congreso de la República (1983), "Primer Congreso de Municipalidades de Venezuela, 1913", V. 9, T. IV, *Pensamiento Político Venezolano del Siglo XX (Documentos para su estudio)*, Caracas.

Davila, Luis Ricardo (2006), *César Zumeta*, Biblioteca Biográfica Venezolana, Vol. 34, El Nacional, Caracas.

Fundación Polar (1989), *Diccionario de Historia de Venezuela*, Fundación Polar, Caracas.

Gaceta Oficial No. 10549, Año XXVII del 23 de noviembre de 1908.

— No. 18831, Año LXIV del 18 de diciembre de 1935.

García-Pelayo, Manuel (1998), "Orden, Ordenación y Organización", *Cuadernos de la Fundación Manuel García Pelayo*, No. 3, Fundación García Pelayo, Caracas.

- García Ponce, Antonio (2006), *Cipriano Castro*, Biblioteca Biográfica Venezolana, Vol. 30, El Nacional, Caracas.
- Gil Fortoul, José (1967), *Historia Constitucional de Venezuela*, Librería Piñango, 3 tomos, Caracas.
- González Guinán, Francisco (1954), *Historia Contemporánea de Venezuela*, Ediciones de la Presidencia de la República, Caracas.
- Polanco Alcántara, Tomás (1990), *Juan Vicente Gómez (aproximaciones a un biografía)*, Academia Nacional de la Historia, Grijalbo S.A., Caracas.
- Presidencia de la República (1962), *Documentos que hicieron historia (siglo y medio de vida republicana), 1810-1961*, Ediciones Conmemorativas del Sesquicentenario de la Independencia, dos tomos, Caracas.
- (1995), *Boletín del Archivo Histórico de Miraflores*, No. 145-146, Caracas.
- Vallenilla Lanz, Laureano (1991), *Cesarismo Democrático y otros textos*, Biblioteca Ayacucho, Vol. 164, Caracas.
- Velásquez, Ramón J. (1981a), *Confidencias Imaginarias de Juan Vicente Gómez*, Centauro, Caracas.
- (1981b), "Cipriano Castro-Juan Vicente Gómez 1899-1935" *Memorias de Venezuela*, 4 volúmenes, Recopilador R. J. Velásquez, Centauro, Caracas.
- (1988), "Cipriano Castro, Juan Vicente Gómez y la integración nacional", *Apreciación del Proceso Histórico Venezolano*, Fundación Universidad Metropolitana, Fondo Editorial Interfundaciones, Colección Seminarios, Caracas.
- Ziems, Ángel (1979), *El Gomecismo y la Formación del Ejército Nacional*, Editorial Ateneo de Caracas, Caracas.

# Indicadores



## INDICADORES MACROECONÓMICOS DE VENEZUELA 2006

El módulo de Indicadores Macroeconómicos que se presentan en esta oportunidad recoge la actualización de cifras hasta el año 2006. Permite al momento de cualquier consulta disponer de datos para una visión rápida de la economía nacional a través de las variables que incluye la publicación.

### I. AGREGADOS MONETARIOS Y PRECIOS

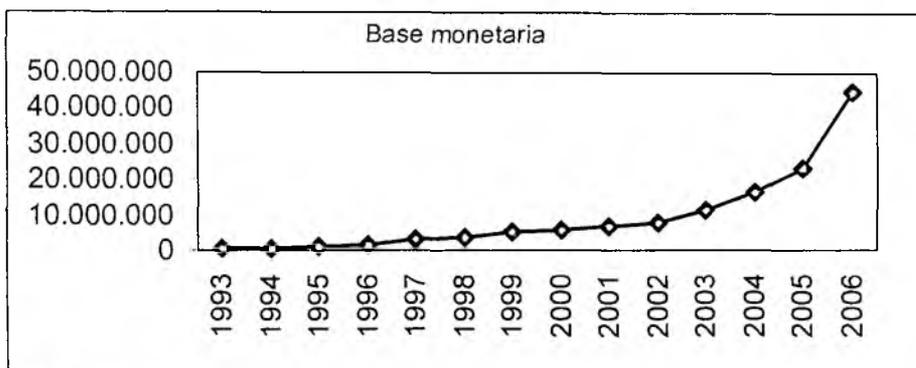
#### A) Base monetaria 1993-2006

La evolución de la base monetaria (M1), observada en el periodo 1993-2006 muestra cómo ha pasado de un comportamiento sostenido y estable que se mantuvo hasta 1999, a partir de lo cual se registraron crecimientos significativamente importantes principalmente en los últimos tres años, donde destaca el reciente año 2006 en el cual casi se duplica su nivel al mostrar un incremento de 94,03%, respecto al pasado 2005. En cifras, Venezuela ha tenido un crecimiento expansivo, tal como se puede apreciar de los datos registrados en el período reseñado que se presentan seguidamente:

<i>Base monetaria</i>	
<i>(en millones de bolívares)</i>	
1993	422.691
1994	698.834
1995	872.536
1996	1.675.799
1997	3.004.685
1998	3.717.323
1999	4.909.822
2000	5.790.841
2001	6.478.295
2002	7.701.120
2003	11.274.439
2004	16.524.461
2005	23.086.512
2006	44.795.446
<b>TAA (%)</b>	<b>43,15</b>

Fuente: BCV.

A modo referencial, la tasa promedio anual de crecimiento del período 1993-2006, resultó de 43,15%, la cual se encuentra muy distante del cambio observado en la comparación 2006/2005. Lo que reafirma el crecimiento extraordinario de esta variable como se puede ver gráficamente:



Fuente: BCV.

El expansivo crecimiento de la base monetaria, desde luego tiene incidencia de manera importante en el comportamiento de los precios, lo que ocasiona una permanencia en los efectos inflacionarios difícil de resolver en el mediano plazo si no se aplican políticas económicas consistentes. La inflación explicada a través de los índices de precios a nivel de consumidor, mayor y productor, se ha mantenido con una persistente aceleración cuyas señales parecen confirmar que las autoridades no están encontrando respuestas para detener con mayor fuerza el llamado "impuesto más perverso" que afecta el bienestar de la población. El comportamiento de los indicadores de precios es como sigue:

#### B) Índice de precios al consumidor (IPC) 2000-2006

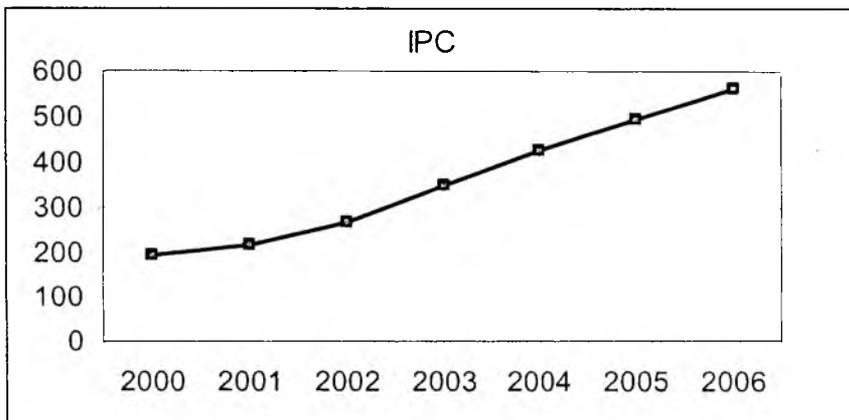
El índice general de precios al consumidor, mostró en el período 2000-2006 el comportamiento siguiente:

	IPC	TIA
2000	194,99	
2001	219,43	12,53
2002	268,66	22,44
2003	352,18	31,08
2004	428,78	21,75
2005	497,18	15,95
2006	565,08	13,66
TAA (%)	19,40	

Fuente: BCV.

Se observa que el indicador ha mantenido una variación porcentual elevada que no ha podido descender de los dos dígitos con una tasa anual promedio de crecimiento durante el período 2000-2006, de 19,40%. Es decir, que el indicador se mantiene en términos generales significativamente alto, ubicando a Venezuela como el país de mayor inflación en Latinoamérica durante el 2006. Aún cuando en los últimos años han venido descendiendo las variaciones interanuales de los índices promedios no dejan de reflejarse los mayores valores de crecimientos como son los resultados porcentuales de 21,7%, 15,95% y 13,66%, de los últimos tres años de la serie.

La evolución del índice de precios al consumidor en el período, puede observarse en el gráfico siguiente:



Fuente: BCV.

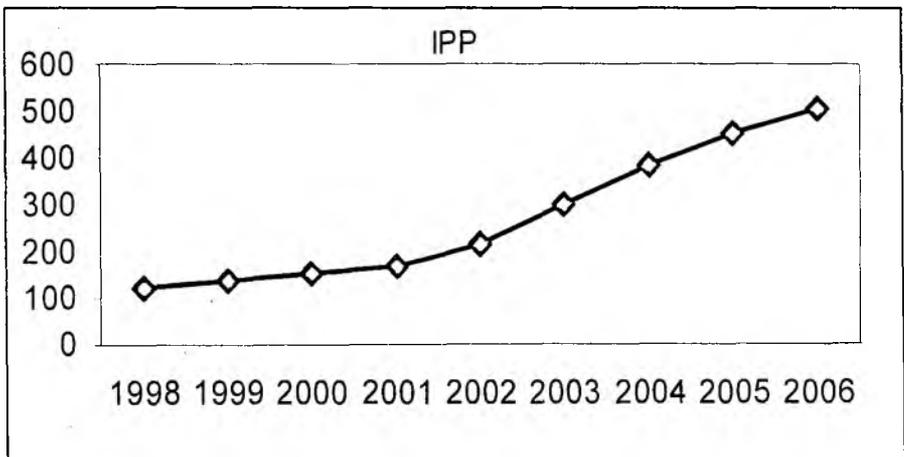
### C) Índice de precios al productor (IPP) 1998-2006

El índice de precios al productor que muestra las variaciones de precios, a nivel de la primera cadena de comercialización, que incluye los efectos de los costos de insumos para la producción también ha reflejado el impacto inflacionario como consecuencia de importantes niveles de recursos monetarios que circulan en la economía nacional. No hay duda que los movimientos crecientes de precios que se producen a nivel de fábrica inciden principalmente en el consumidor que es el sostén de toda la cadena de comercialización y reciben los efectos de los precios finales. La evolución de los precios a nivel de productor muestra la intensidad con la cual se manifestaron los cambios a través de los diferentes momentos. Véase el cuadro siguiente del IPP:

	IPP	TIA
1998	121,34	
1999	138,94	14,50
2000	154,11	10,92
2001	166,53	8,10
2002	215,56	29,44
2003	302,08	40,14
2004	386,67	28,00
2005	453,65	17,32
2006	507,59	11,89
<b>TAA (%)</b>	<b>19,59</b>	

Fuente: BCV

El índice de precios al productor en el periodo 1998-2006 se incrementó a una tasa promedio anual de 19,59%. Cuando se observa el comportamiento de las variaciones interanuales se identifica una tendencia alcista persistente que es consistente con el sentir generalizado de crecimiento de precios que percibe la población, la cual ve cada vez con menos claridad que este gran problema se pueda solucionar. La tasa interanual más elevada de este indicador, en el periodo analizado, se produjo en el año 2003 cuando registró un 40,14%, no obstante, que luego se vino en descenso, el crecimiento no deja de ser importante sobre todo el aumento de 11,89%, al cierre del año 2006. La evolución creciente del indicador se puede observar en el gráfico que sigue:



Fuente: BCV.

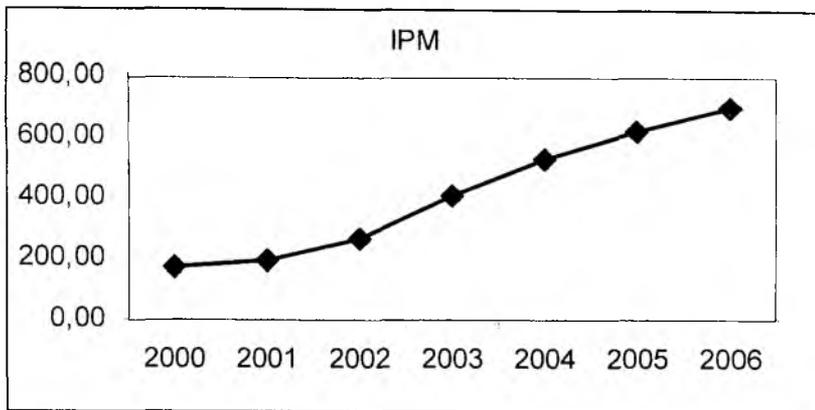
## D) Índice de precios al por mayor (IPM) 2000-2006

El índice de precios al mayor (IPM) que muestra las variaciones de precios a nivel de mayorista o distribuidor es una confirmación del proceso inflacionario por el cual viene transitando el país. Se puede decir que este es un indicador adelantado de lo que puede ocurrir en el corto plazo a nivel de consumidor. El IPM, también refleja en forma consistente, con los indicadores antes mencionados, la evolución de elevados movimientos de precios que permiten verificar el intenso proceso inflacionario que enfrenta el país. Estos movimientos, se pueden ver en la serie 2000-2006 que a continuación se presenta.

	<i>IPM</i>	<i>TIA</i>
2000	173,58	
2001	193,00	11,16
2002	266,06	37,86
2003	407,21	53,05
2004	529,41	30,00
2005	619,04	16,93
2006	699,07	12,94
TAA (%)	26,14	

Fuente: BCV.

El índice de precios al mayor en el periodo 2000-2006 creció a una tasa promedio de 26,14% anual. En el periodo observado la variación porcentual más elevada correspondió al año 2003, cuando registró un incremento de 53,05%. En los años subsiguientes, a pesar de disminuir la velocidad de crecimiento del indicador, todavía se observa que no cede la inflación. Como el exceso de dinero en la economía se ha expandido en los últimos años muchos analistas económicos convienen en afirmar que esta es una de las causas principales que ha ocasionando la inflación. Véase la tendencia del indicador.



te: BCV.

Fuen

#### E) Tasas de interés 1997-2006

Durante el período 1997-2006, las tasas de interés en Venezuela mostraron un comportamiento a la baja. La tabla muestra como ha sido en cifras la tendencia:

Tasas de Interés		
	Activa	Pasiva
1997	22,16	6,84
1998	45,21	10,25
1999	31,89	7,05
2000	23,91	3,35
2001	24,54	2,99
2002	37,08	3,90
2003	25,27	5,81
2004	17,90	4,46
2005	16,43	6,50
2006	15,40	6,81

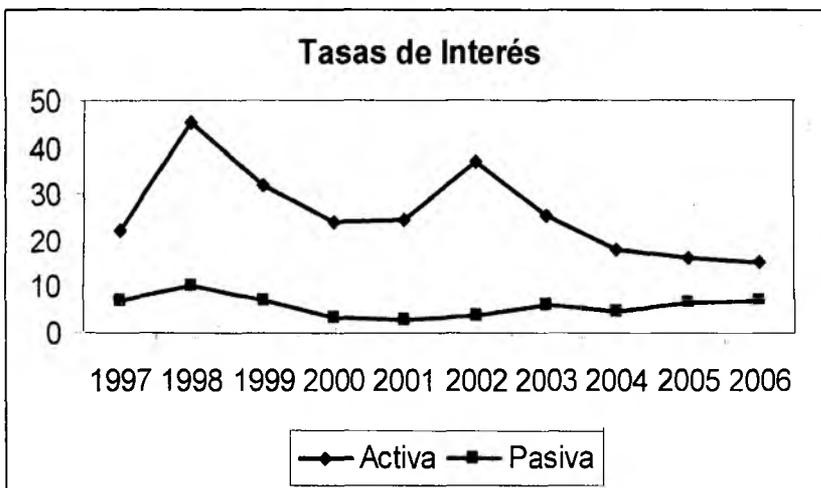
Fuente: BCV.

La tasa de interés activa en el período 1997-2006 mostró una clara tendencia a la disminución con lo cual pareciera indicar que el costo de los créditos parece más favorable sin embargo, a pesar de esta situación, son pocos los que pueden acudir a los bancos motivados a la menor garantía y confianza para emprender un negocio que no cuente con el respaldo de orden legal para su inversión como viene sucediendo en el país. Por otra parte, respecto a la evolución de las tasas pasivas, que son las que se re-

ciben por los depósitos de ahorro, se han venido a menos a tal punto que son rebasadas por la inflación ocasionando una pérdida en el valor del dinero de que disponen. Este aspecto, también es importante de mencionar, ya que los ahorristas al no conseguir un mayor rendimiento por su dinero buscan otras opciones para protegerse, como es el caso, de la adquisición de bienes durables (vehículos, electrodomésticos, etc.) con un efecto desfavorable que es su incidencia en la inflación por la vía de la demanda.

La tasa de interés activa mantuvo durante los años 2004, 2005 y 2006 un comportamiento menor al 18%, entre tanto, que la tasa de interés pasiva se mostró en un entorno del 6% en 2005 y 2006 después de ubicarse en un bajo 4,46% de 2004 que refleja la clara situación del mercado financiero.

La diferencia en el comportamiento entre la tasa de interés activa y la pasiva, se pone en evidencia en el siguiente gráfico:



Fuente: BCV.

## II. PRODUCTO, CONSUMO, INVERSIÓN, EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, FUERZA DE TRABAJO

### A) PIB a precios constantes 1997-2006

El producto interno bruto (PIB) a precios reales de Venezuela durante el período 1997-2006, tuvo un comportamiento de altibajos, en particular en 1999-2000, cuando se aplicó una política fiscal que buscaba la estabilización macroeconómica y sólo se obtuvo un resultado moderado. Sin embargo, en el período 2001-2005, se cambió esta política a un esquema expansionista, pero se presentó un debilitamiento de los precios del petróleo en 2001 que produjo

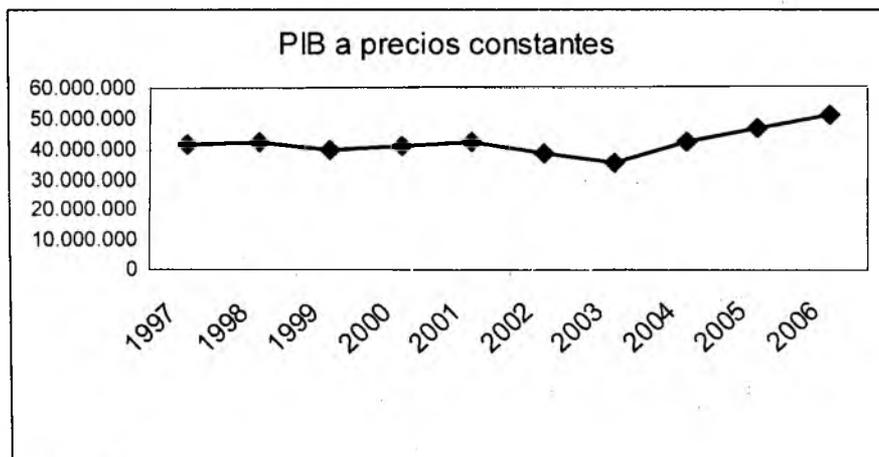
una caída del PIB en 2002 y 2003, como puede observarse en la siguiente serie estadística:

PIB a precios constantes (en millones de bolívares) Base 1997	
1997	41.943.151
1998	42.066.487
1999	39.554.925
2000	41.013.293
2001	42.405.381
2002	38.650.110
2003	35.652.678
2004	42.172.343
2005	46.530.000
2006	51.337.866

Fuente: BCV.

Posteriormente, en 2003, 2004 y 2005 ocurre la recuperación de los precios petroleros para seguir el gobierno con un gasto fiscal incontrolado que hace ver una aparente sólida recuperación del PIB.

En el gráfico, se ilustra el comportamiento del PIB en el período 1997-2006:



Fuente: BCV.

El PIB real en el período, creció a una moderada tasa promedio anual de 2,27%, por efecto del comportamiento del gasto fiscal, pero además influenciado por el comportamiento de los precios relativos.

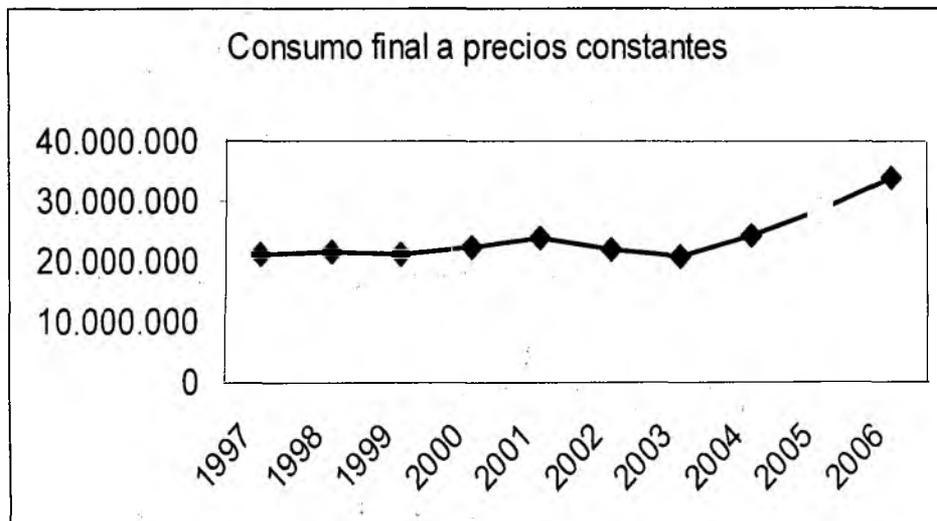
B) Consumo privado real 1997-2006

La variable consumo privado real en el período 1997-2006, mostró la siguiente tendencia de comportamiento:

Consumo final a precios constantes (en millones de bolívares) Base 1997	
1997	21.277.403
1998	21.666.814
1999	21.324.893
2000	22.319.496
2001	23.675.461
2002	21.975.948
2003	20.939.016
2004	24.422.720
2005	28.449.828
2006	33.684.596
TAA (%)	5,24

Fuente: BCV.

El consumo privado real en el período 1997-2006 creció a una tasa promedio anual de 5,24%. Pero resalta el importante crecimiento en los últimos tres años cuyo aumento ha sido superior al 16%, consistente con el gasto expansivo del ejecutivo nacional. En el gráfico se puede ver la evolución de la variable:



Fuente: BCV.

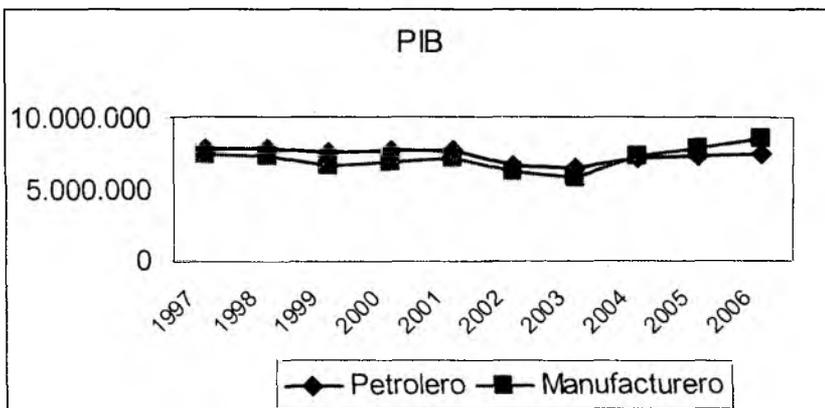
## C) PIB real petrolero y manufacturero 1997-2006

El PIB real petrolero y manufacturero en este período, se comportó de la siguiente manera:

PIB por actividad económica (en millones de bolívares) base 1997		
	Petrolero	Manufacturero
1997	7.863.271	7.408.681
1998	7.883.521	7.304.273
1999	7.586.306	6.566.696
2000	7.757.605	6.899.219
2001	7.688.643	7.153.405
2002	6.595.672	6.214.871
2003	6.472.229	5.774.826
2004	7.225.472	7.239.625
2005	7.346.467	7.895.170
2006	7.408.250	8.504.983
TAA (%)	-0,60	1,54

Fuente: BCV.

Tanto el PIB petrolero como el industrial manufacturero en el período 1997-2003, reflejan un comportamiento muy similar. Hay una importante relación en la tendencia de estas variables. En los últimos tres años, el manufacturero aventaja ligeramente al petrolero, sobre todo en el 2006 cuando mostró un crecimiento interanual de 7,72% respecto al 0,84% del petrolero. Entre tanto, la tasa promedio anual del manufacturero es creciente en 1,54% mientras que el petrolero reflejó una contracción de -0,6%. El comportamiento de estas variables se observa en el siguiente gráfico:



Fuente: BCV.

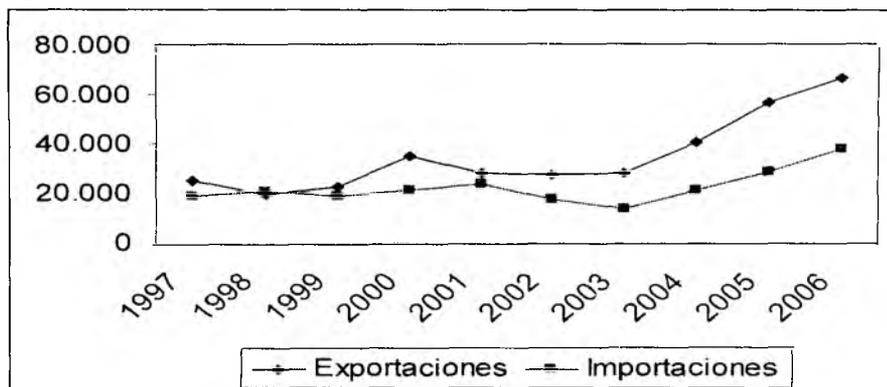
## D) Exportaciones e importaciones de bienes y servicios 1997-2006

La relación del país con el comercio internacional muestra un comportamiento favorable de las exportaciones sobre las importaciones en el período de análisis. Sin embargo conviene evaluar lo ocurrido en el lapso 2004-2006 cuando la velocidad de crecimiento de las importaciones ha sido muy relevante. Se observa un salto del 54% en 2004, entre tanto, en 2005 y 2006 es superior al 30% y si se considera la comparación 2006/2003, el incremento se eleva al 171%, resultado que es verdaderamente extraordinario en la evolución de las importaciones. Véase el registro de las cifras en el cuadro siguiente:

Exportaciones e importaciones de Bienes y Servicios (en millones de US \$)			
	<i>Exportaciones</i>	<i>Importaciones</i>	
1997	25.185	18.839	
1998	19.130	20.827	
1999	22.315	18.683	
2000	34.711	21.300	
2001	28.043	23.892	
2002	27.794	17.282	
2003	28.108	13.995	
2004	40.782	21.518	
2005	56.829	28.915	
2006	66.669	37.994	
<b>TAA (%)</b>	11,42	8,09	

Fuente: BCV.

La evolución de la gráfica permite observar la tendencia de estas variables durante el período 1997-2006.



Fuente: BCV.

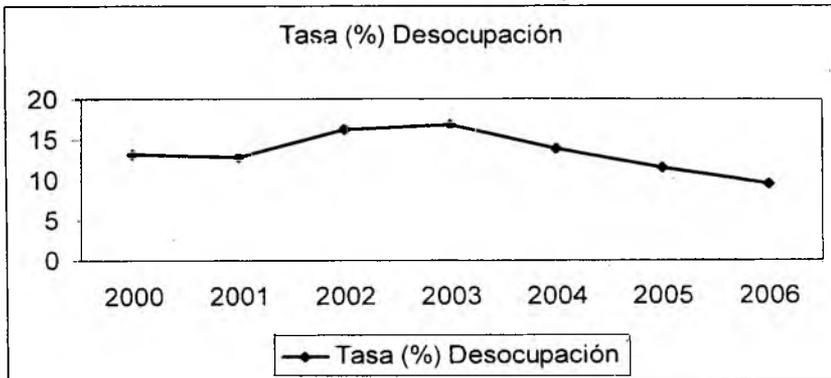
### E) Indicadores de fuerza de trabajo

La fuerza de trabajo se refiere a los indicadores que se utilizan para evaluar esa parte de la población que aportan su trabajo para la producción de bienes y servicios. Una de las variables de gran interés es la desocupación porque refleja el número de personas que no están trabajando. En la medida que es mayor el número de personas sin trabajo disminuye la capacidad de ingreso de los hogares limitando las posibilidades de superar las necesidades básicas de la población. El comportamiento de la desocupación del país ha sido elevado en el período 2000-2006. No ha bajado de 1.100.000 desocupados y eso de por sí, es una cantidad significativa, ya que si se considera, que cada hogar tiene en promedio 5 miembros y que sea sólo uno de ellos el sostén familiar, serían aproximadamente 5 millones de personas que se verían afectadas por la falta de trabajo. De allí la importancia en los países de resolver este problema del desempleo. La evolución en cifras es como se aprecia en el cuadro siguiente:

Fuerza de Trabajo		
	Tasa (%)	Población.
Año	Desocupación	Desocupada
2000	13,2	1.365.752
2001	12,8	1.419.182
2002	16,2	1.887.739
2003	16,8	2.104.913
2004	13,9	1.687.682
2005	11,4	1.384.640
2006	9,5	1.165.008

Fuente: INE.

En términos gráficos el comportamiento se presenta como sigue:



# Documentos y reseñas



## LOS SOCIALISMOS

Jorge Rivadeneyra A.

### EL NUEVO MUNDO AMOROSO

Entre guerras, crisis, invasiones, pseudo revoluciones y otras endemias del mundo en que vivimos, y ante la carencia de soluciones, Charles Fourier (1772-1857) ha sido reeditado y comentado por intelectuales de gran calado, como Octavio Paz, quien señaló que “la crítica radical al capitalismo no se encuentra en el marxismo, creyente en el progreso y en la técnica, en cambio aparece en el llamado *socialismo utópico* donde la sociedad armoniosa no es una sociedad progresista, aunque Fourier haya querido fundarla en el progreso de la ciencia” (Seix Barral, 1981).

Debe ser por eso que en el “Nuevo Mundo Amoroso” (Espiral, 1975), Fourier ve en el hombre no sólo al productor y al trabajador, sino el ser que desea y sueña. De ahí que la pasión sea uno de los ejes sociales puesto que ella es en sí misma una fuerza de atracción y repulsión. Pero esa fuerza es alterada por la pobreza, “causa fundamental de los desórdenes sociales”. Para remediar esa situación propuso un salario mínimo decente, con lo que adicionalmente se reducirían los asesinatos y otros delitos. También se declaró defensor del control de la natalidad a fin de que la humanidad crezca mucho menos en la civilización en la que vivimos, donde *civilización* es sinónimo de caos e injusticia. Su teoría de las pasiones contiene los siguientes aspectos:

1.-El problema del trabajo es, ante todo, alternancia en los trabajos, permitiendo a los hombres cambiar la actividad con la frecuencia que los desee a fin de que desarrolle todas sus potencialidades.

Ninguna teoría política, ninguna moral social ha condenado el trabajo, y son muy escasos los teóricos que ensalcen el ocio, como lo hace por ejemplo León de Greiff. En la Biblia es una forma de sacrificio, y para Freud el trabajo es el elemento sustancial del principio de la realidad. Fourier tampoco ve la posibilidad de renunciar al trabajo, pero considera que debe convertirse en una actividad atrayente, en una forma de placer regida por la atracción pasional. De ahí que en vez de imponer a los niños el modelo del trabajo adulto, éste debería inspirarse en los juegos infantiles.

2.-En lo referente al problema de la industria, Fourier considera que la concentración de fábricas, donde trabajan miles de criaturas desdichadas, es con-

traría al principio del trabajo atrayente. Y propugna que las fábricas deberían dispersarse en las áreas rurales sin que se conviertan en la principal ocupación de la comunidad puesto que la felicidad no consiste en producir millones de mercancías, sino una infinita variedad de productos manufacturados a fin de que pueda elegir por consideraciones de belleza y utilidad. Estos valores procurarían el mínimo consumo.

3.-En lo referente al problema de la mujer, Fourier considera que las naciones más corrompidas han sido aquellas que con mayor rigor han subyugado a la mujer. De ahí que no hay verdadero progreso social si no se fundamenta la libertad de la mujer. En este sentido, el retroceso de los pueblos resulta de la disminución de la libertad femenina.

La sociedad que preconiza Fourier acaso esté fuera de la historia; quizá sólo sea la proyección de los sueños secretos de los seres humanos, la búsqueda de lo simple e inocente, la afirmación de la aldea en oposición a la ciudad monstruo; del artesano y no de la computadora; de la democracia y no de la burocracia, tal como lo visualiza Akira Kurozawa en su inolvidable película "Van Gogh".

En "El Nuevo Mundo Amoroso", Fourier describe una sociedad cooperativa, con absoluta igualdad entre hombres y mujeres, entre gobernantes y gobernados, donde no sólo habrá abundancia y una infinita variedad de diversiones, puesto que cada uno se entregará ardientemente al placer. Este tipo de sociedad permitirá alcanzar la armonía, como la que existe en los cuerpos celestes, regidos por *la ley de atracción que une las oposiciones sin suprimirlas*. En esta clase de sociedad se distinguen dos áreas:

- a) La administrativa, cuyas tareas son la producción y la distribución, tomando en cuenta que lo económico no basta ni calma las búsquedas del hombre. En esta esfera se regula el cambio de ocupación y el ocio, elementos indispensables para recuperar la energía.
- b) La *religiosa* o esfera del amor y comunión, dominio de los placeres propiamente dichos.

Actualmente, la llamada religión legisla los placeres del lecho y de la mesa, pero reprimiéndolos o desviándolos, con lo cual sólo fomenta obsesiones y delirios feroces. Por ello, la nueva religión no será opresora sino liberadora. Exaltará y armonizará los instintos, sin excluir ninguno. Esta convivencia armónica se consolidará mediante la realización de banquetes mensuales de la comunidad. En ellos, los placeres de la mesa serán coadyuvados por los placeres del amor, mediante la organización de competencias de virilidad en las que se premiará a los más potentes de ambos sexos. De ese modo, el héroe no será el que mate

más hombres en las guerras, sino el que siga el ejemplo de Hércules que hacía el amor una tras otra, con cincuenta mujeres en una sola noche.

Para Fourier, la Gastrosfía es una de las ciencias más importantes puesto que determina la combinación de los alimentos y los participantes en la *mesa social*, donde se anudan y estimulan las relaciones humanas, coadyuvadas por la buena comida y el buen vino.

Por otra parte, la salud es la combinación del trabajo y del deporte. Gracias al trabajo, el cuerpo se revela como un agente productor, un gasto de energía que produce bienes, transformando la vida biológica en vida social, económica y moral.

#### **EL ALMA DEL HOMBRE BAJO EL SOCIALISMO**

Oscar Wilde, uno de los poetas malditos, también se ocupó de la política, especialmente con su obra "El alma del hombre bajo el socialismo", escrita a principios del siglo XX, es decir antes de la instauración de la URSS, y por supuesto de los socialismos cubano o del siglo XXI. Según Juan Nuño, Oscar Wilde hubiese pasado a la inmortalidad incluso si hubiese escrito solamente este libro, y Borges afirma que leyendo y releendo a Wilde ha descubierto que él casi siempre tenía razón.

El pensamiento socialista de Wilde difiere sustancialmente de todos los socialismos conocidos; no forma parte ni del socialismo científico ni del utópico, a pesar del parentesco de estas dos formas del conocimiento. Una de sus primeras premisas es la de que el socialismo eliminará la sórdida necesidad de tener que vivir para los demás, expresadas, por ejemplo por el altruismo. De acuerdo a esta suerte de solidaridad humana se han constituido instituciones caritativas, esas que dan comida a los menesterosos, camas sucias a los vagabundos, a los que viven "en una atroz pobreza, espantosa fealdad, con terribles carencias de todo" (opus citado, p. 27). Esta situación ha generado la obligación moral y política de solucionar los problemas de los demás. "Sólo que esos remedios no sanan la enfermedad: meramente la prolongan. Es más, los remedios forman parte de la enfermedad" (p.28).

Forman parte de este altruismo universal no sólo las asociaciones cristianas, sino también renombradas instituciones internacionales, como la FAO, gobiernos todopoderosos como los de USA o la Venezuela de comienzos del siglo XXI. También los partidos políticos de izquierda o de derecha, entre los cuales se cuentan los socialismos contemporáneos: tratan de solucionar los problemas de la pobreza manteniendo vivos a los pobres, divirtiéndolos con deportes, la televi-

sión, con toda una industria de la diversión. Es decir que sigue vigente el *pan y circo* inventado por el ya desaparecido imperio romano.

A esta política altruista, llamada también democracia socialista o neo-liberal, se le conoce actualmente con el nombre de populismo. Se caracteriza porque mantiene la pobreza con dádivas "en vez de tratar de reconstruir la sociedad sobre bases tales que en ella resulte imposible la pobreza" (p. 28).

Wilde señala que los peores esclavistas son los que tratan bien a los esclavos, impidiéndoles que cobren conciencia de que padecen tan degradante existencia. Esta observación, generalizándola, incluye a los obreros que reciben tickets alimentarios, así como a los pobres de solemnidad que siguen viviendo en ranchos o fabelas, pero con la promesa de que con este o el próximo gobierno serán redimidos. Es decir que quienes más daño causan son los que tratan de hacer el mayor bien" (p. 28). Al leer la historia se siente un profundo malestar "no por los crímenes que pueden haber cometido los malvados, sino por los castigos inflingidos por las buenas personas" (p. 44).

La caridad degrada. Establece de hecho la superioridad del caritativo, y la inferioridad del que la recibe. Y si el socialismo se vuelve caritativo, es decir populista, consolida el concepto de propiedad privada, negando de hecho su proclama de eliminarla.

El optimismo de Oscar Wilde, a principios del siglo XX, le hace suponer que todo esto cambiará con el socialismo. A pesar de su inmensa imaginación de poeta no vislumbró el socialismo de la URSS, el de Cuba o el del siglo XXI.

En esta obra casi desconocida, Wilde afirma que el socialismo no es un medio para transformar al hombre y a la sociedad. El que se haya tomado al socialismo como fin en sí mismo, como credo económico regido por inexorables leyes científicas, ha determinado que la lucha por el socialismo se haya convertido en una técnica, es decir en una causalidad instrumental. Uno de esos recursos instrumentales es el autoritarismo con gobiernos imbuidos de un salvacionismo de rompe y raja. Y determina que "todos los gobiernos son un fracaso. Su despotismo es injusto con todos, incluyendo al propio déspota" (p. 43). Y si esto es así, en esas tiranías que declaran su decisión de salvar a la humanidad, el socialismo entendido como postrer estadio del hombre, será peor que el primero. En este estadio, el actual, el hombre puede llevar una vida con cierto grado de libertad, de posibilidades de expresión y aún de felicidad. De ahí que en un sistema

cuartelario entendido como medio para alcanzar la libertad y la felicidad, nadie podrá disfrutar ni siquiera de la limitada libertad que aún existe<sup>1</sup>.

Y se lamenta de que una parte de nuestra sociedad se encuentre prácticamente en estado de esclavitud. Pero este lamento es la premisa que le permite afirmar que sería infantil proponer solucionar el problema esclavizando a toda la sociedad.

En cuanto al pueblo, ¿qué decir de él y de su pretendida autoridad? Su autoridad es ciega, sorda, grotesca, trágica. "Los pobres son desagradecidos, descontentos, desobedientes y rebeldes. Pero si no estuvieran descontentos con su forma de existencia, serían unas bestias, y en lo que se refiere a la desobediencia, el progreso ha sido posible gracias a ella. Sin embargo, la esclavitud no fue abolida en Estados Unidos por la lucha de los esclavos, sino gracias a los agitadores de Boston. Algo semejante ocurrió en la lucha por la independencia acaudillada por Bolívar. Y "el hecho más trágico de la Revolución Francesa no lo constituyó la muerte de María Antonieta, en su condición de reina, sino el hecho de que los campesinos hambreados de la Vendée se ofrecieron de voluntarios para combatir en defensa del feudalismo" (p. 33).

Pero la tesis más sorprendente de Wilde radica en la afirmación de que si el socialismo es un medio, su gran valor reside en que conducirá al individualismo. A lo largo de las luchas sociales, el principio de la igualdad ha supuesto la colectivización de la conciencia y de las múltiples características de cada individuo. En otras palabras, se ha creído que la igualdad económica necesariamente conlleva la igualdad de gustos y tendencias; del espíritu creador de cada ser humano, su capacidad de disfrute, puesto que no se puede hacer el amor en nombre de otro, como dice Savater. Descartes decía que la única igualdad de los hombres consiste en que cada uno se cree mejor que todos los demás. Pero Wilde enfatiza en que se refiere al verdadero y poderoso individualismo latente y potencial en la mayoría del género humano. Es decir que no se trata del individualismo que se sintetiza en el *quitate tu para ponerme yo*. En este sentido, los caudillos son extremadamente individualistas, y esa condición les permite convocar a la colectivización de los otros.

La filosofía de todos los tiempos ha discutido el problema del individualismo y de la individuación. Aristóteles, por ejemplo, dijo que en las cosas plurales, en tanto que materia cada una es única. La voluntad, en Schopenhauer y la voluntad de poder, según Nietzsche, a pesar de ser universales, se manifiestan de distinta manera en los individuos. Y antes que estos dos autores, Duns Scoto

---

<sup>1</sup> Todo parecido con la realidad que soportamos es pura coincidencia.

afirma que el individuo no se caracteriza por la simplicidad de su constitución, sino más bien por la complejidad y riqueza de sus determinaciones.

Wilde participa de un lugar común de vieja data al considerar que la propiedad privada tiene que ver con el individualismo, por eso dice que la verdadera perfección del hombre radica en sus diferencias con los demás hombres. Pero con su agudo sentido crítico, considera que no se trata de que la propiedad privada haya impedido la colectivización de la subjetividad, sino que ha destrozado el auténtico individualismo. Pero no señala por qué es el más grande obstáculo para el individualismo. Además, se refiere a que el valor del hombre no se fundamenta en lo que tiene sino en lo que es, como si ser y tener fuesen solamente bienes terrenales y antagónicos y que el tener implica un esfuerzo histórico de la humanidad encaminado a mejorar sus condiciones de vida. Eso ocurre, por ejemplo, con la tecnología aplicada a los problemas de la salud. De ese modo, la finalidad y la eficacia instrumental, inherentes al ser, han transformado el ser del hombre, estableciendo un principio de identidad entre esencialidad ontológica del ser y capacidad óptica de los fines, es decir la adquisición de bienes materiales y espirituales en una dialéctica de doble vía.

El poderoso individualismo latente en la humanidad se refiere a que cada ser humano, en tanto que individuo, procura desarrollarse de acuerdo a sus capacidades y tendencias. Acaso ese individualismo universal sea la característica más relevante del igualitarismo asimismo universal. Y acaso valga la pena puntualizar que en este sentido, individualismo no es lo mismo que egoísmo. Por eso se dice que el individualismo no se implanta en el hombre a través de ningún procedimiento. Surge del hombre mismo de manera natural e inevitable. A lo mejor tiene que ver con el instinto de sobrevivencia. Y el gregarismo, del cual habla Freud, sólo es el medio en el cual se desarrolla el individualismo. Por eso Jesucristo dijo: sé tú mismo, y ama a los demás como a ti mismo. Aquí el referente es el yo: si te amas, podrás amar a otros. Si te odias, también odiarás a los demás. Y si no eres tú mismo, renegarás de tu condición de ser humano.

“Lo grandioso del Renacimiento consiste en no haber buscado resolver problema social alguno, dedicándose más bien a lograr que el individuo se desarrolle de forma libre” (p. 65).

Y de nuevo el individualismo y la colectividad. La colectividad no es depositaria del amor a uno mismo sino complemento ineludible, porque el amor siempre es amor a alguien, aun cuando ese alguien en primer lugar sea uno mismo, pero el testigo de ese amor es el otro. No hay sujeto sin objeto, y sería maravilloso que el amor sea un fin en sí mismo.

Wilde era, en primer lugar, un poeta. Dada esa condición, refiriéndose al arte, afirma que el verdadero artista ha de creer exclusivamente en sí mismo y ha

de producir para su propio y exclusivo deleite, sin importarles las presiones y mucho menos el gusto de los demás. "Es imposible que el artista conviva con el pueblo. Todo déspota corrompe. El pueblo corrompe y embrutece" (p. 64). Y uno se pregunta, ¿qué valor tiene el arte sin testigos? Parece que el individualismo requiere del conocimiento de la colectividad, porque no hay individualismo en la soledad. Pero la conclusión es interesante. Dice que para un artista la forma más adecuada de gobierno es no tenerlo.

### EL JUEGO COMO FUNDAMENTO DE LA EXISTENCIA

"En la "Ética Protestante y el Espíritu del Capitalismo", Max Weber se propone demostrar que la realidad histórico-social puede ser explicada de distintas maneras, colocando en primer plano algunos de los elementos empíricos que se consideren relevantes, convirtiéndolos en modelos lógicos de un cierto ordenamiento causal. Tal sería el caso de establecer cuál sería el origen del capitalismo, que de acuerdo a la concepción metodológica en referencia, provendría de las creencias religiosas predominantes en la Europa de la Alta Edad Media.

En este sentido, el protestantismo y sus variables, como el calvinismo, consideraban, de acuerdo a Weber, que se honra a Dios mediante las buenas obras, entendiendo por *buenas* aquellas que permiten obtener la mayor cantidad de dinero que sea posible. Todo lo contrario del catolicismo. Esta creencia religiosa considera que se honra a Dios mediante la caridad, donde el que pide lo hace en uso de un *derecho* y el que da, en cumplimiento de un *deber*, dando lugar, en conjunto, a una acción negadora del trabajo transformador de la naturaleza y de la sociedad.

Por otra parte, Peter Drucker, en "La Sociedad postcapitalista" puntualiza que las transformaciones históricas de la sociedad, y específicamente del capitalismo, se deben al desarrollo del conocimiento técnico y científico.

Ergo, la explicación marxista de que el modo de producción capitalista es el resultado del proceso de transformación de las relaciones sociales de producción y de sus fuerzas productivas, para Weber sólo es un modelo teórico que permite explicar coherentemente el apareamiento del capitalismo. Dicho de otro modo, Weber considera que la realidad social no es ontológicamente unidimensional. Es decir que el principio hobbesiano de una guerra universal en la cual todos luchan ferozmente contra todos en busca de la felicidad, con la mediación del poder, o la concepción freudiana que se sustenta en los principios del placer y la realidad, o *la teoría del interés*, de Adam Smith, o cualquier otra teoría, como la de Drucker, no explican exhaustivamente los problemas humanos puesto que cualquier teoría es forzosamente unilateral.

En otras palabras, el desarrollo histórico de la humanidad puede analizarse a base de diferentes abstracciones y sistemas causales, siempre que sean suficientemente explicativas. Y esto es lo que hace Johan Huizinga, en su "Homo Ludens".

Al parecer, Huizinga no estuvo matriculado en ninguno de los partidos socialistas de su tiempo, pero su tesis de que el juego es el fundamento de la existencia, le emparenta, así sea lejanamente, con socialistas utópicos, como por ejemplo Fourier, y con Oscar Wilde, outsider del socialismo, y con todos los que no creen que el socialismo es el martirio que hay que soportar para que vivan mejor nuestros nietos. Tanto altruismo para personas que aún no han nacido.

Johan Huizinga, investigador holandés, afirma que el hombre es, fundamentalmente, un ser que juega, y esta *actividad* primordial ha determinado su racionalidad y su organización social, es decir sus instituciones y su cultura. Al *homo sapiens* y al *homo faber*, Huizinga contrapone el *homo ludens* en tanto que subjetivo sentido festival de la existencia en donde el juego sería el gran supuesto ordenador.

Aun cuando Huizinga afirma que el juego es más viejo que la cultura, previamente aclara que concibe el juego como fenómeno cultural, y no, por lo menos no en primer lugar, como fenómeno biológico. A pesar de esta puntualización, enfatiza en que todos los rasgos del juego se hallan presentes en los animales inferiores, con lo cual, seguramente, se trata de insistir en los nexos atávicos con todo el reino animal. En esos juegos se pueden distinguir algunas de las siguientes características: simulación, competitividad, gozo, belleza, libertad y *el sentido del juego*, es decir un elemento que va más allá del instinto, fuera del contraste verdad-falsedad, bondad-maldad. También contiene algo que podría denominarse *la intencionalidad de los jugadores*.

Por todo esto se diría que las formas del juego son correlativas con las formas de la cultura. Sin embargo, el juego en sí mismo está esencialmente enraizado con el subconsciente, a pesar de las opiniones en contrario de Gadamer. Esta característica convertiría al juego en poderoso determinante de la praxis humana, precisamente porque actúa *por debajo* de las intenciones conscientes. Algo así como el principio del placer sustentado por Freud. De ahí que las grandes ocupaciones primordiales de la convivencia humana están ya impregnadas de juego, como ocurre con el lenguaje y sus metáforas y juegos de palabras. Se trata, pues, de un mundo que se va inventando con toda la seriedad de la broma. Esto también ocurre en el mito. Por ello, tanto el juego como el mito han sentado las bases de un determinado orden social, así como de la técnica y de la ciencia.

A primera vista, el juego es lo opuesto a lo serio. Los dos conceptos aparecen como antagónicos e incluso inconciliables. Se diría que lo serio es sinónimo de lo verdadero, al contrario del juego, equivalente a eso de andar de vacaciones, de luna de miel, de fiesta, como en las antiguas bacanales en las que todo era permitido, excepto la seriedad del maestro de escuela o de la madre, empeñada en formar un hijo bueno a base de gritos y de rígidos mandamientos morales.

Sin embargo, el jugar, así se lo tome como ruptura de la seriedad, realmente es la manifestación de lo serio, su causa eficiente y su causa final. Los niños, los jugadores de fútbol y los ajedrecistas juegan con la más profunda seriedad y no sienten la menor inclinación a reír, a menos que sus jugadas sean victoriosas, anota Huizinga. De esto se desprende que tampoco la risa es elemento constitutivo del jugar, aun cuando muchas veces se encuentre presente. En consecuencia, el jugar es una praxis autónoma, es decir que se convalida a sí mismo con independencia de la risa-la seriedad, la belleza-la fealdad, la bondad-la maldad, lo verdadero-lo fementido. No obstante, sin estos valores sería imposible el jugar. De acuerdo a estos criterios, Huizinga anota que la belleza no es inherente al juego como tal, pero éste propende a hacerse acompañar de la belleza, de la gracia y la alegría.

Esta situación es casi una aporía que imposibilita definir el juego. Huizinga salva el escollo describiendo al juego y sus relaciones con la cultura, y dice que todo juego es una actividad libre. Su condición *sine qua non* es la libertad debido a que se decide jugar porque sí, porque se encuentra placer en hacerlo, y porque se puede dejar de hacerlo en cualquier momento. De ahí que la institucionalización del juego, su comercialización, sólo son caricaturas, desfiguraciones. El juego por mandato no es juego, dice Huizinga.

El juego también es una ruptura de lo cotidiano, un escaparse del ámbito opresivo de la llamada realidad, cuya esencialidad consiste en oponerse al soñar, en repudiar a lo ilusorio y a lo fantástico como si se tratara de una suerte de *delirium tremens*. Huizinga sitúa al jugar entre la realidad y el ensueño como si el vivir sería un placer. El juego es desinteresado, asegura Huizinga, es decir que su meta no es la recompensa. Diferimos de este criterio primeramente porque las recompensas no sólo son sumas de dinero, la copa de oro, el Oscar holywoodense. Además, toda actividad humana, en tanto que proyecto, ineludiblemente contiene fines y medios idóneos. E incluso si se aceptase la condición desinteresada del juego, no se puede dejar de lado que el hombre es un ser deseante, deseantes de belleza, del poder como sinónimo de gloria. La satisfacción de esas necesidades subjetivas es sumamente imperiosa. Probablemente a esto se refería Oscar Wilde cuando dijo dadme lo superfluo en vez de lo necesario.

Por otra parte, aun cuando el juego aparece como ocupación en tiempo de recreo, históricamente se ha convertido en elemento sustantivo de lo existencial dado su carácter *de re-creo*, esto es paréntesis para crear de nuevo.

El juego difiere de las actividades productivas por su lugar y duración. Se realiza como ruptura, de acuerdo a reglas, con limitaciones precisas de tiempo y espacio. Véase lo que ocurre en el estadio, en la mesa de juego. Se asemeja mucho a lo que ocurre en el templo o en el estrado judicial. Allí comienza y termina, pero puede repetirse una y otra vez. Esta propiedad de repetición del juego constituye una de sus propiedades esenciales, anota Huizinga. En el campo del juego existe un orden propio y absoluto. Generalizando se diría que el orden social, cualquiera que este sea, proviene del juego, puesto que es una actividad creadora de un orden. Es como si la vida fuese un conjunto de reglas del juego. De acuerdo a estas características, Huizinga establece conexiones entre juego, ética y estética.

Sin embargo, su orden es provisional y está constituido por la pugna de los contendores. Entonces se trata de un orden saturado de tensiones, del azar y la incertidumbre, es decir de lo irracional como subjetividad objetiva.

Si jugar significa competir, se diría que siempre se está jugando, poniendo a prueba las facultades de los competidores, su fuerza, su astucia, los ardidés como parte de las reglas del juego. El juego sucio debe ejecutarse tan limpiamente que aparezca como la no violación de las reglas del juego, como si el poder fuese un simple espectador. Por eso Platón decía que no vale la pena tomar con demasiada seriedad los asuntos humanos; sin embargo, es necesario ponerse serio, aunque esto no sea una dicha. Es decir que jugar es tomar las cosas con cierta irreverencia, y la seriedad es una ficción, así sea desdichada.

En esta tesis, la represión no es el eje fundamental de la vida. Aquí no tiene cabida la creación de ningún hombre nuevo, porque este se va haciendo sin que nadie note los momentos de la metamorfosis.

El juego sucio debe ejecutarse tan limpiamente que aparezca como la no violación de las reglas del juego, como si el poder fuese un simple espectador. Por eso Platón decía que no vale la pena tomar con demasiada seriedad los asuntos humanos; sin embargo, es necesario ponerse serio, aunque esto no sea una dicha. Es decir que jugar es tomar las cosas con cierta irreverencia, y la seriedad es una ficción, así sea desdichada.

En esta tesis, la represión no es el eje fundamental de la vida. Aquí no tiene cabida la creación de ningún hombre nuevo, porque este se va haciendo sin que nadie note los momentos de la metamorfosis.

## REFLEXIONES E IMPRESIONES SOBRE EL PENSAMIENTO ECONÓMICO VENEZOLANO

Con motivo de la presentación del libro del Prof. Héctor Silva Michelena “**EL Pensamiento Económico Venezolano en el siglo XX. Un postigo con nubes**” tuvo lugar un conversatorio en el IIES-FACES-UCV en febrero de 2007, donde los Doctores Armando Córdova y Heinz Sonntag, presentaron sus reflexiones e impresiones como profesores invitados. Este evento fue auspiciado por la Fundación para la Cultura Urbana, el Econoinvest y el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales “Dr. Rodolfo Quintero.

### INTERVENCIÓN DEL DR. ARMANDO CÓRDOVA

Comienzo por felicitar al autor por lo que considero una importante primera aproximación al análisis de la evolución del pensamiento económico venezolano durante el siglo XX. No sólo por la calidad académica de su trabajo, sino además, por el valor de atreverse a emitir juicio, en una sociedad tan poco integrada, sobre el trabajo de tanta gente –la citada y la no citada en la obra– a pesar de estar consciente, como él mismo afirma, del carácter esencialmente ideológico de la disciplina y de que –dicho con sus propias palabras– “los economistas somos en esencia contradictorios entre nosotros mismos”. Lo que equivale a decir que, si bien la economía es una actividad vitalmente objetiva dentro del orden social, el pensamiento “científico” que se ha desarrollado a su alrededor, lo es menos, afirmación que constituye un excelente punto de partida de la obra.

Por esas mismas razones, desearía que ésta, sea el motivo de la más amplia e intensa discusión, en beneficio del necesario despertar de las ciencias sociales venezolanas y de la superación del espíritu de lobos esteparios de sus cultores, tan poco abiertos al diálogo creativo, en momentos en que más lo está exigiendo el país.

Se me ha pedido centrar este breve comentario en el Capítulo V de su libro, dedicado a la temática ‘*Desarrollo, subdesarrollo y dependencia*’, a la cual he dedicado, y sigo dedicando, lo fundamental de mi actividad docente y de investigación, como integrante de la generación de estudiosos latinoamericanos que durante la segunda mitad del siglo XX, enfrentó por vez primera, el carácter estructuralmente subordinado de nuestras sociedades nacionales como resultante de su proceso de formación y evolución histórica, observación que sentó las bases para una nueva y cabal comprensión del proceso histórico de nuestras sociedades.

En primer lugar, porque nos ha permitido comenzar a superar la muy arraigada tradición implantada, de buscar las raíces de todos nuestros problemas y contradicciones irresueltas en una presunta "incapacidad colectiva" para dilucidarlas, debido al pecado original de nuestra remota herencia étnico cultural atrasada y heterogénea. De esa manera, situaciones generadas en los más diversos periodos de nuestra historia con, la muy activa participación de factores externos, eran asumidas por los latinoamericanos como producto de una dinámica exclusivamente endógena, lo que ha sido un importante factor limitante para la comprensión de nuestra propia historia y, por tanto, de la capacidad para crear, a partir de ella, la necesaria plataforma conceptual para saltar creativamente hacia el futuro.

La segunda razón del enriquecimiento de la auto-imagen de América Latina que ha propiciado esa nueva manera de mirar la historia de nuestro subdesarrollo como un aspecto complementario e inseparable del desarrollo de los países centrales dentro del sistema capitalista mundial, ha sido la creciente legitimación y concientización de la justeza de las luchas por la radical transformación de ese sistema internacional, institucionalizador de los mecanismos de permanente reproducción de la brecha entre países desarrollados y subdesarrollados.

La reforma curricular de FACES, citada por Héctor, como una de las consecuencias de la caída de la dictadura de Marcos Pérez Jiménez, además de propiciar la introducción del marxismo y de la historia económica nacional y latinoamericana en nuestros pensa de estudios propició también, nuestra participación en la discusión acerca de la temática desarrollo-subdesarrollo que había comenzado a conformarse en América Latina a partir de los trabajos de Prebisch y Furtado en la CEPAL y de la discusión crítica que ellos suscitaron en los ámbitos económico social y político de la región.

Se inició así, en Venezuela y América Latina, un proceso de independencia intelectual que nos condujo a resultados diferentes, tanto de los que derivaban de las teorías económicas y sociológicas convencionales, como de la ortodoxia marxista; en momentos en que ambas libraban un crucial enfrentamiento, como parte de la 'Guerra Fría' entre capitalismo y socialismo que siguió a la Segunda Guerra Mundial.

Nuestras sociedades, que no podían identificarse ni estructural ni culturalmente, con las que formaban parte de ambos bloques -por lo cual fueron calificadas como pertenecientes a un Tercer Mundo- vivían entonces lo que algunos denominaron una "revolución de las expectativas crecientes de desarrollo y modernización", un proceso impulsado, en gran medida, por los efectos demostración difundidos por la propaganda de ambos sistemas en el curso del mencionado conflicto.

Como aspecto de la Guerra Fría, cada bloque contendiente hizo notables esfuerzos para atraer al Tercer Mundo a sus respectivas concepciones del desarrollo. Fue lo que el economista holandés Jan Tinbergen calificó de concurrencia entre dos médicos –el capitalista y el socialista– para vendernos sus propias recetas de desarrollo.

Ambas recetas presentaban, sin embargo, una importante limitación común: la de eludir el diagnóstico estructural de nuestras economías, ya que, mientras para el “médico occidental” atravesábamos, simplemente, etapas anteriores al desarrollo capitalista maduro (Rostow) lo que identificaba nuestro proceso de desarrollo con la necesidad de aplicar las políticas adecuadas para ir las superando sucesivamente; para el “médico socialista”, siguiendo las apreciaciones de Marx sobre los casos de India y México, la penetración del capitalismo desarrollado sembraba en nuestros países la semilla de un tipo de desarrollo que nos llevaba, fatalmente, a reproducir las estructuras de los países penetrantes, tesis que conducía a la necesidad de realizar, en su momento, una revolución democrático-burguesa como precondition a la revolución socialista. El hecho concreto de que en la URSS no se hubiera cumplido esa revolución democrático-burguesa –o haya durado tan poco con Kerensky– obligó al campo socialista, en las concretas condiciones de la Guerra Fría, a concentrar sus esfuerzos en la definición de los roles que debían cumplir los partidos marxistas en nuestros países en la lucha contra el capital imperialista, y prestar todo su apoyo a la *revolución socialista mundial*, dentro de la cual se presentaba al modelo stalinista soviético como el camino ideal para todos los regímenes nacionales revolucionarios, cualesquiera fueran sus estructuras económicas de partida.

Ambas recetas fueron, –implícita o explícitamente– rechazadas por el pensamiento crítico latinoamericano (marxista y no marxista). La primera propuesta de diferenciación provino del economista argentino Raul Prebisch, quien estableció la primera relación causal entre desarrollo y subdesarrollo a partir del análisis de la dicotomía *Centro-Periferia*, punto de partida de la *Teoría Estructuralista Latinoamericana* que sirvió de base a las propuestas de política económica reformista-desarrollistas, centradas en la industrialización por sustitución de importaciones dentro del sistema capitalista mundial.

Se establecía de ese modo que la causa esencial de nuestro subdesarrollo era el monopolio del progreso técnico por parte de los países centrales, fundamento de su relación de intercambio desigual con la periferia, considerada por Prebisch, como causa esencial de la asimetría del proceso de desarrollo entre ambos componentes del sistema mundial.

Esas ideas fueron acogidas con entusiasmo por un amplio conjunto de científicos sociales latinoamericanos de inspiración política socialdemócrata, que

apoyaron y contribuyeron a instrumentar las estrategias de la CEPAL en la casi totalidad de América Latina.

A todas estas, como parte de las reformas curriculares que, como refiere Héctor en su libro, se hicieron en la FACES, después de la caída de la dictadura de Pérez Jiménez, se fundó la cátedra de Desarrollo Económico, que me tocó dirigir a mi regreso de sendos cursos de postgrado sobre la materia en la Escuela de Estudios Sociales de La Haya, Holanda y un Seminario en la Escuela Superior de Planificación de Varsovia, Polonia, a los cuales fui enviado por la Facultad.

A esa cátedra fue asignado también Héctor, quien terminaba de realizar el curso de postgrado en Planificación del Centro de Estudios del Desarrollo (CENDES), y el profesor Manuel Felipe Garaicoechea, quien habían realizado cursos de especialización en Desarrollo Económico con la CEPAL en Caracas y Santiago de Chile.

Ya desde el inicio de nuestro primer curso pudimos constatar que sin dejar de reconocer importantes aportes realizados por Raúl Prebisch y Celso Furtado y otros investigadores en la CEPAL, estábamos en desacuerdo con ellos, tanto en la orientación de sus propuestas de política económica -al igual que otros autores marxistas y neomarxistas- como en el aspecto crucial de la caracterización estructural del subdesarrollo.

En este último aspecto comenzamos por el análisis de Venezuela, produciendo sobre la marcha materiales para discutir con nuestros estudiantes, los cuales dieron lugar a la primera versión multigráfica de nuestra *Opera Prima* en la materia: *Aspectos teóricos del subdesarrollo*, en la que se integraron tres artículos míos (dos de ellos sobre historia económica de Venezuela desde comienzos del siglo hasta 1958) y un análisis crítico sobre la definición y morfología del atraso económico. Y dos de Héctor, además del ensayo central elaborado por ambos sobre '*La estructura económica de los países subdesarrollados*' en el que se definían nuestras posiciones esenciales sobre la temática del subdesarrollo.

Partíamos allí de la definición de estructura económica de Marx y poníamos en evidencia, primero para el caso venezolano y luego en otra obra personal, mi tesis doctoral *Inversiones Extranjeras y Subdesarrollo*, se agregaban también, siguiendo la misma metodología, los casos de Chile, Honduras y Cuba; todo ello enriquecido y ampliado con las lecturas de otros materiales sobre el resto de la región que nos permitieron fundamentar, las disimilitudes de los países latinoamericanos respecto de la estructura pura del modo de producción capitalista.

Esa investigación nos permitió concluir presentando una definición del subdesarrollo como presencia simultánea de dos características estructurales básicas:

1. *La heterogeneidad estructural* de nuestra economía que daba cuenta de la presencia de sectores socioeconómicos de muy disímil naturaleza en lo que atañe:

- a) a la composición de sus clases sociales
- b) a los tipos de tecnologías utilizadas (en este aspecto distinguimos además entre estructura socio-económica y estructura técnico-económica y presentamos cuadros estadísticos elaborados por la cátedra para el análisis de ambos aspectos estructurales en el caso venezolano)

2. *La relación de dependencia* que comienza en la esfera económica, como contrapartida de la acción penetrante de los países centrales y constituían el motor dinamizador de la heterogeneidad estructural.

En el señalamiento de ambas características del subdesarrollo en 1962 fuimos pioneros en América Latina (Cardoso y Falleto publicaron su obra sobre dependencia en 1969 y Aníbal Pinto Santa Cruz, se refirió al concepto de la heterogeneidad estructural en 1970).

Pero al margen de esa afirmación, un poco vanidosa, el hecho más importante fue la difusión e intensificación de la discusión sobre la temática desarrollo-subdesarrollo, en el subcontinente latinoamericano entre estructuralistas cepalinos, economistas académicos y marxistas, tanto ortodoxos como neo-marxistas críticos.

Esa discusión se mantuvo en un primer plano de interés durante más de dos décadas. Fue, a mi criterio el foro donde nacieron las ciencias sociales latinoamericanas.

A partir de cierto momento que podemos ubicar en Venezuela en 1978 (mucho antes en otros países como Argentina, Brasil y México) el modelo desarrollista basado, en la industrialización sustitutiva de importaciones, complementada más tarde por los intentos de industrialización exportadora, comienza a vivir su agotamiento, lo que promueve como en el resto de América Latina una crisis económica que termina por propagarse a todos los demás aspectos de la vida social.

Se comprueba así que el subdesarrollo, lejos de ser una etapa del desarrollo como pretendía la teoría económica tradicional, es un proceso que, tiende a perpetuarse, aunque cambiando de forma. En el caso venezolano por ejemplo, en lo que atañe a la heterogeneidad estructural, los sectores capitalistas de 1958 que representaban un 52,0% de la PAO, ubicados fundamentalmente en el campo han sido sustituidos en 1998 por un sector informal urbano que mantiene todavía prácticamente el mismo porcentaje, mientras que en lo que atañe a la

relación de dependencia, se había producido también en cambio de forma, haciéndose mucho más compleja en intensa.

Para 1998, la crisis societaria integral del país afectaba a todos los aspectos de vida social, hasta llegar al colapso del sistema político establecido. Se produjo entonces el ascenso del actual gobierno cuyo diagnóstico económico definió la situación encontrada como una crisis estructural originada por el "agotamiento del modelo rentista petrolero", agravada por inadecuadas políticas de los gobiernos anteriores; en particular "la exacerbación del gasto público unido a los efectos de la corrupción administrativa"

Considero que ese diagnóstico del país como capitalista-rentista que no tomó en cuenta sus características como país subdesarrollado, fue el pecado original de la política económica del gobierno.

Lo anterior constituye un claro ejemplo de la vigencia esencial del diagnóstico estructural de Venezuela que hicimos en 1962 y reafirma la necesidad de partir de él, si es que se quieren alcanzar los objetivos de modernización y superación de la pobreza que se anuncia querer alcanzar. Ese programa debe diseñarse alrededor del objetivo concreto, de eliminar progresivamente al sector "informal", lo cual equivaldría, en el fondo, a homogeneizar de una u otra manera, su estructura económica, aspecto esencial del proceso de superación del subdesarrollo.

Trabajar planificadamente para el alcance de ese objetivo es, para mí, la tarea fundamental que se le plantea hoy a la sociedad venezolana. ¿No piensan ustedes que éste, nuestro instituto, donde nacieron los estudios del subdesarrollo en Venezuela, podría retomar colectivamente en sus manos ese programa de investigación?

Termino así mis reflexiones sobre el capítulo V de la excelente obra cuya presentación motiva este encuentro ratificando mi felicitación a Héctor por tan valioso aporte a la literatura económica venezolana. Aun cuando invitándolo también a repensar el final de dicho capítulo, porque a pesar de los cambios de toda índole ocurridos desde entonces (tecnológicos y socioeconómicos y políticos), Venezuela sigue presentado, bajo nuevas formas, la estructura económica de un país subdesarrollado, plataforma desde la cual resulta ilusorio la propuesta de salto hacia el todavía indefinido "socialismo del siglo" XXI.

**INTERVENCIÓN DEL DR. HEINZ R. SONNTAG**

Antes que nada, deseo expresar mi agradecimiento a la Fundación para la Cultura Urbana, al Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la FACES y muy especialmente al Profesor Héctor Silva Michelena, amigo y hermano desde hace más de 40 años, por el honor y placer de ser, junto a mi entrañable amigo Armando Córdoba, uno de los presentadores de este nuevo libro de Héctor.

¡Permítaseme empezar con algo de historia personal! Conocí a quien iba a ser a la postre otro hermano, al Profesor José Agustín Silva Michelena, en julio de 1966 en el Congreso Mundial de la Asociación Internacional de Sociología en Evian/Francia. Se estableció entre nosotros lo que coloquialmente se llama "una buena química" y nos despedimos después de la semana del Congreso en el Aeropuerto de Ginebra en Suiza con un abrazo y la promesa de vernos pronto. En 1967, después de haber obtenido en marzo mi doctorado en ciencia social, nos fuimos mi esposa de aquel entonces, Elena Hochman, con nuestra hija Alexandra en las vacaciones universitarias alemanas a Venezuela. Allí conocí en persona a todos los amigos de Elena, entre ellos a Héctor Silva Michelena, y pude refrescar y profundizar la amistad con José Agustín, a quien visité en el viaje de mi regreso a Europa en Cambridge en Estados Unidos de (Norte) América, donde estaba terminando su tesis doctoral en el Massachusetts Institute of Technology (MIT). Logré posteriormente una invitación para Héctor por la Universidad de Bochum en el otoño europeo de ese año. Pasamos varias semanas juntos. Sus conferencias en la Universidad y nuestras conversaciones en las tardes y noches, así como durante nuestros paseos en los bosques alrededor del campus, especialmente sus enseñanzas de amigo y maestro, me acercaron por primera vez a la ciencia social latinoamericana. Después de mi venida a Venezuela en agosto de 1968 tuve la suerte de ser acogido por mis colegas aquí y en otras partes de la región. La amistad con Héctor se mantiene hasta el día de hoy. José Agustín murió en diciembre de 1986 y Héctor y yo, además de muchos otros amigos, lo lloramos y necesitamos largos tiempos para elaborar nuestros duelos.

Entre las numerosas "aventuras intelectuales" que Héctor, José Agustín, Armando Córdoba y yo compartimos, quiero mencionar tan solo dos. Uno fue el Primer Encuentro de Científicos Sociales Africanos y Latinoamericanos sobre el Desarrollo en Dakar/Senegal en agosto de 1972. Héctor fue en esos tiempos investigador del Instituto de Desarrollo Económico de la Comisión Económica de la ONU para África, dirigido por Samir Amin. Fue un evento lleno de sorpresas, para nosotros por el carácter multifacético del subdesarrollo y la dependencia de las sociedades africanas, y para los colegas africanos por los avances del conocimiento que los latinoamericanos habíamos logrado sobre nuestros problemas

de subdesarrollo y dependencia, así como las soluciones que habíamos propuesto desde finales de la Segunda Guerra Mundial. La segunda aventura fue el seminario del Instituto Max Planck para el Estudio de las Condiciones de Vida en el Mundo Científico-Técnico en un pintoresco pueblo cerca de Munich, en esos tiempos dirigido por Carl von Weizsaecker y Juergen Habermas. Nuestros interlocutores fueron, además de un número considerable de colegas alemanes y de otros países de Europa Occidental, Otto Kreye y Folker Froebel quienes se ocupaban del Tercer Mundo en el Instituto. Fue otra aventura, en el sentido de que pudimos confrontar nuestras aproximaciones histórico-teóricas con las de los amigos y colegas alemanes y visualizar las similitudes y diferencias, muchas veces enraizadas en las diversas historias de nuestras sociedades y por ende de nuestras vidas.

Vale la pena destacar otro evento en el que Héctor, José Agustín y yo participamos en el segundo trimestre de 1978. Tuvo lugar en San José de Costa Rica y contaba con la presencia especial de muchos colegas y amigos de los países que estaban viviendo bajo terribles dictaduras o exiliados en otras regiones por las mismas. Recuerdo la presencia de Raúl Prebisch, Gino Germani, Fernando Henrique Cardoso, Juan Carlos Portantiero, Enzo Faletto, Norbert Lechner, Agustín Cueva y otros, convocados por el Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales –Flacso– en la persona de su Secretario General de aquel entonces, Francisco Delich. Fue, más que un evento académico, un taller político sobre las condiciones para el restablecimiento de las condiciones de convivencia democrática en tantas de nuestras sociedades. Entre otros objetivos tuvo el de ponderar el papel de las ciencias sociales en la construcción de tales condiciones, propósito que a su vez implicaba la indagación acerca de las particularidades cognoscitivas y estratégicas de nuestro quehacer. Tengo todavía, como seguramente Héctor, un vivo recuerdo de nuestras polémicas, acuerdos y propuestas de estrategias. De una forma u otra, este evento produjo sus frutos en los años siguientes cuando las dictaduras cayeron lentamente una tras otra, no en último lugar por el grado de madurez epistemológica y política y su influencia en los movimientos sociales que habían alcanzado las ciencias sociales de nuestra región.

El libro que hoy presentamos constituye, a mi modo de ver, algo así como un gran resumen de lo que fue y es la ciencia social latinoamericana, ejemplificada en la ciencia económica de Venezuela. Es el resultado de una profunda reflexión sobre la ciencia económica, como parte de la ciencia social, de América Latina y el Caribe. Como tal subraya las contribuciones del pensamiento económico venezolano desde los inicios del siglo XX hasta nuestros días. Destaca lo común de nuestra socioeconomía con lo de las otras economías-sociedades de nuestra multifacética realidad.

Para ello, Héctor se sirve del método histórico-estructural, esto es: la fusión dialéctica y compleja del análisis de las estructuras de la realidad con la interpretación de la investigación y el pensamiento sobre el devenir de esas estructuras. Hasta donde llegan mis conocimientos, este libro es historia económica e historia de las ideas sobre la historia económica, desde la Venezuela agroexportadora, pasando por los impactos del petróleo, hasta la situación actual de la economía y del pensamiento sobre ella.

Este enfoque es interdisciplinario o, como Héctor dice hoy, *transdisciplinario*. Esto es: la ciencia económica es una rama de la ciencia social, de modo que sus análisis tienen que abarcar, más allá de los procesos e instituciones económicas, también los procesos sociales, políticos y de Estado. Ejemplares en este sentido son el capítulo sobre el petróleo en (pp. 29- 56) el pensamiento económico venezolano y el capítulo final que trata, en una suerte de resumen sintético, el análisis del desarrollo (económico, social, político y hasta sociocultural) de la sociedad venezolana (pp. 119-198).

No menos importante es el esfuerzo que Héctor dedica al estudio de la vinculación entre el pensamiento económico venezolano y el pensamiento en otros países de la región: Desde los inicios del pensamiento sobre la economía (Smith, Ricardo, Mills), pasando al comienzo de los estudios sobre desarrollo y subdesarrollo (Lewis, Myrdal, Nurkse) y luego al desarrollismo cepalino (con Prebisch, Furtado, Sunkel, Mayobre), hasta el dependentismo del cual el libro de Armando Córdoba y Héctor Silva Michelena *Aspectos teóricos del subdesarrollo* es un temprano predecesor (Cardoso, Faletto, Dos Santos, Marini y tantos otros) nos encontramos con los científicos sociales venezolanos de cada uno de estos pasos (Román Cárdenas, Gumersindo Torres, Alberto Adriani, Arturo Uslar Pietri, Maza Zavala hasta las siguientes generaciones que representan Héctor Malave Mata, el propio Héctor cuyo libro celebramos, Francisco Mieres, Ramón David León y otros hasta los numerosos contemporáneos). Como resumen de las indagaciones me permito citar a Héctor: "El pensamiento económico venezolano... no escapa a este *minimum* sensible en sus esfuerzos teóricos y prácticos. A sabiendas de que los economistas somos, por y en esencia, contradictorios entre nosotros, y con uno mismo, pero tranquilizados por la adopción de premisas y la justificación de la práctica política, han dado origen a un interesante cuerpo teórico cuya validez solo se mantiene en el espacio, teórico o de acción, creado por ellos (nosotros) mismos. ¡Qué fácil!" (p. 236).

Para concluir, quisiera subrayar un aspecto que es un supuesto básico y subyacente en el libro de Héctor, como ya se insinuó en la cita anterior. Pienso que quien mejor ha expresado este aspecto fue Fernando Henrique Cardoso, en esta Universidad, el día 5 de julio de 1995, cuando se le otorgó, no por Presidente de Brasil sino por gran científico social, distinguido colega y entrañable amigo,

el *doctorado honoris causa*: “Si hemos logrado algo en nuestra búsqueda por lo universal en América Latina en las décadas recientes, es porque hemos sido capaces de construir algo que es fundamental en la vida: un espíritu de comunidad de estar juntos, a pesar de las distancias. Durante los últimos 40 años, el diálogo ha sido permanente y vivo, hasta entre gente que a menudo ni siquiera se conocían directamente. Pero ha habido también muchos que se conocían y que han encontrado en relaciones directas la motivación de moverse adelante con sus proyectos intelectuales. Esto es algo que quisiera enfatizar: que existe pensamiento original en la ciencia social latinoamericana y que este pensamiento creció en un ámbito que es más grande que una sola universidad o un solo país y que el espíritu de la comunidad se mantiene pese a la distancia” (Cardoso, p. 172)<sup>1</sup>.

La existencia de esta comunidad, pienso, le da a Héctor el derecho de concluir: “Empero hay esperanzas. Las economías del desarrollo y la distribución están de vuelta. También se progresa en la integración de las ciencias sociales mediante ejercicios dialógicos o transdisciplinarios. Cada vez más se adopta el pensamiento complejo, el que contextualiza, integra lo desintegrado o aislado, une lo separado; en una palabra: se progresa en la reforma del pensamiento, condición necesaria para el avance de la ciencia con conciencia” (p. 236).

---

<sup>1</sup> Cardoso, Fernando Henrique (2001), *Charting a New Course. The Politics of Globalization and Social Transformation*. Lanham-Boulder-New York- Oxford: Rowman and Littlefield Publishers Inc.

## KENICHI OHMAE: EL PRÓXIMO ESCENARIO GLOBAL. DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES EN UN MUNDO SIN FRONTERAS<sup>1</sup>

Oscar Viloria R.  
PROFESOR JUBILADO, UCV

### . EL ASUNTO: EL MUNDO CAMBIÓ

Kenichi Ohmae publicó al comienzo de la década de los noventa "*EL PODER DE LA TRIÁDA. Panorama de la Competencia Mundial de la próxima Década*". McGraw Hill, México, 1990. En este trabajo Ohmae presenta una visión geopolítica de la sociedad y la economía mundiales conformada por tres grandes centros de influencia: Estados Unidos de Norteamérica, la Unión Europea y Japón, originada entre otros factores por la libertad de comercio y la libertad de los mercados de capitales, las integraciones económicas, la transferencia de la tecnología, la "californización" de la cultura y, paralelamente, la desintegración del mundo socialista.

Los "ocedeeistas" (habitantes de los países de la OCDE) o "triadianos" (personas de los países de la tríada) tienen un gran parecido por su calidad de vida: niveles de ingresos, antecedentes académicos, aspiraciones, uso del tiempo libre, infraestructura técnica de apoyo, "californización" de la cultura y liderazgo del consumo. En relación a esto último, son consumidores en permanente búsqueda de innovaciones en lugar de novedades. No son consumidores *esnobistas* sino "prosumidores" (consumidores pro-activos), una actitud que los convierte, en su calidad de clientes, en promotores activos de los cambios tecnológicos y organizacionales.

Pasada la década de los noventa Kenichi Ohmae publica, quince años después, "*EL PRÓXIMO ESCENARIO GLOBAL. Desafíos y Oportunidades en un Mundo sin Fronteras*", 2005, en el cual da testimonio de las circunstancias cambiantes en las dos últimas décadas:

---

Título original: *The Next Global Stage, Challenges and Opportunities in Our Borderless World*, Warton School Publishing, 2005. Edición para América Latina: Grupo Editorial Norma, Bogotá, 2005.

A lo largo de las dos últimas décadas el mundo ha cambiado de manera sustancial. Las reglas económicas, políticas, sociales, corporativas y personales ahora vigentes guardan muy escasa relación con las que regían veinte años atrás. *Tiempos diferentes exigen un nuevo guión* (Ohmae, 2005).

Kenichi Ohmae, japonés, coincide con Peter Drucker, economista norteamericano recientemente fallecido, tanto en la observación de los hechos: *los cambios de las dos últimas décadas del siglo XX*, como en la interpretación de los mismos: *estos cambios son determinantes de un nuevo tiempo*.

Todavía estamos claramente en medio de esta transformación, si nos dejamos guiar por la historia, no se completará hasta el 2010 o el 2020, pero el paisaje político, económico, social y moral del mundo ha cambiado ya. Nadie nacido en 1990 sería capaz de imaginar el mundo en el que crecieron sus abuelos (esto es, mi generación) o el mundo en que nacieron sus padres (Drucker, 1992).

La visión de Drucker, occidental, y la visión de Ohmae, oriental, sobre el futuro inmediato, coinciden en que *el cambio se ha dado ya* y profetizan: el primero, la necesidad de la *sociedad poscapitalista*, y el segundo, la necesidad de un *nuevo guión*.

## 2. EL AUTOR: KENICHI OHMAE

Ohmae, de origen japonés, es un experto en estrategia corporativa y de los negocios. Doctorado en ingeniería nuclear en el MIT, alto ejecutivo de grandes corporaciones, fundador de numerosas compañías, fundador de diversas *plataformas* internacionales de negocios y de educación a distancia, conferencista, consultor, profesor en universidades de Japón, Corea, Australia. Asesor en China, escritor de numerosos libros entre los que se cuentan: *"The Mind of the Strategist"*, *"The Borderless World"*, *"The End of the Nation State"* y *"The Invisible Continent"*.

## 3. EL LIBRO: "EL PRÓXIMO ESCENARIO GLOBAL"

El libro en referencia contiene tres partes. En la primera parte contempla algunas áreas de crecimiento explosivo e identifica algunas características de la economía global. Examina el fracaso de la teoría economía convencional para comprender la economía global.

En la segunda parte examina las principales tendencias emergentes de la economía global. Examina la dinámica de la *"región-Estado"* como organización económica en la economía global y el papel del *"Estado-nación"*. Presenta

la idea de las *plataformas* como medios globales de comunicación, entendimiento y comercio.

En la tercera parte analiza cómo afectan a los gobiernos, a las corporaciones y a los individuos estos cambios y tendencias emergentes. Resalta la necesidad de cambios en las tecnologías para desarrollar la estrategia corporativa en el escenario global.

#### 4. CUATRO ARGUMENTOS A RESALTAR

##### a. *El fin de la economía*

Veamos el primer párrafo de la Introducción, allí Ohmae expresa: “Las ideas no surgen perfectamente formadas”, que son, más bien, “una complicada amalgama de experiencia, lucidez, esperanza e inspiración”, y que “evolucionan y se desarrollan, atentas a las reacciones y circunstancias cambiantes”. Y añade “el problema radica en que demasiado a menudo nos encontramos a nosotros leyendo el trillado guión de siempre. Junto con la expansión de la economía global ha surgido una visión más unificada del mundo de los negocios, el cual es visto ahora como una totalidad en sí mismo, sin restricciones de las barreras nacionales.

Es así como Ohmae explica la maduración en veinte años de este libro:

*EL PRÓXIMO ESCENARIO GLOBAL interpreta el mundo tal y como lo veo. Hace veinte años, la globalización no era más que un término, un concepto teórico. Hoy día es una realidad.*

La economía global es, pues, una realidad y no una teoría. Rebasa las fronteras de la economía y es algo más que un *análisis del entorno* que deba ser considerado en el análisis de una economía nacional.

Por lo demás, es de resaltar que la literatura sobre el impacto de estos cambios se ha reflejado fundamentalmente en las áreas de los negocios, la estrategia corporativa, las finanzas, en nuevas formas organizacionales y nuevas concepciones del liderazgo, pero muy poco en la academia, en el discurso teórico, particularmente en la economía y en la política.

El Capítulo 3 trata en gran medida sobre el problema de la obsolescencia de los paradigmas económicos.

Gran parte de la economía tradicional (incluida la obra escrita de Keynes) aceptaba que los sistemas económicos se movían hacia el equilibrio. Ello reflejaba la influencia de la física. La teoría de la complejidad sostiene que el equilibrio "clásico" es un elemento de atracción hacia el cual confluyen algunos eventos aunque de ninguna manera todos. Para las excepciones hay otros elementos de atracción, los cuales no se entienden perfectamente, pero imponen su propio orden en los eventos (Ohmae, 2005).

### *b. La "región-Estado"*

Para Ohmae debemos buscar los nuevos centros de crecimiento en las "regiones". Algunas de estas regiones son partes componentes de un Estado-nación y otras se extienden más allá de sus fronteras. Piensa que el desarrollo continuo de la economía global terminará por socavar al Estado-nación y favorecerá a la región. Crea el concepto de "región-Estado" y recalca que no es una unidad política sino económica, aunque algunas regiones-Estado pudieran ser equivalentes a unidades políticas.

La tendencia a la regionalización es producto de la tendencia a la globalización. Pero también dentro de un Estado-nación pueden crearse micro-regiones. Dice Ohmae:

Una sólida definición de región-Estado consiste en que es una unidad en donde se pueda crear un círculo virtuoso. Mientras más gente llegue a ella y mientras más variadas sean sus antecedentes y capacidades, más variada se vuelve la región con el paso del tiempo. Si comienza como zona de manufactura, también llegarán a la región otros servicios asociados con el sector. A su vez van a llegar instituciones financieras, junto con aquellas que ofrecen servicios financieros nacionales y al por menor. De esta manera surge un círculo virtuoso y la región se convierte en una totalidad con una base económica y de negocios más profundos y amplios.

Cuando nuevas industrias de muy variados antecedentes son atraídas a una zona positiva, florece toda una plétora de servicios afiliados, distintos de las industrias. Inevitablemente se edificarán escuelas para satisfacer las necesidades de educación y de una fuerza de trabajo. Se construirán hospitales y clínicas para satisfacer las necesidades médicas y de cuidado de la salud de los habitantes de la región. No faltarán tampoco los distribuidores de automóviles, y no se diga de los restaurantes y supermercados. En resumen, una vez que la gente ha llegado al lugar, tiene necesidades que deben satisfacerse (Ohmae, 2005).

### c. Las plataformas para el progreso

Ohmae describe las *plataformas* como “*un apoyo a la comunicación y una mejora de la entrega de información*” suerte de normas aceptadas originadas por estándares comunes.

Una *plataforma* tiene dos características: es *abierta*, lo cual significa que está a disposición de una amplia gama de usuarios; y es *común*, lo cual significa que puede ser utilizada por terceros que tienen las mismas necesidades. Las *plataformas* deben ser flexibles para permitirles una gran capacidad de adaptación, de suerte que su importancia radica en el amplio margen de aplicabilidad para resolver problemas de la vida real y en tiempo real. Resuelven problemas, no los crean.

#### Plataformas tecnológicas

Las plataformas tecnológicas son necesarias para un mundo interconectado. Veamos algunas: las computadoras, el sistema operativo Microsoft Windows, Internet, página Web, transacciones comerciales, descarga de música y de videos, video conferencias, auto-edición, programas educativos y tecnológicos, etc. En otras áreas como la medicina, la industria, las comunicaciones, las plataformas tecnológicas son fundamentales: los instrumentos médicos, la robótica, los teléfonos.

#### Otras plataformas

*El idioma.* Cualquier idioma es una plataforma de comunicación, pero el *inglés* se ha convertido en una plataforma de comunicación en la globalización.

*El Dólar norteamericano.* También el *euro* se ha venido convirtiendo en los últimos años en una plataforma de la globalización.

*Las marcas de fábrica.* Es este un campo que había estado dominado por las firmas norteamericanas, pero en los últimos años se han venido imponiendo marcas japonesas, coreanas y europeas en las ramas de automóviles y bienes de consumo de uso durable.

*La subcontratación de procesos empresariales y las industrias maquilas; el cajero automático, la tarjeta de crédito, la tarjeta de débito, la comunicación por satélite, el teléfono celular, las entregas a domicilio, etc.*

#### d. La reinención del gobierno

Ohmae plantea que no es posible escapar a la realidad de que en el escenario global el papel de los gobiernos debe ser completamente diferente. Tradicionalmente los gobiernos se han considerado a sí mismos, dice Ohmae, como depositarios del poder, pero los gobiernos centrales encuentran que gran parte de su poder ha desaparecido en un mundo sin fronteras, y que un gobierno central fuerte y poderoso es cosa del pasado. Añade que los gobiernos que traten de aferrarse a las ilusiones persistentes del poder más impotentes se verán (Capítulo 8).

Si bien es cierto que los movimientos de integración toman fuerza en la globalización y que el gobierno debe ser reinventado, el planteamiento de Ohmae resulta muy apologético del mundo corporativo. Lester Thurow (1996) señala la contradicción de que existe un mundo global pero no existe un gobierno mundial. ¿Quién dirigirá al mundo?. Hoy, algunas economías emergentes son tan o más fuertes que las economías de algunos de los países del "Grupo de los Siete". Si el Estado-nación es superado en un mundo sin fronteras ¿Serán, en el mundo de Ohmae, las corporaciones y el capital financiero internacional los responsables en última instancia del destino de la humanidad?

Hay nuevos problemas que inciden sobre la visión del mundo de Ohmae: el crecimiento de la pobreza, las nuevas corrientes migratorias, el efecto invernadero, la decisión de los pueblos de rescatar sus recursos naturales, el final de la energía barata, los escándalos de las corporaciones por fraudes, por vida licenciosa de los altos ejecutivos, por las expropiaciones de los accionistas por los directores de las empresas.

El problema de sostener el sistema se vuelve cada vez más antieconómico y más complejo. La solución puede ser o no ser simple, pero va más allá de proponer *socialismo* y atacar a la propiedad privada. Pero esta discusión escapa a la reseña del libro de Ohmae.

La virtud del libro reseñado es el de ayudar a entender a los académicos, a los políticos, a los gobernantes que el mundo cambió ya. De esta conclusión se infiere que el futuro será distinto y por ello se requiere tener una visión del cambio.

No se trata del futuro como *incertidumbre* del discurso económico, eminentemente de corto plazo, sino de que, simplemente, el futuro será distinto en tanto que las experiencias históricas concretas no se repiten, pero que tampoco tiene que ser la proyección del actual mundo centrista.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Drucker, Peter (1992), *La Sociedad Poscapitalista*, Editorial Suramericana, Buenos Aires.
- Ohmae, Kenichi (1990), *El Poder de la Triada. Panorama de la Competencia Mundial en la Próxima Década*, McGraw Hill, México,.
- Thurow, Lester (1996), *El Futuro del Capitalismo. Cómo la economía hoy determina Ed-mundo del mañana*, Daniel Vergara Editor, Buenos Aires.
- Viloria Rendón, Oscar (2005), "Análisis del entorno: un tiempo de cambios", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. XI, No. 1, Caracas.



# Abstracts



## ABSTRACTS

### **Conflictivity in Latin American firms**

*Alvaro Herrero & José Manuel Puente*

The existence of an adequate business climate and of efficient mechanisms for the resolution of conflicts are two key elements for the development of the private sector and for the competitiveness of the economy. Although studied seriously in other regions, in Latin America these problems have hardly been explored. This article attempts to fill this vacuum from a firm perspective. On the basis of a survey covering 675 entrepreneurs in nine Latin American countries, the research underlying this article broaches the problem of conflicts for entrepreneurs, emphasizing their economic costs.

**Key words:** Private sector, competitiveness, conflict resolution, services, Latin America.

### **Empresas multinacionales en una economía global integrada: Un desafío para los sindicatos transnacionales**

*Domenico Buccella*

Hasta el momento, la globalización parece haber promovido una creciente integración económica, permitiendo un aumento en los volúmenes de comercio, tanto globales como regionales, como también un aumento en la movilidad del capital. Las empresas multinacionales (EM), precisamente por la movilidad de su capital, logran ventajas, incidiendo en los mercados de trabajo y estimulando un 'círculo vicioso' en que sindicatos y gobiernos que participan en una 'carrera hacia abajo' en torno a la regulación de las condiciones de trabajo. Este artículo analiza los roles, estrategias y desafíos que enfrentan los sindicatos en el futuro inmediato, tanto al nivel regional (Europa) como global.

**Palabras claves:** Globalización, empresas multinacionales, comercio y producción internacional, sindicalismo internacional.

### **Small firms in the productive chain: growth or dependence?**

*Carmen Añez Hernández*

Latin American countries have been trying to integrate the State, national capital and the different sectors of society with a view to building an economic base

responding to the idea of endogenous development. One of the objectives is to favor the competitiveness of the small firms and thus favor economic and social welfare, create employment and eliminate poverty. This article analyzes the productive chains as a development strategy and the insertion of the small firms within them, taking into account the other powerful economic actors who participate. The author concludes that they continue to be dependent on the larger firms or the State with which they maintain an unstable relationship, simply surviving as a subordinate element in the market.

**Key words:** Small firms, state, productive chains, growth, dependence.

### **Teoría bancaria post-keynesiana y el flujo endógeno de dinero**

*Ángel García B.*

Este artículo empieza presentando la literatura general en torno al tema enunciado en el título. Hay breves referencias a enfoques anteriores, pero el énfasis está puesto en las perspectivas post-keynesianas que, según se argumenta, evitan la confusión derivada de identificar bancos con simple intermediación financiera y adoptar una teoría que se basa en la simple cantidad de moneda en circulación. El autor comparte el enfoque de Screpanti (1997) que señala cómo "los bancos hacen vendible el riesgo genérico del crédito". Considera también el problema de la exogeneidad de la tasa de interés, fuente de la divergencia más importante entre las distintas escuelas post-keynesianas.

**Palabras claves:** Oferta monetaria endógena, riesgos, horizontales, estructurales, genéricos y específicos.

### **Macro-economics and short-term simulation models**

*Oscar Viloria Hernández*

In circumstances of high unemployment, sub-employment and idle productive capacity, macro-economic planning needs to regulate fiscal and monetary changes, without a priori restrictions. This article offers a summary of the theoretical and methodological foundations of a macro-econometric model for simulating and evaluating short-term public policies. It consists in a platform or econometric nucleus comprised of 26 behavioral equations, two exogenous variables (nominal exchange rate and oil prices) and public expenditure as a policy variable. The projections indicate in the short run it is the disciplined public expenditure which proves crucial for growth and stability. At the same time, monetary stability ought to be subjected to the stability of the Operative International Reserves. In the case of rising oil prices, this means avoiding the

translation of increased external savings into a broadening of the monetary basis of the domestic economy.

**Key words:** Macro-economic planning, simulation models, public policies, monetary rule, fiscal discipline.

### **Comments on the 'Monetary Reform' proposal sent to the central bank by the National Assembly**

*Ronald Balza G.*

On the 10th of August 2006, the National Assembly sent the Central Bank a 'monetary reform' proposal, presented as a series of measures designed to contain inflation. This article argues that the failure to recognize the impact on inflation of spending oil revenues for financing domestic policies, condemns the proposal to failure, despite the sacrifices involved for the Central Bank and other economic agents. Furthermore, it is argued, the only feature which distinguishes the proposal from previous ones is the elimination of several ceros for the Bolívar. Beyond the central criticism, the author examines in detail the arguments offered by the National Assembly to justify the proposal.

**Key words:** Monetary Reform, Central Bank, National Assembly, Venezuela.

### **Development, Regional Planning and Regional Accounting Systems**

*Mauricio Iranzo T. Diego Mendoza*

The promotion and management of development, as a responsibility of the public administration, calls for an adequate balance between the planning process and the information available. But the information cannot be based on simple national aggregates; it must reflect the reality and the possibilities at a regional and local level. For this reason, the author offers a proposal for the creation of a system of regional balances.

**Key words:** Regional Planning, Information, Decision-Taking, Accounting Systems.

**The model of growth restrained by the balance of payments: empirical evidence for Bolivia (1952-2002)**

*Bismarck J. Arevilca Vásquez & Wiston Adrián Risso*

Both the empirical and the theoretical literature have concentrated their attention on productive factors as determining economic growth, neglecting the demand factor. This article, however, analyzes external demand as the determining factor for Bolivian economic growth during the period 1953-2002, using the model introduced by Thirlwall (1979). The subsequent analysis of other variables indicates that there is a negative relationship between long-term growth and increases in the real exchange rate. Imports are more elastic than exports when GNP rises, with negative effects on the balance of trade. It can be argued that the model introduced in 1985 increased the external restrictions on the country provoking a process of de-industrialization.

**Key words:** Bolivia, growth, Balance of Payments, Import Function, Foreign Trade Multiplier, Johansen Co-Integration Proof.

**Restructuring of the Venezuelan Agro-Food Industry of Fats and Comestible Oils. from the Adjustment Policies to the creation of MERCAL**

*Agustín Morales*

This article is divided into three parts. The first examines the transformations which are taking place in agri-business in the international context as a result of globalization processes. The second looks more closely at the restructuring of business firms in the process, on the basis of the experience of the Venezuelan fats and comestible oils industry, examining Unilever, Carguill and Kraft which have been actively involved in the current wave of mergers and take-overs. Finally, the author discusses the implications of these developments for the 'fats and oils chain' as a whole, for the productive sector, for imports, for consumption patterns and for food security.

**Key words:** Agrofood Sector, Firm restructuring, Fats and Oils Food Industry.

**Considerations on the main indicators of social capital in Venezuela at the outset of the 21st century**

*Herbert Koeneke & Daniel Varnagy*

Increasing social capital has often been considered a panacea for social ills. The fact is, however, that this capital may have positive or negative consequences for society at large. In Venezuela, factors such as mutual distrust and the prevalence

of external reinforcement controls have traditionally limited the expansion of positive social capital. In this paper, the current situation with respect to these factors is described and their probable evolution is explored on the basis of public opinion longitudinal data (1973-2003).

**Key words:** Social Capital, Mutual Trust, Reciprocity, Radius of Trust, Internal and External Control of Reinforcement, Venezuela.

### **A study of household incomes using savings as a reference**

*Alfonso Cáceres, Linda Núñez, Daysí Rodríguez & Carmen Montero*

This investigation developed in Anzoátegui-Venezuela, analyzes the real income of households, as reflected in their savings. The information was obtained on the basis of interviews with a representative sample of 417 family heads; who were asked about the changes in their real income as reflected in the variation in the percentage distribution in expenditures for the following items: food, housing and services, education and health, recreation and saving, during a period of one year (2003-2004). They were not asked for information about the monthly household income, in order to promote greater sincerity and privacy in relation to the information.

The T test for related data with a marked statistical significance was applied. In addition, it was verified that non-modifiable factors such as gender, age, civil status, the type of job, city of residence and number of household members do not affect the general values.

The results reveal that expenditure on recreation and savings diminished and were dedicated to food, housing and services, in conformity with the Prospect Theory and Two-Period Model; apparently as the result of a negative impact of 11,5 % in the levels of real income. This is consistent with the information contributed by the families and by the Central Bank of Venezuela that reflects a decrease of 13,13 % for the period in study. It was confirmed that the level of savings can measure real changes in the buying-power of the family income.

**Key words:** Savings, Real Income, Venezuela.

### **The Biplot methods: evolution and applications**

*Olesia Cárdenas, Galindo P. y Vicente-Villardón J. L.*

Among the methods of multivariate data analysis, the Biplot have been a source of continuous contributions to science since their origin in 1971. Their general objective is to approach a matrix of data, in such a way that it permits a

objective is to approach a matrix of data, in such a way that it permits a description and modeling on the basis of constructed geometrical maps as projections of clouds of points, rows and columns, over subspaces of optimal adjustment. The multiple contributions made in the last years have motivated the author to offer this essay, which covers the different tendencies that have been developed and underlines the most outstanding contributions. The objective is to offer researchers a basis for selecting the most suitable Biplot method, and also to appreciate the current research tendencies and their applicability in any field of the natural of social sciences.

**Key words:** Multivariant Analysis, Biplot, Contributions.

### **Notes for Studying the Public Administrative Apparatus**

*Alejandro Arratia*

The formation of the public administrative apparatus is a complicated historical process which accompanies the birth and consolidation of the nation itself. It is only during the Gómez period (1909-1935) that the structure of the administrative apparatus, along with the modernization of the army and road construction, become central concerns of the government. The objective was to consolidate power, guarantee political stability, modernize the economy and present to the world the image of a civilized nation. It was the legacy left to the successors.

**Key words:** Administrative Apparatus, Gómez, State, Army, Roads, Ministries, Autocracy.

## REVISTA VENEZOLA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

---

### INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE ORIGINALES

---

1. Los artículos sometidos a la consideración del Comité Editorial deben ser inéditos. Se presentarán escritos en un procesador de palabras para su lectura en una computadora IBM o compatible (preferiblemente Word para Windows), con la identificación del programa utilizado. En caso de incluir gráficos o tablas preparados con otro programa, se agradece su identificación. También se requiere de dos copias a doble espacio en papel tamaño carta.
2. En el texto los subtítulos así como la ubicación de cuadros o tablas deben ser claramente indicados. Cada cuadro o tabla debe presentarse en hoja aparte colocado con su debida identificación al final del texto. Las notas deben aparecer debidamente enumeradas al pie de página. Las referencias bibliográficas se incorporan al texto y entre paréntesis se coloca el apellido del autor, coma, el año de publicación, coma y página. Las referencias completas se incluyen en la bibliografía, después del texto, organizadas alfabéticamente según el apellido del autor. Las referencias bibliográficas se registran de la siguiente manera: PARA LIBROS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (en cursivas), casa editora, lugar de publicación; y PARA ARTÍCULOS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (entrecomillado), nombre de la revista (en cursivas), volumen, número, fecha de publicación, lugar de publicación. Ejemplo: Tedesco, Juan Carlos (1972), "Universidad y clases sociales: el caso argentino", *Revista Latinoamericana de Ciencias Políticas*, Vol. 3, No. 2, Buenos Aires. La bibliografía colocada al final del texto debe ser exclusivamente de referencias que aparecen en el texto.
3. La extensión de los artículos no debe exceder las 30 cuartillas, aunque el Comité Editorial podría admitir flexibilidad en caso de que el interés del tema lo amerite.
4. Los autores deberán enviar junto con sus artículos un resumen de 6 a 10 líneas del artículo y otro de 6 a 8 líneas de sus datos personales (incluyendo: (1) lugar o lugares donde está destacado, (2) breve lista de sus obras más importantes).
5. Los trabajos que el Comité Editorial considera potencialmente apropiados para su publicación serán sometidos al arbitraje de especialistas en el tema; los comentarios al respecto serán remitidos al autor junto con cualquier sugerencia de la Dirección de la Revista.
6. El Comité Editorial se reserva el derecho de aceptar o rechazar los artículos sometidos o a condicionar su aceptación a la introducción de modificaciones.
7. Los autores de los artículos publicados recibirán 3 ejemplares del número. En el caso de ser necesario el envío al exterior, los autores recibirán un ejemplar del número y la separata correspondiente.

# PUBLICACIONES CDCH-UCV

Crazut, Ramón  
LA SIEMBRA DEL PETRÓLEO COMO POSTULADO  
FUNDAMENTAL DE LA POLÍTICA ECONÓMICA  
VENEZOLANA. Esfuerzos, expectativas y frustraciones  
Coedición con el Banco Central de Venezuela

Delisle, Jean y Georges Bastin  
INICIACIÓN A LA TRADUCCIÓN.  
Enfoque interpretativo. Teoría y práctica (2ª edición)  
Coedición con la Facultad de Humanidades y Educación

Dembo, Nancy  
LA TECTÓNICA EN LA OBRA DE CARLOS RAÚL VILLANUEVA: aproximación en tres tiempos  
Coedición con la Facultad de Arquitectura y Urbanismo

García Avendaño, Pedro (Compilador)  
INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN BIOANTROPOLÓGICA EN ACTIVIDAD FÍSICA,  
DEPORTE Y SALUD  
Coedición con la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

González Guerra, Miguel  
LORENZO CAMPINS Y BALLESTER.  
Moisés, quijote, apóstol y héroe de la medicina venezolana (2ª edición)

Hidalgo Arzola, Octavio  
PANCREATITIS AGUDA Y SUS COMPLICACIONES

Iribarren, Ileana  
INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LA MEDIDA

Lander, Edgardo  
NEOLIBERALISMO, SOCIEDAD CIVIL Y DEMOCRACIA.  
Ensayos sobre América Latina y Venezuela (2ª edición)

Martín Frechilla, Juan José  
FORJA Y CRISOL. LA UNIVERSIDAD CENTRAL VENEZUELA  
Y LOS EXILIADOS DE LA GUERRA CIVIL ESPAÑOLA 1936-1958

Nikken, Pedro  
CÓDIGO DE DERECHOS HUMANOS (2ª edición)  
Coedición con la Editorial Jurídica Venezolana

Perera, Miguel Ángel  
EL ORINOCO DOMENADO FRONTERA Y LÍMITE. GUAYANA SIGLO XVIII. Ecología cultural  
y antropología histórica de una colonización breve e inconclusa 1704-1816

Swanston, Gilberto  
TOPOGRAFÍA. MENSAJE GRÁFICO GEOESPACIAL

Valera-Villegas, Gregorio y Gladys Madriz  
UNA HERMENÉUTICA DE LA FORMACIÓN DE SÍ.  
Lectura, escritura y experiencia

Vásquez, Maura y Guillermo Ramírez  
ASPECTOS TEÓRICOS DEL ÁLGEBRA MATRICIAL  
CON APLICACIONES ESTADÍSTICAS  
(2ª edición)

Viso Rodríguez, Julián  
DICCIONARIO ANATÓMICO  
Formato Digital (CD-ROM)

Nuestras publicaciones pueden ser adquiridas  
en el Departamento de Relaciones y Publicaciones  
del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico,  
ubicado en la Av. Principal de La Floresta, Quinta Silenia,  
La Floresta, Caracas  
Teléfonos: 286.8648 (Directo) - 284.7077 - 284.7666  
Fax: Ext. 244. E-mail: publicac@movistar.net.ve

Igualmente, están a la venta en la librería de la Biblioteca  
Central, P.B. Ciudad Universitaria, UCV.

Toda la información inherente al Programa  
de Publicaciones puede ser consultada en:  
[www.cdch-ucv.org.ve](http://www.cdch-ucv.org.ve) / [www.revele.com.ve/cdch](http://www.revele.com.ve/cdch)



## CENTRO DE DOCUMENTACION «MAX FLORES DIAZ»

El Centro de Documentación e Información «Max Flores Díaz», tiene como misión atender las necesidades de información de los docentes, investigadores y estudiantes de pre y postgrado de la Universidad Central de Venezuela y en términos más amplios los intereses del área socioeconómica en el país y en el resto de la Región.

Para cumplir con la aspiración anterior, contamos con una colección de revistas, documentos no convencionales —actas, conferencias, informes, entre otros— así como obras de referencia especializadas, en los campos de interés del Centro.

### SERVICIOS

**En Sala.** Consulta y recuperación de información en bases de datos y fuentes impresas. El Centro tiene una colección de publicaciones periódicas, que forma parte del Fondo Bibliográfico de América Latina —ciencias sociales— compartido entre ocho bibliotecas del Area Metropolitana de Caracas. A través del Boletín de índices de estas revistas y de la Red Socioeconómica (REDINSE).

**Servicio de Referencia.** A través de este servicio los investigadores pueden tener acceso a 35 bases de datos bibliográficas.

**Búsqueda de Documentos.** Localización de documentos en unidades de información del país.

**Reproducción de Documentos.**

### CONVENIOS INTERINSTITUCIONALES

Entre los acuerdos de intercambio de productos y servicios de información están:

- FACES - Banco Central
- FACES - Oficina Central de Estadística e Informática
- FACES - Fundación de Etnomusicología y Folklore

### HORARIO DE SERVICIO

LUNES A VIERNES de 8:00 a.m. a 6:00 p.m.

**DIRECCION:** Universidad Central de Venezuela. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales «Rodolfo Quintero». Residencias A-1. Apartado Postal 54057. Caracas 1051a. Venezuela. **Teléfono:** 662.9521 / **Fax:** 662.9521.

REVISTA VENEZOLANA DE

**ANÁLISIS  
DE COYUNTURA**

# CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

Nombre:

C.I.:

Institución:

Cargo:

Dirección:

Ciudad:

Estado:

Zona Postal:

Número de la planilla de depósito:

El costo de la suscripción anual es de Bs. 28.000. Para realizar la suscripción debe depositar dicho monto en la Cta. Cte. No. 1032-24829-7 del Banco Mercantil a nombre de Ingresos Propios - FACES-UCV. La planilla de depósito debe ser remitida a la sede de la revista, junto con este cupón, a través del Fax (02) 6052523

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Residencia 1-A, Piso 3, Ciudad Universitaria, Los Chaguaramos. Caracas 1051 • Apdo. 54057. • Tlf 58 2 6052561 • Telefax 58 2 6052523.



Impreso en Venezuela por MIGUEL ÁNGEL GARCÍA E HIJO, S.R.L.

Sur 15 • N° 107 • El Conde • Teléfono: 576.13.62 • Caracas



**REVISTA  
VENEZOLANA  
DE ANALISIS  
DE COYUNTURA**

Volumen XIII / Nº 1  
Enero-Junio 2007  
Caracas

**Un estudio del ingreso familiar a través del ahorro**

*Alfonso Cáceres, Linda Núñez, Daysi Rodríguez  
y Carmen Montero*

**Los métodos Biplot: evolución y aplicaciones**

*Olesia Cárdenas, Galindo P. y Vicente-Villardón J. L.*

**Anotaciones para el estudio del aparato administrativo público**

*Alejandro Arratia*

**EDITORIAL**

**INDICADORES**

**Indicadores macroeconómicos de Venezuela 2006**

**DOCUMENTOS Y RESEÑAS**

**Los socialismos**

*Jorge Rivadeneyra A.*

**Reflexiones e Impresiones sobre el Pensamiento Económico  
Venezolano**

*Armando Córdova y Heinz R. Sonntag*

**Kenichi Ohmae: El próximo escenario global. Desafíos  
y oportunidades en un mundo sin fronteras**

*Oscar Viloria Rendón*

**ABSTRACTS - RESÚMENES**