

MERCADO Y NEOLIBERALISMO EN VENEZUELA - 2ª EDICIÓN

M^a Isabel Martínez Abal - Raúl González Fabre

Publicado en 2010 por Centro Gumilla, UCAB en la serie Temas de Formación Sociopolítica, nº 34

Capítulo 1. Introducción

A lo largo de décadas, el proyecto económico venezolano consistió en la construcción de un capitalismo industrial amparado y fomentado por el Estado. Al mismo tiempo, se pretendía el desarrollo social de la población para que fuera capaz de entrar en los procesos de producción y distribución de una economía moderna, y también en los procesos de participación política característicos de la democracia representativa. Tanto la construcción del capitalismo como el desarrollo social fueron asumidos por el Estado, que contaba con el ingreso petrolero. Ese ingreso debía ser transferido a la sociedad venezolana, no de manera igualitaria, sino de forma que se fuera avanzando en la consecución de los objetivos mencionados. Así se evitaron por décadas los conflictos sociales característicos de la construcción del capitalismo, cuando la acumulación originaria del capital se hace a costa de una explotación muy dura de los trabajadores. Era posible acumular capital y desarrollarse socialmente a gran velocidad, y a la vez.

A comienzos de los años '80 el sistema de transferencia de ingreso petrolero a los diferentes sectores del país hizo crisis. El Estado dejó de encontrarse en capacidad de satisfacer las expectativas crecientes de todos los grupos sociales. La carga del servicio de la deuda y la disminución del ingreso petrolero acabaron con la viabilidad de un proyecto de desarrollo económico y social en que el protagonista fuera el Estado. Lo más grave, sin embargo, es que para el momento en que ocurrió la crisis ni el sector privado industrial estaba en condiciones de competitividad como para tomar el relevo, ni la tarea del desarrollo social se había cumplido hasta el punto de que la sociedad caminara por sí misma en la creación económica. Se comprobó que el gasto del Estado en el primer gobierno de Carlos Andrés Pérez (1974-1979) y en el de Luis Herrera (1979-1984) había sido muy ineficiente en orden a alcanzar los dos grandes objetivos de nuestra democracia. Se gastaron grandes sumas para resultados no proporcionales; buena parte de esas cantidades reposaban en cuentas privadas en el extranjero de venezolanos, y servían para capitalizar a otros países.

A comienzos de los años '80 nos debatimos, pues, en un ambiente de fracaso del proyecto nacional, agudizado por la desastrosa gestión de Jaime Lusinchi (1984-1989). En este tiempo, además, el país vio reducirse en gran medida su capacidad para decidir por sí mismo su rumbo económico futuro. La necesidad de renegociar la deuda externa y obtener nuevas líneas de crédito internacional, nos forzó a dar injerencia en nuestra economía a dos instituciones multilaterales, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. En la época, estas instituciones condicionaban su ayuda para la renegociación y la obtención de nuevos créditos a que los países modificaran su modelo económico de manera que el Estado tuviera menos protagonismo en la producción y distribución de bienes, y el mercado adquiriera más.

Esta idea, que cuando se propone como ideal constituye el núcleo de la ideología llamada generalmente 'neoliberalismo' (por sus detractores) y liberalismo (por sus partidarios), fue acogida por el equipo económico del segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez (1989-1993). Puesto que el Estado no estaba en condiciones de liderar la producción de riqueza, ésta debía dejarse a la libre iniciativa individual en un mercado lo menos regulado posible. Para que el mecanismo funcionara, la distribución de riqueza debía ocurrir también fundamentalmente a través de los mecanismos del mercado. Se anunciaba un nuevo proyecto nacional.

En líneas generales, este proyecto fue rechazado por la población, dando lugar a una inestabilidad política severa que terminó por liquidar el sistema (rebelión popular de 1989, golpes de Estado de 1992, victoria electoral de Chávez en 1998 y proceso constituyente que dura una década ya). Pero el rechazo de un modelo como el propuesto por el gobierno CAP no constituye automáticamente un proyecto alternativo, ni resuelve el problema de la insuficiencia del Estado para cumplir las funciones que se le atribuyeron en los tiempos de la bonanza petrolera. Nuevas bonanzas han pasado por Venezuela, con precios del petróleo hasta cinco veces mayores que los más altos del régimen de Punto Fijo, el Estado ha extendido su poder sobre la sociedad hasta extremos nunca vistos, pero Venezuela no se ha desarrollado sino que, por el contrario, han aparecido problemas nuevos característicos de las sociedades más subdesarrolladas, como un autoritarismo arbitrario de vocación totalitaria, un personalismo político rayano en el puro 'jalabolismo', desabastecimientos y escaseces de los bienes y servicios más básicos, y unos niveles pavorosos de criminalidad en las ciudades y las fronteras.

Puede hablarse de cierto consenso mundial en que los mercados están llamados a desempeñar una función más importante en la producción y distribución de riqueza que la habitual hace cincuenta años. Incluso grandes países de tradición socialista, como India, China o Vietnam, han desarrollado vigorosos mercados internos y externos, obteniendo de ese proceso la salida de la pobreza de centenares de millones de personas. Junto con ello, el rol del Estado en la economía está siendo sometido a continua revisión a partir de la experiencia de la economía globalizada, con posiciones variadas respecto a cuáles deben ser sus funciones precisas, qué mecanismos resultan más eficientes para cumplir esas funciones, y qué tamaño del sector público se sigue de tales opciones. Hay, sin embargo, una amplia coincidencia en que Estado y mercado deben considerarse complementarios, cubriendo cada uno de ellos las fallas y limitaciones del otro. Para ello, el consenso también es general: la calidad institucional del Estado resulta decisiva. Esa calidad consiste, antes que nada, en su carácter democrático y abierto a la crítica y la participación social, en su operación estricta dentro de la ley, y en su estructuración de manera que ninguna persona ni grupo pueda apoderarse de él para extraer beneficios políticos o económicos particulares de manera sostenida.

Este folleto discute un peculiar episodio venezolano del proceso de debate sobre los roles del Estado y el mercado en el modelo económico, que tuvo lugar en los primeros años del segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez, desde 1989 hasta 1992, cuando los golpes de Estado vinieron a truncarlo. Se buscaba entonces un nuevo proyecto económico y social para Venezuela, tras el fracaso del populismo rentista de las tres décadas anteriores. Como es claro que volveremos a vernos en una situación de búsqueda semejante, tan pronto como la población se acabe de convencer de que el socialismo estatalista en curso resulta incapaz de generar verdadero desarrollo, pensamos que será útil comprender mejor aquella experiencia neoliberal, para pensar mejor en el futuro qué mercado y qué Estado queremos, y cómo se relacionarán entre sí.

En este folleto se presentarán elementos para la respuesta de esa cuestión. Después de ofrecer algunos conceptos fundamentales sobre el mercado (capítulo 2), nos preguntamos por la estructura real de los mercados en Venezuela en el momento en que se aplicó el programa neoliberal. Esa estructura es determinante para el éxito o fracaso de cualquier propuesta que confíe papeles importantes al mercado (capítulo 3). Tras ello, exponemos las líneas generales de la concepción filosófica y económica neoliberal, y consideramos algunas críticas posibles (capítulo 4). Finalmente, mostramos la existencia de alternativas posibles tanto al neoliberalismo como al estatismo, presentando de manera esquemática la propuesta de proyecto económico del neoestructuralismo propuesto por la CEPAL (Comisión Económica para A.L. de las Naciones Unidas) (capítulo 5).

Como puede notarse, este folleto está escrito en diálogo con el neoliberalismo, que pretendió en un momento dado inspirar nuestro proyecto económico-social en el futuro, y no con el populismo rentista, que lo inspiró antes, ni con el estatismo radical que desarrolla el presidente Chávez, el cual viene a ser un retorno ideologizado al populismo más rancio. Pese a la persistencia del populismo en las aspiraciones populares y en nuestra cultura política, lo creemos inviable y perjudicial a largo plazo para el crecimiento del país y de su pueblo como verdaderos sujetos

económicos. El populismo es todavía excelente en Venezuela para ganar elecciones. No creemos que lo sea para construir futuro.

Capítulo 2. Conceptos básicos

2.1. ¿Qué es el mercado?

La palabra "mercado" sugiere un lugar donde entran en contacto compradores y vendedores de determinados bienes o servicios. Así, hablamos del mercado del café o del mercado laboral. El objetivo de ese contacto es cerrar de mutuo acuerdo una transacción por la cual cambian de manos bienes, servicios y medios de pago. El mercado no es necesariamente un lugar geográfico; lo que debe existir es un comprador dispuesto a comprar, un vendedor dispuesto a vender y un medio que permita la comunicación entre ambos para realizar la transacción. Este medio de comunicación puede ser un espacio físico, el teléfono, una red informática, el correo, etc. Obviamente, es preciso también un producto o servicio para la compraventa, y además el dinero, que facilita el intercambio -por dinero entendemos aquí cualquier medio de pago aceptado socialmente, tal como billetes, cheques, tarjetas de crédito, moneda, etc-.

A través de los precios, el mercado envía señales a los consumidores para orientar sus decisiones de compra. Así, quien quiere adquirir unos zapatos determinados, busca la tienda a su alcance que los ofrezca más baratos. La decisión acerca de en qué lugar comprar ha sido tomada en este caso considerando la información proporcionada por los precios. En general, si no hay otro tipo de buenas razones -por ejemplo, que la zapatería sea de un amigo a quien queremos ayudar-, todos tendemos a comprar lo más barato posible los bienes que necesitamos.

2.2. Mercado, producción y Estado

Cada factor de producción (tierra, capital, trabajo, etc) tiene también su mercado, y un precio que es resultado del comportamiento de la oferta y de la demanda, esto es, un precio que depende de la cantidad solicitada de ese factor de producción y de la cantidad del mismo ofrecida en el mercado. Así tenemos el mercado de capitales, en que las personas pueden vender sus ahorros y comprar préstamos, del cual resulta la tasa de interés; el mercado laboral cuyo precio resultante es el salario, etc.

El mercado tiene un papel de gran importancia en las economías modernas porque asigna los recursos escasos y sirve de parámetro para la toma de las decisiones no sólo del consumidor sino también de la empresa. En otras palabras, el mercado nos indica qué producir, con qué recursos hacerlo, y a quién dirigir nuestros productos. Por ejemplo, si el sector que estudiamos es el del calzado, el mercado indicará al fabricante qué tipo de zapatos producir -para niños, damas u hombres, de lujo o sencillos-; con qué recursos o materiales hacerlos -intensivos en capital o en mano de obra, es decir utilizando más cantidad de uno u otro recurso-; para quién los elaborará -si para las personas pobres o para los ricos-.

Todas estas decisiones son tomadas dentro del mercado dependiendo de la rentabilidad que reporte cada decisión. La rentabilidad la calcula el agente económico -en este caso el industrial- a la vista de la disponibilidad de los distintos factores de producción, y del precio de esos factores, por una parte, y del precio al que es posible vender el producto, por otra parte. De esta manera, el empresario tratará de elegir las posibilidades que le produzcan más beneficio en el conjunto del periodo de tiempo para el cual está planificando. Los precios del mercado le indican no sólo qué comprar, sino también qué producir en un momento dado.

Es conveniente resaltar que si bien el mercado afecta a un gran número de decisiones económicas, éstas no se basan sólo en él. El Estado puede intervenir en la economía según los intereses que considere conveniente proteger, estimular a unos sectores o a otros dependiendo de la filosofía que adopte. En este sentido, suelen identificarse dos extremos: uno, el Estado interventor o autoritario, donde las decisiones económicas se adoptan según una planificación centralizada; y otro, el Estado liberal, donde hay completa libertad de mercado, de manera que los

entes económicos toman las decisiones de qué producir y cómo sólo según las señales que les envía el mercado a través de los precios.

Como es lógico, en la práctica se encuentran numerosos modelos intermedios, donde coexisten la intervención del Estado con las fuerzas de las decisiones y los intereses particulares. En estos casos intermedios, el gobierno intenta facilitar la gestión de las empresas con la intención de fomentar una auténtica competencia entre las mismas, velando por que no aparezcan monopolios u oligopolios que impidan el libre movimiento de los precios en los distintos mercados.

Si ello no es posible por el tamaño reducido del mercado o por alguna otra razón, la intervención estatal puede tomar la forma de control de los oligopolios y monopolios, tratando de balancear con decisiones políticas el poder económico concentrado en las grandes corporaciones. Hay también ocasiones en que el Estado cree que debe participar directamente como empresario en la economía, proveyendo bienes o servicios que no considera posible o adecuado que sean suministrados por las fuerzas productivas privadas. Este último tipo de intervención da como resultado las llamadas economías mixtas.

Hay también agentes sociales privados que producen importantes bienes y servicios dentro de una lógica distinta a la del mercado, porque no buscan su máxima rentabilidad sino prestar un servicio máximo a determinadas colectividades. Son las llamadas "instituciones sin fines de lucro", que van desde los grupos comunitarios de los barrios -culturales, deportivos, religiosos, comunicacionales- hasta grandes organizaciones como Fe y Alegría o la Sociedad Anticancerosa.

2.3. Conceptos microeconómicos básicos

a. Demanda y oferta

La microeconomía es una ciencia social que trata del comportamiento de los agentes económicos individuales. Necesitamos comprender algunos conceptos microeconómicos para acercarnos con mayor profundidad del mercado.

Así, en microeconomía al conjunto de personas deseosas de comprar en un mercado se les llama demandantes, mientras que los deseosos de ofrecer una mercancía son los oferentes. La cantidad total que todos los demandantes desean de un bien a un cierto precio es la demanda de ese bien, mientras que la cantidad agregada que los oferentes intentan colocar en el mercado a cada precio la llamaremos la oferta de ese bien.

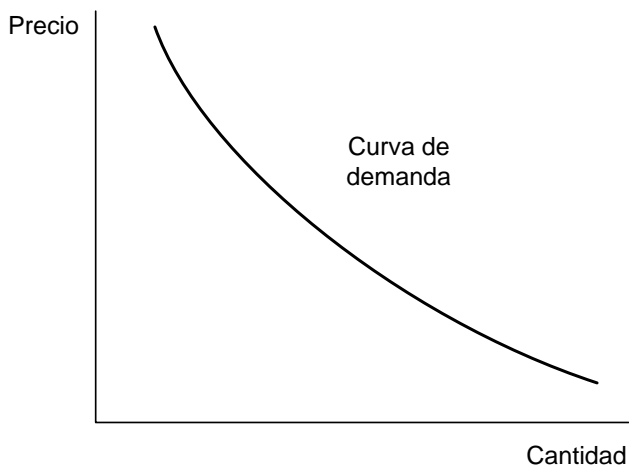
La demanda y la oferta de un determinado bien x son afectadas por una serie de factores. La demanda D está en función de:

- el precio del bien, P_x : el aumento del precio reduce la demanda.
- el ingreso de los consumidores, Y : el aumento del ingreso puede aumentar o disminuir la demanda, según el tipo de bien; por ejemplo, aumentar la demanda de carros y disminuir la de transporte público.
- la población consumidora, C : el aumento de la población aumenta la demanda.
- el precio de los productos sustitutos, P_y : el aumento de precios de productos sustitutos aumenta la demanda.
- los gustos y preferencias de la población, G : cambios en la moda pueden alterar decisivamente la demanda de un tipo de zapatos, por ejemplo.

Ello se simboliza en economía de la siguiente manera: $D=f(P_x, Y, C, P_y, G)$. Esta función compleja se suele representar gráficamente como una curva que relaciona D con P_x , en la que se supone que los demás factores $-Y, C, P_y, G-$ permanecen constantes. Cuando varía el precio del bien, se dice que hay movimientos a lo largo de la curva de la

demanda (fig. 1). Cuando sube el precio de un bien, lo normal es que la cantidad demandada de ese bien disminuya, porque las personas se inclinan por comprar productos sustitutos o sencillamente por prescindir de él. Así, a mayor precio menor cantidad demandada y viceversa, por lo que se dice que la relación entre el precio y la cantidad demandada es inversa.

FIGURA N° 1
Curva de Demanda



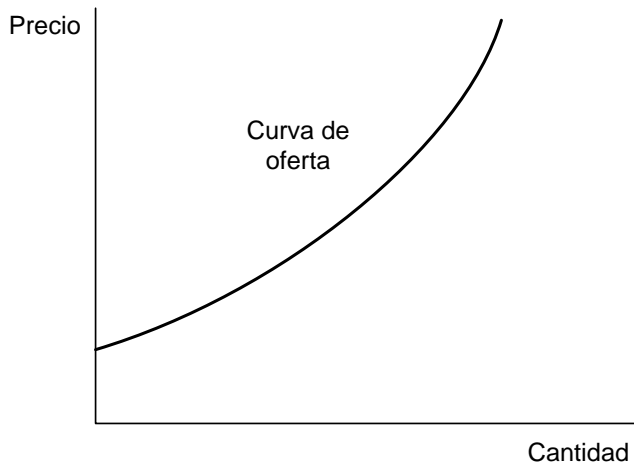
Por su parte, la oferta es una función $O = f(P_x, P_f, T)$, donde:

- P_x es el precio del bien; al aumentar el precio, aumenta la oferta puesto que los productores esperan mayores ganancias.
- P_f son los precios de los factores de producción, como el trabajo, los bienes de capital, la energía, o las materias primas: si éstos suben, el resultado es un costo de producción mayor y un precio final mayor.
- T es el nivel tecnológico: el acceso a tecnología más avanzada permite bajar los precios.

En algunos casos, por ejemplo con los productos agrícolas y pesqueros, puede ocurrir que incidencias naturales tales como una sequía o un cambio en las corrientes marinas, afecten también a la oferta.

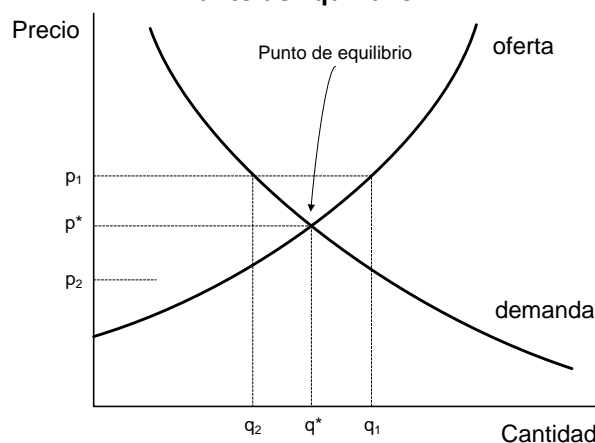
Al igual que ocurre con la demanda, la función de la oferta suele representarse gráficamente como una curva de O contra P_x , donde P_f y T son constantes. Cuando varía el precio del bien, se dice que hay movimientos a lo largo de la curva de oferta (fig. 2). La relación entre el precio y la cantidad ofrecida es directa: a mayor precio del bien mayor cantidad ofrecida y viceversa. Esto es lógico, puesto que al subir el precio al que el producto se puede vender hay más margen para el beneficio, y el oferente se sentirá estimulado a producir más cantidad, mientras que otras personas pueden desear a su vez entrar en el negocio.

FIGURA N° 2
Curva de Oferta



Tenemos entonces para el mercado de un determinado bien una curva de la demanda y otra de la oferta. Donde estas dos curvas se cortan, decimos que en ese punto se alcanza el precio de equilibrio. En otras palabras, todos los compradores y vendedores están de acuerdo en el mismo precio. El mercado se encuentra en equilibrio, y no existe ni excedente ni déficit del producto porque toda la cantidad producida q^* es colocada al precio de equilibrio p^* , y con ello se satisface enteramente la demanda del bien en cuestión (fig. 3).

FIGURA N° 3
Punto de Equilibrio



Pueden ocurrir también otras situaciones. Si observamos la fig. 3, notamos como al precio p_1 , la cantidad ofrecida es mayor que la cantidad demandada ($q_1 > q_2$), lo que quiere decir que un número mayor de personas están dispuestas a ofrecer (vender) su producto, que las que están dispuestas a demandarlo (comprarlo). Tenemos entonces un superávit o excedente del producto: no toda la producción puede colocarse, y los empresarios deben almacenar parte de ella. Para poder venderla completa, los oferentes tendrían que bajar el precio para atraer más compradores. De manera análoga, a un precio p_2 , los demandantes se sienten atraídos a comprar más de lo que los productores desean vender a ese precio. Habrá entonces un déficit del producto. Sólo al precio p^* y para la cantidad q^* , la oferta es igual a la demanda. La tendencia espontánea del mercado cuando hay verdadera competencia es alcanzar ese punto de equilibrio, puesto que si hay superávit la competencia entre los productores para colocar el producto bajará el precio hasta p^* , y si hay déficit la competencia entre los compradores permitirá a los productores venderlo más caro, hasta que se alcance también el precio de equilibrio p^* .

b. Elasticidad.

Otro concepto fundamental para comprender el funcionamiento de los mercados es el de elasticidad. La elasticidad sirve para medir el grado de respuesta del mercado ante los cambios de las variables que influyen en las curvas de oferta y de demanda. Esto es, nos informa cómo responden la oferta o la demanda de un determinado bien al cambio en alguno de las variables que enumeramos arriba. Puede calcularse una elasticidad respecto a cada uno de esos factores: elasticidad de la demanda respecto al precio del bien, respecto al ingreso de la población, al precio de los bienes sustitutos, etc, y análogamente para la oferta.

La elasticidad-precio de la demanda es la sensibilidad que presenta la cantidad demandada de un bien ante variaciones del precio de dicho bien, manteniendo constantes las otras variables que afectan la demanda. Se calcula dividiendo la variación porcentual de la cantidad demandada entre la variación porcentual del precio. Cuando la respuesta de la cantidad demandada es más que proporcional que el aumento del precio, se dice que la demanda es elástica; cuando es menos que proporcional, la demanda es inelástica o rígida. Un bien presenta elasticidad-precio 1 cuando la variación porcentual de la cantidad demandada es inversamente proporcional a la del precio. Por ejemplo, cuando al subir un 10% su precio se reduce un 10% la cantidad que la gente desea comprar. Un bien de demanda elástica vería reducirse su demanda en más del 10% con el mismo aumento, y uno de demanda inelástica sufriría una reducción de la demanda menor del 10%.

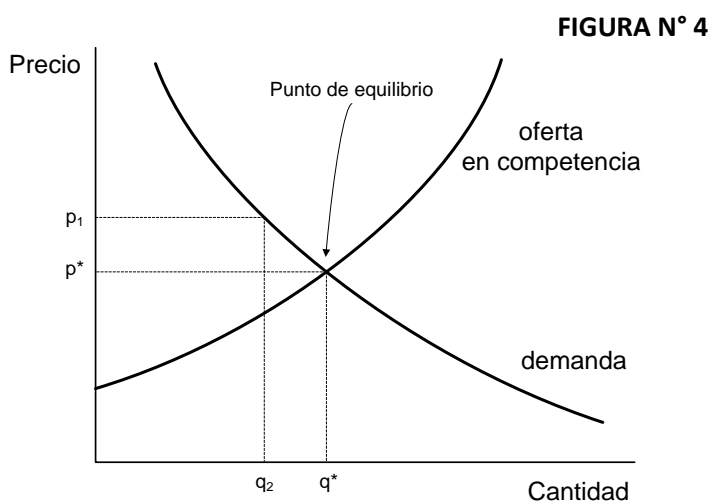
Los bienes de primera necesidad que no pueden ser sustituidos convenientemente a corto plazo, como la gasolina o la leche, suelen presentar elasticidades bajas; esto es, aunque el precio suba sensiblemente, la demanda no

disminuye mucho, porque las personas tienen grandes problemas para sustituirlos o prescindir de ellos. Esta es la razón por la que la subida de precios de estos productos genera fuertes tensiones sociales. Por el contrario, cuando se trata de bienes suntuarios o con buenos sustitutos accesibles, pequeñas alzas en los precios traen con frecuencia bajas más que proporcionales en la demanda. Así, si manteniéndose constantes los precios de todos los demás materiales de oficina, los marcadores se encarecen un 20%, probablemente más del 20% de los usuarios dejen de comprarlos y prefieran bolígrafos, plumas o lápices.

Capítulo 3. Estructuras de mercado

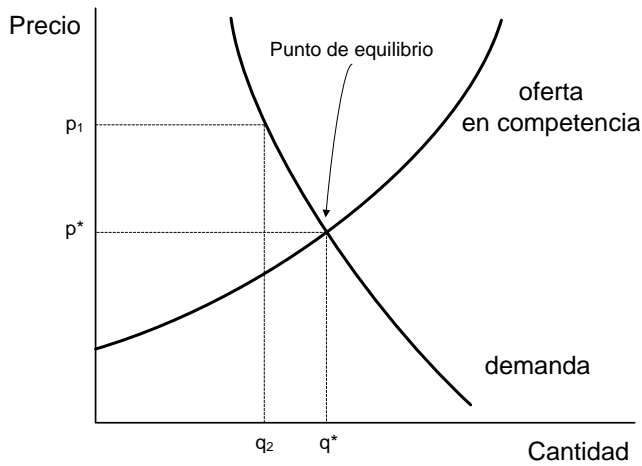
Habíamos mencionado arriba que los mercados evolucionan espontáneamente hacia el precio de equilibrio cuando hay competencia. Adam Smith vio en ello la presencia de una "mano invisible" que armoniza las conductas de demandantes y oferentes y hace que, buscando cada cual su propio interés, el resultado sea el más beneficioso posible para todos. La propuesta ideológica de Smith consistió en proponer que se dejaran actuar libre y espontáneamente a las "fuerzas del mercado" -es decir, a cada cual según su propio interés, sin limitaciones estatales-, para que ocurriera tal resultado beneficioso. Sin embargo, que este resultado efectivamente se obtenga depende de unas condiciones concretas en la estructura del mercado, que la experiencia ha mostrado difíciles de alcanzar y más aún de sostener en el tiempo. Dicho con otras palabras, depende de unas condiciones que en manera alguna son espontáneas. Por eso debemos tratar a continuación de la estructura de los mercados.

La estructura de un mercado puede definirse por el poder que cada uno de los participantes, y en particular los oferentes, posee respecto al establecimiento del precio del bien o servicio que se comercia en ese mercado. Dependiendo del grado real de competencia, los distintos actores en el mercado tendrán mayor o menor poder de dictar a los demás el precio del producto, y en consecuencia ese precio tendrá una menor o mayor flexibilidad para moverse espontáneamente hacia un punto de equilibrio.



Veamos la fig. 4, que reproduce la fig. 3 simplificada. En ella se nota que si alguien está en capacidad de controlar la cantidad ofertada, restringiendo la entrada de nuevos competidores, puede elevar el precio, por ejemplo hasta p_1 , a costa de que una parte menor de la demanda (q_2) sea satisfecha, en comparación con el punto de equilibrio, de precio p^* para la cantidad q^* . Si la demanda del bien en cuestión fuera muy inelástica, ello se representaría con una curva de demanda más inclinada respecto a la horizontal (fig. 5). En ese caso, el productor con gran poder de mercado podría obtener significativos aumentos de precio con una pérdida de demanda relativamente menor que el aumento, incrementando en consecuencia de su beneficio.

FIGURA N° 5



Se identifican dos situaciones límite entre las cuales se puede calificar una estructura concreta de mercado: una es la competencia perfecta, donde hay un gran número de oferentes competidores; y la otra el monopolio, en el que sólo hay un oferente. Entre estos, como situaciones intermedias, se encuentran la competencia monopolística, el duopolio, el oligopolio, etc. En general, las estructuras de los mercados se pueden clasificar en modos perfectos e imperfectos de competencia.

3.1. La competencia perfecta

Los mercados de competencia perfecta constituyen un parámetro ideal con el cual se pueden evaluar los otros mercados, comparando las condiciones en que se desenvuelven. El carácter de ideal de la competencia perfecta proviene de que en ella se asignan de la manera más eficiente posible los recursos de la economía, esto es, se hace máximo el producto total y la satisfacción que obtienen los consumidores.

La característica más importante de un mercado de competencia perfecta es que los productores han de vender a un precio que es producto de las fuerzas impersonales del mercado. El productor no puede intervenir en el nivel de precios para subirlo a su conveniencia y sostenerlo más caro a largo plazo. Si lo intentara, la demanda de su producto sería nula, porque existe una cantidad importante de competidores que le quitarían los clientes vendiendo el mismo producto a un precio más bajo.

La competencia entre los oferentes tiende a hacer bajar el precio del bien. El límite al que los precios pueden bajar por la competencia es el costo de producir y ofrecer el bien. La competencia tiende a llevar los precios a ese nivel más una tasa de ganancia ligeramente superior a poner el dinero en el banco. Esa ganancia mantiene a los productores en el mercado: si no existiera, los oferentes dejarían de producir el bien y colocarían su dinero en el banco.

Siendo el precio de mercado competitivo el más bajo posible para mantener el bien en oferta, la curva de la demanda nos indica que la cantidad demandada será la más grande posible que permite cubrir los costes del bien. Finalmente, el mercado de competencia perfecta resulta en el mayor bienestar social porque permite a los consumidores disponer de la mayor cantidad posible del bien al precio más bajo posible, dado el costo de producirlo.

Para que haya competencia perfecta, es preciso: 1) que existan muchos productores, ninguno suficientemente grande con respecto al mercado como para intervenir individualmente en el precio; 2) que éstos produzcan y señalen precios de manera independiente; 3) que el producto a comercializar sea homogéneo; 4) que exista transparencia en la información sobre los mercados de bienes y factores, de forma que todos puedan conocer fácilmente todos los precios; y 5) que no haya barreras de entrada ni de salida de las empresas al sector productivo,

de tal manera que establecer o disolver una empresa sea el resultado inmediato de una decisión únicamente del empresario.

En competencia perfecta, el productor se enfrenta a las fuerzas impersonales del mercado, mientras que en los mercados imperfectos puede identificar a sus competidores con el objeto de ponerse de acuerdo con ellos en los precios, o bien fijar sus propias estrategias en función de lo que los demás estén haciendo.

En una situación de competencia perfecta, las empresas incrementan su producción hasta el punto en que producir una unidad adicional ya no renta ningún beneficio, esto es, hasta el punto en que el costo marginal -el de la última unidad fabricada- se iguala al precio al que puede venderse la mercancía. En otras palabras, a largo plazo producen hasta que lo que ingresa a la empresa por la venta de la última unidad de producto es exactamente igual a lo que cuesta producirla. En ese momento alcanzan su nivel óptimo de producción, y hacen máximo el beneficio que obtienen.

En el largo plazo, las empresas en competencia perfecta no obtienen beneficios extraordinarios. Con sus ingresos cubren sólo sus costos totales, incluido el costo de oportunidad, esto es, el beneficio que el empresario podría normalmente obtener con sólo colocar su dinero en otro lugar, por ejemplo en el banco. Esto ocurre porque si en el largo plazo alguna empresa obtiene ingresos por encima de sus costes, al estar en competencia otras empresas se sienten motivadas a ingresar a ese mercado (no olvidemos que no hay barreras de entrada), y el número de empresas aumenta así como la oferta del sector, haciendo que los precios bajen, y con ello el beneficio extraordinario desaparece. Análogo mecanismo se presenta cuando algún agente productivo presenta pérdidas: la empresa sale del sector, baja la oferta del producto y el precio tiende a aumentar.

Buscar en la realidad ejemplos de mercados regidos por la competencia perfecta es difícil, y más aún en el caso venezolano. Un mercado que se pudiera acercar a ello es el de algunos productos agrícolas a nivel de productor primario.

3.2. Mercados de estructura imperfecta

Entre las estructuras imperfectas de mercado tenemos los monopolios, la competencia monopolística, el oligopolio y el monopsonio. En ellos no se da la característica fundamental de la competencia perfecta, la existencia de tantos productores y consumidores pequeños del producto que ninguno puede intervenir en el nivel de precios porque no son capaces de ponerse de acuerdo entre sí.

a. El monopolio

El monopolio es el caso extremo de una estructura imperfecta de mercado. Como la competencia perfecta, nos sirve de referencia para estudiar las estructuras de mercado y su comportamiento.

La estructura monopólica viene caracterizada por la existencia de un solo productor con capacidad para fijar el nivel de precios a su antojo, disminuyendo la producción. Otro elemento típico es la existencia de barreras de entrada y salida de las empresas a esos sectores productivos. Estas barreras impiden la entrada de nuevos competidores, manteniendo al monopolista en una posición privilegiada con gran poder de mercado, a veces por largo tiempo. Ejemplos característicos de estas barreras pueden ser costos de entrada en el mercado muy altos -grandes inversiones precisas para empezar a producir-, concesiones estatales -que impiden legalmente la competencia-, la existencia de economías de escala, que se presentan cuando el costo de producción por unidad disminuye con el número de unidades producidas, o el control por parte del monopolista de un recurso (por ejemplo una materia prima) o de una tecnología, de cuyo uso puede excluir a los potenciales competidores.

Como vimos al comentar las figuras 4 y 5, el monopolista posee hasta cierto punto la posibilidad de decidir su beneficio por cada unidad producida, puesto que puede fijar el precio al que venderá su producto restringiendo la cantidad de él que ofrecerá. Ello se presta para que sostenga incluso a largo plazo beneficios extraordinarios, tanto mayores cuanto más inelástica sea la demanda del bien o servicio en cuestión.

Lo que suele suceder en realidad cuando hay monopolios sobre productos de primera necesidad, que son característicamente inelásticos, es que el Estado regula los precios para evitar el abuso de la corporación monopolista sobre los consumidores. Estos son fijados según el poder de negociación del monopolista y del Estado. Ejemplos de monopolio suelen ser los servicios de electricidad y de agua, cuyos aumentos de precios tienen que ser aprobados por Gaceta Oficial. Los dos casos mencionados son ejemplos además de los llamados "monopolios naturales", ramas de la industria en que la escala de las inversiones y plantas requeridas es tal que no resultaría productivamente eficiente que hubiera varias empresas. Por supuesto, hay otros monopolios sobre productos de primera necesidad que no son naturales, como el que ejercen las Centrales Libres de Por Puesto y Jeeps sobre el transporte en los barrios. Su fuerza deriva únicamente de la barrera de entrada que imponen con su sindicalización.

Importantes para la vida cotidiana de la mayor parte de las personas son los "monopolios locales". Ocurren cuando un comercio, por su ubicación y por el tipo de bienes que ofrece, queda como el único oferente de esos bienes en determinada zona, ya que los compradores no pueden económicamente o no desean desplazarse hasta el comercio más próximo del mismo tipo. Esto sucede a menudo con productos de precio tan bajo que no le merece la pena al consumidor ir más lejos de la primera tienda buscando mejores precios. Un ejemplo típico es el de las panaderías o los abastos de barrio, cuando no hay otro negocio parecido cerca. Difícilmente el consumidor recorrerá cinco abastos diariamente buscando un plátano más barato. Lo más normal es que lo compre directamente donde le resulta más cómodo. El monopolio local goza así de cierta posibilidad de elevar sus precios para obtener beneficios extraordinarios, especulando con las molestias que supondría para el comprador adquirir regularmente bienes de consumo ordinario lejos de su domicilio. Lógicamente, esto tiene un límite: cuando el monopolista local eleva los precios más allá de cierto rango por encima de los comercios del mismo tipo, empieza a ser económicamente conveniente para los consumidores buscar otro sitio para comprar.

b. Competencia monopolística

La competencia monopolista es una estructura de mercado que combina elementos de la competencia perfecta y del monopolio. Existen muchos productores pero los productos no son sustitutos perfectos entre sí. Ello quiere decir que no tienen los mismos atributos y que por lo tanto no producen en el consumidor la misma satisfacción. Cada oferente adquiere entonces un cierto poder de mercado, esto es, una capacidad parecida a la del monopolista, pero en menor medida, de vender a precios por encima de sus costos.

Una manera de adquirir este poder es por medio de la diferenciación de los productos. Los productores, a través de estrategias de mercadeo y muy especialmente con técnicas de publicidad, tratan de posesionarse de un "nicho de mercado". Por ejemplo, intentan presentarnos el champú que fabrican como el único poseedor de propiedades especiales para el cabello de los bebés, de tal manera que aunque en el mercado compiten varias marcas de champú, la madre piense que sólo hay uno adecuado para su criatura, y lo compre pese a su precio más elevado que otros. La sección de mercadeo y publicidad de la empresa trabaja para que el "nicho" de los champús para bebé, o de los champús para cierto grupo de bebés, pertenezca por entero a la marca. En el caso extremo de éxito de esta estrategia, puede ocurrir que el producto genérico sea conocido entre el público por el nombre de la marca, como cuando pedimos "una pepsi" deseando cualquier refresco de cola, compramos "un baygón" en vez de un insecticida, o llamamos "ace" a cualquier detergente. La competencia monopolística se parece por tanto a la competencia perfecta en que hay competencia pero con diferenciación de mercados, y al monopolio en que cada uno de los competidores ofrece un producto en cierta medida único.

c. El oligopolio

El oligopolio es una estructura de mercado donde existen pocos productores y éstos son suficientemente grandes para influir en los precios. Las decisiones sobre producción y precios las adoptan en función de lo que hagan sus competidores.

En la estructura oligopólica, el productor no sólo tiene que saber del comportamiento de sus demandantes, sino que además tiene que conocer en detalle las estrategias que adoptarán los competidores de su sector. Por otro lado, en esta estructura cabe la posibilidad de entrada y salida de las empresas, si las barreras para ello no son muy grandes.

Dentro de las estrategias que suelen adoptar los oligopolios están la colusión y la rivalidad. La primera consiste en la asociación o el acuerdo entre las empresas para fijar sus políticas de producción o sus precios, actuando en conjunto de manera parecida a un monopolio. La rivalidad consiste en tratar de posesionarse del segmento de mercado del competidor, vendiendo el propio producto a quienes antes eran clientes del otro, para desplazarlo.

Ejemplo de un mercado oligopólico en Venezuela es el de dentríficos, donde compiten unas pocas empresas productoras: Crest, Colgate, Pepsodent, Gibbs Fluors. Y un ejemplo de mercado duopólico -en el que sólo existen dos empresas- lo encontramos en la industria tabacalera, donde pese a la diferencia de marcas los oferentes significativos son sólo dos grandes empresas: Biggot y Tabacalera Nacional.

Venezuela como país oferente de petróleo se encuentra entre los fundadores de la OPEP (1960), un oligopolio colusivo que busca controlar los precios internacionales del petróleo. En las reuniones de la OPEP, los ministros de los países miembros examinan el mercado petrolero y toman acuerdos acerca de la cantidad total que ofrecerán en conjunto y de las cuotas correspondientes a cada país, con la finalidad de mantener los precios del petróleo muy por encima del costo de producción.

d. El monopsonio

Otra imperfección del mercado, que se presenta ahora desde el lado de los demandantes, es el monopsonio, en el que existe un sólo comprador de un determinado bien. La situación es análoga a la del monopolio, con la diferencia de que el poder de mercado se halla principalmente en el consumidor. El ejemplo clásico de monopsonio es la industria de armas atómicas, que en el continente americano cuenta con un sólo comprador, el gobierno de los Estados Unidos. Un ejemplo de monopolio bilateral (donde se dan el monopolio y el monopsonio simultáneamente), es el del mercado laboral en situaciones como las que ocurren entre el sindicato de Sidor y la empresa.

Tradicionalmente los monopolios han sido más relevantes que los monopsonios como estructuras de poder de mercado. Ello era probablemente debido a que la locomotora de las economías modernas se encontraba en la producción, particularmente la producción industrial. En las últimas décadas, sin embargo, se advierte un giro hacia el consumo como motor de muchas economías. Algunas grandes empresas han venido entonces adquiriendo poder monopsonico, cuando se convierten en compradores imprescindibles para muchos pequeños productores. Así ocurre con algunas 'grandes superficies', hipermercados, distribuidores finales masivos y semejantes, que pueden imponer sus condiciones a los productores agrarios e industriales porque éstos las necesitan para llegar a los consumidores.

La presencia de poder monopólico o monopsonico impide a menudo que los mercados funcionen de la forma más eficiente, ofreciendo y colocando la mayor cantidad de bienes y servicios a los precios más bajos posibles. Tal imperfección económica de algunos mercados llama a la intervención del Estado para corregir la situación y acercarla a lo que sería el resultado de la competencia perfecta.

Esta intervención puede tener lugar tanto propiciando mayor competencia, como regulando legalmente los mercados para impedir que quienes se encuentran en posiciones de fuerza en ellos -monopolios y oligopolios- obtengan grandes beneficios extraordinarios a costa de los consumidores. En ambos casos, el papel del Estado consiste en romper el poder de determinados individuos o corporaciones sobre el mercado. Lógicamente, para ello es preciso que el Estado disponga de información completa sobre la estructura real de los diversos mercados, y goce de cierta independencia política respecto a esos intereses particulares. De lo contrario podría ocurrir que atiende a las quejas de quienes piden "libertad de mercado" para aumentar los precios, pero no para abrir una competencia transparente que les sacaría de sus posiciones de preponderancia.

3.3. Estructura y Poder de Mercado

La estructura de un mercado concreto depende de varios factores determinantes:

- El grado de concentración de los productores: tiene que ver con la participación relativa de cada empresa en la oferta de la industria a la cual pertenece. Cuanto mayor es el número y más igualitaria la distribución de las empresas, menor tenderá a ser el control que posee cada una sobre la producción y los precios.
- El grado de diferenciación de los productos, que determina el grado preferencia del consumidor hacia un producto. Si observa en el producto atributos especiales que lo hacen especial para él, puede resultar particularmente difícil la aparición de buenos sustitutos del producto, lo que otorga a su productor cierto poder para marcar el precio.
- La concentración de los compradores: si estos se agrupan de alguna manera, por ejemplo a través de asociaciones de consumidores, pueden tomar decisiones juntos que afecten el nivel de la demanda y con él, el precio.
- La cantidad de sustitutos que exista en el mercado: cuando un conjunto de productos diferentes pueden satisfacer aproximadamente las mismas necesidades, el precio de cada uno de los productos está ligado al de los demás. No puede encarecerse ilimitadamente uno de ellos, porque los consumidores lo sustituirían por otros.
- Las barreras de entrada de la industria: son las ventajas que puede tener una empresa ya establecida, como control sobre las materias primas y los factores de producción, patentes por nuevas invenciones, franquicias de mercado, existencia de economías de escala, privilegios estatales, etc., que dificultan o impiden a otras empresas entrar a competir con ella.
- Las barreras de salida de la industria, como la necesidad de pagar altas indemnizaciones a los trabajadores en caso de despido por cierre de la empresa, funcionan también como barreras de entrada. Quien quiere entrar a competir en un mercado se lo piensa dos veces si, en caso de fracaso, salir de él tiene unos costos adicionales altos.
- La transparencia informativa, que es la facilidad con que pueden obtenerse datos sobre los precios, características y disponibilidad de artículos en el mercado. Las empresas no compiten realmente entre sí, si los demandantes no disponen de la información para tomar su decisión de compra a un costo razonablemente bajo de tiempo, dinero y esfuerzo.

En la medida en que las circunstancias anteriores producen una estructura de mercado alejada de la competencia perfecta, alguno o algunos de los productores van adquiriendo poder para tomar por sí solos decisiones acerca de su nivel de producción y de los precios a los que venderán. Tienen entonces poder de mercado, también llamado poder monopólico porque se da en extremo en el caso de los monopolios.

Cuanto más de este poder tiene una empresa en un mercado, más fácil le es modificar el nivel de precios con sólo tomar decisiones acerca de la cantidad que va a producir. Debe notarse que en situaciones de competencia cercana a la perfecta, la decisión de una empresa acerca de cuánto producir no modifica el precio del producto: ni al alza, si decide producir menos, porque entonces entran otros competidores a producir; ni a la baja, puesto que al no haber beneficios extraordinarios, tendría pérdidas si bajara el precio por debajo del equilibrio.

De los factores determinantes de una estructura de mercado que acabamos de mencionar, nos ocupamos aquí principalmente del primero, a través de las medidas de concentración industrial. La concentración industrial influye decisivamente sobre el poder de mercado que cada empresa puede alcanzar dentro de una industria, y cabe esperar, por tanto, que se encuentre correlacionada con el nivel de beneficios. Cuanto más concentrada esté una industria, mayor es el poder de mercado de algunas empresas en ella, mayor capacidad tienen esas empresas de fijar cantidades y precios de maneras no competitivas, y mayores serán sus beneficios.

3.4. Medición del Poder de Mercado

Los conceptos anteriores permiten proponer formas concretas de medir el poder dentro de los mercados. Veamos algunas especialmente relevantes.

3.4.1. El Índice de Lerner.

La capacidad de cobrar un precio por encima del costo de producción de la última unidad (o costo marginal) es una característica del monopolio. Abba Lerner ideó un índice para medir este poder y el desempeño en el mercado:

$$IL = (\text{Precio} - \text{Costo Marginal}) / \text{Precio}$$

Posteriormente, Lerner simplificó su índice mediante relaciones económicas hasta llegar a: $1/e$, siendo e la elasticidad-precio de la demanda que enfrenta la empresa. En las industrias donde existe competencia perfecta la elasticidad de la demanda de la empresa es infinita lo que quiere decir que $1/e$ será cero.

Esto tiene sentido: al haber un número grande de competidores, el alza del precio de uno de ellos provoca que los demandantes se desplacen hacia otro competidor. Una pequeña modificación del precio puede provocar una gran modificación de la demanda para la empresa. Esto es lo que significa que la elasticidad de esa demanda es muy grande para ella. Una empresa así no tiene ningún poder de mercado, ni por consiguiente de influir por sí sola sobre el precio de la industria. Por su parte, las empresas con algún poder de mercado se enfrentan a niveles de elasticidad de la demanda menores de uno –demandas inelásticas-, lo que significa que para ellas el índice de Lerner será relativamente alto.

El inconveniente que tiene este índice es la dificultad para calcular los niveles de elasticidad de la demanda a que se enfrenta una empresa, puesto que las empresas se muestran renuentes a hacer públicas sus estadísticas de ventas y sus estados financieros.

Una alternativa que propone Lerner es observar el comportamiento de las empresas en los mercados donde participan. Por ejemplo, si una empresa aplica un precio superior a los productos que vende en los mercados nacionales, que el que ofrece en los mercados internacionales, es porque en éstos últimos enfrenta una competencia mayor. Es el caso de las compañías aéreas venezolanas, que aplican una tarifa significativamente mayor por kilómetro recorrido a los vuelos nacionales que las tarifas para los vuelos internacionales en que compiten con aerolíneas extranjeras.

3.4.2. La Concentración Industrial

La concentración industrial suele expresarse por la proporción de la producción total realizada por las empresas más grandes de una industria; en otras palabras, consiste en el control que un cierto número de empresas está en condiciones de ejercer sobre un determinado sector industrial.

Normalmente la concentración de una industria es el resultado de la evolución del proceso de competencia. Así que no sólo sirve para explicar el comportamiento presente de las empresas, sino que a la vez es consecuencia del comportamiento anterior de esas mismas empresas. La concentración industrial es sólo un medio para un fin y no un objetivo final en sí¹. La determinación del grado de concentración industrial nos ayuda a estudiar el comportamiento monopolístico u oligopolístico de una industria y su influencia sobre importantes variables económicas como: precios, producción, utilidades, etc.

a. Índices de Concentración.

Los índices de Concentración² (IC) miden la participación relativa de las empresas mayores dentro del total de la industria. (También se pueden utilizar otros parámetros de medición como las utilidades, el monto de los activos, etc.³).

Tomemos el volumen de ventas como elemento significativo para comparar las empresas que fabrican o comercializan el mismo producto. El IC_n es la proporción de las ventas totales que corresponden a las n empresas mayores del sector. Los índices de concentración más utilizados son IC₄ y IC₈ que representan el porcentaje de ventas concentrado en las cuatro y en las ocho mayores empresas, respectivamente⁴. En este tipo de índice no queda claro qué industria es más competitiva, porque no toma en cuenta el número de empresas dentro de la industria, y además sólo considera la distribución de las empresas a nivel nacional: no considera la competencia de las empresas provenientes del extranjero (importaciones) que afectan los niveles de competencia de la industria nacional.

Según Joe Bain⁵ pueden definirse dos criterios para definir la alta concentración del mercado:

- Alta concentración de Tipo 1 (AC1): en la que las ocho principales empresas suministran más de dos terceras partes (66,6%) de la producción total de la industria.
- Alta Concentración de tipo 2(AC2): en la que las ocho principales empresas suministran menos de las dos terceras partes de la producción total de la industria.

Según que estemos en un caso o en el otro, se podría hablar de oligopolios fuertes o débiles.

b. El Índice de Herfindahl – Hirsbman (HHI).

Este índice, que lleva el nombre de sus creadores, es el más utilizado para medir la concentración del mercado. El HHI es la sumatoria de los cuadrados de las participaciones de mercado de cada una de las empresas en una industria. Este índice crece cuando el número de empresas que se desempeñan en el mercado se reduce, y en la

¹ Leniz, Soledad y Meller, Patricio. *Aspectos Económicos de la Concentración Industrial*. Universidad de Chile, Santiago de Chile (mimeo) 1989. p. 8.

² Maddala, G. y Miller, E, *Microeconomía*. Editorial Mc Graw Hill, Mexico, 1990. pp. 352.

³ Como la mayor dificultad al momento de construir estos índices es la obtención de los datos, que la mayoría de las veces son confidenciales, se pueden construir otros índices aproximativos que muestren la importancia relativa de la empresa dentro de la industria.

⁴ Para mayor información sobre el cálculo de este índice ver Jacquemin, Alex *Estructura de Mercado y Estrategias Europeas de Empresa*. Edit. Hispano Europea, S.A. Barcelona 1982. pp. 286-293.

⁵ Bain, Joe, *Organización Industrial*. Ediciones Omega, Barcelona, 1963. pp. 132-135

medida en que la dispersión de las participaciones de mercado es mayor. Esto último implica que el índice será mayor en la medida en que sean mayores las diferencias de volumen de ventas entre unas y otras empresas. Por lo tanto, combina datos que nos muestran el número de empresas con la distribución de las mismas por tamaño.

Matemáticamente:

$$HHI = \sum_{i=1}^n S_i^2$$

siendo “n” el número de empresas de la industria y S_i la participación en el mercado de la empresa “i”, en tanto por ciento. El HHI utiliza como factor de ponderación la propia participación de la empresa.

En cuanto al cálculo de los HHI, conseguir datos sobre las participaciones de las empresas en el mercado resulta en Venezuela una tarea difícil. Al igual que en otros indicadores, para este cálculo se pueden utilizar variables aproximadas: la participación relativa de las ventas, la producción (en bolívares o en términos físicos), el stock de inventarios, el volumen de materias primas, la capacidad instalada de la empresa, etc.

El HHI puede adoptar valores que van desde cero (0) hasta diez mil (10.000). El primer extremo corresponde a una situación de competencia perfecta, o en otras palabras, a una perfecta atomización del mercado, mientras el segundo refleja la existencia de un monopolio puro, o la presencia de una sola empresa que produce el 100% de la oferta del mercado. En Estados Unidos, los expertos en defensa de la competencia dividen el intervalo en que se puede mover el índice HHI en tres zonas y además establecen reglas prácticas para la interpretación del efecto competitivo o anticompetitivo potencial de una operación de concentración económica⁶.

Índices de HHI menores de 1.000 se consideran como propios de mercados no concentrados. Si después de una operación de concentración –por ejemplo, la fusión de dos empresas- se mantiene el sector en este intervalo, la fusión no ha producido resultados adversos para la competencia.

Índices de HHI entre 1.000 y 1.800 permiten caracterizar un mercado como moderadamente concentrado. Entonces es poco probable que las operaciones de concentración económica que produzcan un aumento en el HHI de menos de 100 puntos tengan consecuencias adversas a la competencia.

Índices de HHI mayores de 1.800 denotan mercados altamente concentrados, por lo que operaciones de concentración económica que produzcan aumentos del HHI de más de 50 puntos requerirán de análisis exhaustivos para determinar si generarán efectos graves contra la competencia.

El Índice de Concentración Industrial (HHI) y la Rentabilidad Industrial

A través del tiempo se ha tratado de abordar de diferentes formas la relación entre estructura de mercado y beneficio. Existen básicamente tres teorías distintas que tratan el tema⁷:

La teoría clásica, propuesta por Joe Bain en 1950, afirma que las diferencias en rentabilidad entre las empresas se deben principalmente a las diferencias entre las industrias; por ello lo importante es estudiar las estructuras de mercado de cada industria. Las empresas de determinada industria concentrada tratan de evitar la incorporación de otras empresas imponiéndoles barreras de entrada. Según esta teoría la variable que explica la rentabilidad son los índices de concentración de las industrias y la evidencia empírica ha demostrado una relación positiva entre rentabilidad y concentración. Utilizaremos este enfoque, ya que plantea la misma relación entre las variables rentabilidad y concentración industrial que sostenemos como hipótesis.

⁶ US Department of Justice and The Federal Trade Commission. Horizontal Merger Guidelines. Abril, 1992.

⁷ Maddala, G. y Miller, E. Op. Cit., pp. 430-431.

La teoría revisionista anticlásica: afirma que todos los mercados son competitivos y que las economías de escala son insignificantes, pero dentro de algunas industrias existen diferencias persistentes de eficiencia entre las empresas. Las más eficientes tienden a crecer a expensas de sus rivales y son más rentables. A mayor diferencia de eficiencia en una industria, más desiguales serán las participaciones en el mercado y por lo tanto mayor será la concentración. Entonces las mayores ganancias se deben a las diferencias de eficiencia y no a que la concentración facilite la colusión.

La teoría gerencial: esta teoría se parece en algo a la anticlásica. Insiste en la importancia de las diferencias en eficiencia a nivel de las empresas que pertenecen a una industria, pero basa tales diferencias en su mayor parte en las habilidades gerenciales y organizacionales.

c. El Paradigma de la Estructura – Conducta – Actuación

Edward Mason desarrolló en 1930 la teoría de la Estructura – Conducta – Actuación, que se emplea para identificar las causas del poder monopolístico. La “estructura” tiene que ver con las circunstancias o situaciones que condicionan el comportamiento de una empresa. La “conducta” se refiere al conjunto de actuaciones, prácticas y políticas que las empresas utilizan para establecer sus precios, costos, etc. Y la “actuación” se refiere a las estrategias empresariales que se reflejan en la eficiencia y en la rentabilidad.

El mejor o peor desempeño de una industria depende de la conducta de los oferentes y demandantes en políticas de precios, tácticas entre las empresas, tipo de productos, estrategias publicitarias, etc⁸. La conducta a su vez depende de la estructura del mercado existente, determinada por el número, tamaño y distribución de los productores y consumidores, el grado de sustituibilidad de los productos, las barreras de entrada, etc. Esta interdependencia explica la gran complejidad que enfrenta una empresa a la hora de tomar sus decisiones de mercado, por la dificultad para manejar todas las variables.

La teoría económica establece las relaciones de causalidad entre la estructura del mercado y la conducta de las empresas. De tales relaciones se desprende lo siguiente:

- **Tamaño y distribución de las Empresas.** En las industrias con una estructura de mercado competitiva, los beneficios en el corto plazo pueden ser positivos o negativos, pero en el largo plazo tienden a desaparecer. Cuando existe una estructura monopolística, el precio supera el costo marginal, y por este motivo aunque los beneficios en el corto plazo pueden ser tanto positivos como negativos, en el largo plazo serán positivos. En el caso de industrias oligopolísticas, las empresas pueden fijar el precio por encima del costo marginal, por lo que sus beneficios en el largo plazo no necesariamente se aproximarán a cero; pueden mantenerlos elevados gracias a la existencia de barreras de entrada para las nuevas empresas.
- **Naturaleza de los Clientes.** Tiene que ver con el número y la distribución de los clientes. Los clientes pueden ejercer un poder sobre el mercado, si están suficientemente cohesionados entre sí. Para hacer un buen análisis del poder del mercado de los consumidores es necesario conocer dónde están situados geográficamente, qué capacidad de comunicarse y qué niveles de organización poseen. El poder de los clientes puede contrabalancear eficazmente el poder de oligopolistas o monopolistas.
- **Naturaleza de los Mercados de Proveedores.** El poder monopolístico que ejercen los proveedores de los factores productivos que cada empresa necesita, será determinante en la conducta de las empresas. La fuerza que el proveedor tiene sobre la empresa depende, lógicamente, de la importancia del insumo para la producción y de su peso en la estructura de costos del fabricante.

⁸ Bain, Joe. Op cit, p. 322.

- **Naturaleza de los Productos:** Hay que considerar si el producto se destina a satisfacer a consumidores finales, o es para otros productores y pretende satisfacer así una demanda intermedia. Dependiendo de esto variará la conducta de los demandantes. En general, los productores cuando demandan insumos para su industria, lo hacen con una mayor información del mercado y de los productos, con mejor organización y mayor poder que los consumidores finales. Por otra parte, cuanto más homogéneos sean los productos, menor será el poder de mercado de los oferentes, mayor la competencia y menos sostenibles las diferencias de los precios entre los productos.
- **Diversificación de Productos entre las Empresas.** Este es uno de los factores que más influye en la conducta de las empresas que pertenecen a un mismo sector industrial. La diferenciación se define como el grado en que un grupo de productos que satisfacen una misma necesidad son percibidos por los consumidores como sustitutos entre sí. Como se ha mencionado arriba, las empresas despliegan las más diversas acciones para caracterizar sus productos como “insustituibles” para el consumidor.
- **Barreras de Entrada.** Son las dificultades con que se enfrenta una empresa para entrar a competir en una industria de la que estaba ausente. Entre las barreras de entrada se encuentran: 1- Las economías de escala de las empresas ya instaladas en el sector, que por el volumen de su producción pueden producir cada unidad más barata que quien quiere incorporarse al sector. 2- La posibilidad de obtener un nivel de costos menor en cualquier nivel de producción debido a mayores conocimientos de las técnicas de producción por parte de las empresas establecidas, la existencia de una oferta limitada de algún factor de producción, por el volumen de capital necesario para entrar, etc. 3- La intervención estatal regulando el mercado.

3.5. Algunos Aspectos sobre la Estructura de Mercado de la Industria Manufacturera Venezolana

A pesar de sus más de sus veinte millones de habitantes, Venezuela constituye un mercado relativamente pequeño para la mayoría de los bienes de consumo y de los servicios. La razón de esto se encuentra en el bajo nivel de ingresos de buena parte de la población, y el bajo poder adquisitivo correspondiente. A comienzos de 1996, un 31,0 %⁹ de los venezolanos se hallaba en situación de pobreza crítica, lo que desde el punto de vista del consumo significa gastar un porcentaje elevado del ingreso familiar en alimentos. Lógicamente, la presencia de estas personas como demandantes en mercados distintos al de los alimentos básicos, había de ser muy poco significativa.

En mercados pequeños, no es posible la presencia de un número grande de oferentes, porque si hubiera demasiados, no alcanzaría cada uno el volumen de ventas suficientes para dar buena rentabilidad a su negocio. Los que fracasasen así, se retirarían, y a la larga veríamos reducirse el número de oferentes hasta lo que el volumen del mercado puede soportar.

Pero el número de empresas que ofrece cada bien es fundamental para determinar bajo qué estructura funcionará el mercado de ese bien. Para que haya competencia perfecta es preciso un número muy grande de vendedores y compradores –oferentes y demandantes-. Si los vendedores son escasos, fácilmente llegarán a acuerdos, por ejemplo acerca de los precios, y los mercados funcionarán bajo estructura de oligopolio.

Uno de los objetivos de política económica puede entonces razonablemente consistir en aumentar la competencia en los mercados¹⁰, en busca de un incremento de la eficiencia del conjunto de la economía. La constitución de un sistema de mercados competitivos requiere de una razonable desconcentración en la industria manufacturera (y en otros sectores relacionados en la cadena de comercialización, como transporte, comercio, etc.).

⁹ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Informe sobre Desarrollo Humano, 1997. p. 59.

¹⁰ Como política de competencia se puede entender de forma básica, aquello que el Estado hace (o deja de hacer) para mejorar los mercados y maximizar el intercambio de bienes y servicios.

El contexto de política económica (la adelantada entre 1989 y 1991) en que se sitúan las cifras que vamos a estudiar fue uno en que este objetivo se asumió explícita y estrictamente. Se trataba no sólo de equilibrar los indicadores macroeconómicos fundamentales, sino también de reestructurar la economía venezolana convirtiéndola efectivamente en una de mercados competitivos.

Y ello no ocurría en el vacío, tampoco desde el punto de vista de las opciones sobre medios de intervención del Estado. Con mayor o menor conciencia de los peligros que la estructura oligopólica de los mercados suponía para nuestra economía, lo cierto es que desde mucho antes a 1989 se habían implementado políticas para evitar que intereses privados oligopólicos amenazaran a los intereses públicos. Así, el Estado venezolano había recurrido históricamente a determinadas formas de intervención en los mercados. Al elegir unas posibilidades a este respecto y desechar otras, el segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez estaba realizando un giro radical en la concepción de nuestra política económica. Mencionaremos algunas de las posibilidades abiertas en principio al gobierno, teniendo en cuenta que junto con los objetivos que persiguen aparecen también algunos efectos secundarios indeseables:

- a) Control de precios. Consiste en fijar los precios de determinados artículos de consumo masivo, para evitar que la especulación de quienes tienen posiciones de fuerza en el mercado acabe por encarecerlos en exceso. Presenta el peligro de que, si los precios caen por debajo de los costos de producción –incluido lo mínimo que el empresario está dispuesto a ganar–, puede ocurrir desabastecimiento del producto, además de que en el largo plazo provoca la salida de empresas de ese sector industrial. En otros casos, a precios fijados bajos, los empresarios responden descuidando la inversión para mantener los dividendos, y la producción se deteriora a la larga.
- b) Barreras legales de entrada en los mercados. Intentan que sólo empresas con determinadas cualidades puedan estar presentes en un mercado. Tres ejemplos típicos son: los requisitos que se imponen a quien pretende abrir un banco, que persiguen evitar la proliferación de instituciones financieras precarias y el peligro subsiguiente para el depositante; la limitación legal de importaciones, que intenta fomentar la industria nacional; la concesión de monopolios en servicios públicos como la telefonía. En todos los casos, se provoca una limitación de la competencia y una situación de ventaja para los ya instalados en los mercados en cuestión.
- c) Barreras legales de salida de los mercados. Las condiciones legales para que una empresa cese sus operaciones tienden a garantizar el cumplimiento de las responsabilidades sociales que esa empresa ha contraído con la comunidad en la que opera, con sus trabajadores, etc. La presencia de esas barreras desestimula la instalación de nuevas empresas, porque quien arriesga algo al entrar en un mercado prefiere poder salir de inmediato si las expectativas se tornan malas.
- d) Subsidios a determinados productos. Con ellos, el Estado paga parte del coste de su producción, y los provee más baratos a la población. Presentan el inconveniente de distorsionar la demanda del producto en cuestión –se consume más de lo normal por lo barato que resulta–, y el de financiar el consumo de quienes no necesitan ese financiamiento.
- e) Competencia del Estado como productor o importador. Cuando el Estado detecta beneficios extraordinarios grandes en un sector, puede forzar la baja de los precios entrando él mismo a competir en ese mercado. Por ejemplo, ante un alza que considere injustificada del precio de la carne, puede realizar una importación masiva del producto, obligando con ello a los productores nacionales a reestructurar sus precios. Sus inconvenientes son introducir la acción del Estado en campos en los que puede resultar muy ineficiente, y la competencia desleal que puede hacer el Estado al sector privado, en virtud de la resistencia financiera que da a una empresa pública el respaldo del tesoro nacional.

- f) Apertura comercial. Consiste en permitir la importación de productos extranjeros, de tal manera que hagan competencia a los nacionales, y rompan así las posiciones oligopólicas o monopólicas. Su inconveniente es la amenaza que productos muy baratos del extranjero pueden suponer para la industria y la agricultura nacionales, en particular la pequeña y la mediana. En general, la apertura favorece el crecimiento de los sectores comerciales, y pone en aprietos, al menos inicialmente, a los que producen bienes, si su competitividad es baja. Aunque para ellos puede constituir también la oportunidad de exportar a otros mercados.
- g) Acciones antimonopolio. Donde los índices de concentración industrial son ya grandes, el Estado puede impedir las fusiones o la adquisición de unas empresas por otras, que crearían situaciones más agudas de oligopolio en esa industria¹¹. Al tratar del índice de Herfindahl-Hirschman (epígrafe 3.4.2.c) hemos mencionado los criterios que se emplean en Estados Unidos para detectar tal peligro. Sin embargo, en un contexto de integración comercial con otros países, la existencia de grandes corporaciones capaces de competir en el exterior puede llegar a ser beneficiosa para el país, siempre que se asegure que esas corporaciones tendrán competidores extranjeros adentro del mercado nacional.

El segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez se inclinó por los dos últimos mecanismos de intervención estatal en los mercados, desechando las modalidades más tradicionales en nuestro país, que se consideraban fracasadas.

3.5.1. Plan Macroeconómico de Ajuste de 1989

El plan económico del segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez fue dado a conocer el 16 de febrero de 1989, y tenía como objetivo central (después del más inmediato y coyuntural de la estabilización macroeconómica) tratar de corregir las graves distorsiones que existían en la estructura económica venezolana desde hacía muchos años.

La economía del país se fundamentaba en una fuerte intervención del Estado en todos los sectores de la economía, tratando de desarrollarlos por la vía de transferirles voluminosas porciones de renta petrolera. Este modelo de intervencionismo se debilitó cuando los ingresos petroleros se vieron mermados y el servicio de la deuda hizo peso en las obligaciones que tenía que enfrentar el país. El papel del Estado debió ser redimensionado, ya que no tenía recursos para seguir gestionando una parte del aparato productivo directamente, y a la vez seguir subsidiando el consumo de la población y la producción de la industria en la misma medida que antes de 1983. Todo ello se había venido haciendo principalmente por la vía del tipo de cambio, aunque en ese momento se utilizaban también diversas políticas de subsidios más o menos abiertos a bienes de consumo, servicios, empresas, personas y asociaciones, etc.

Las crisis en las cuentas fiscales y en la balanza de pagos fueron la ocasión para que las autoridades tomaran decisiones para transferir el papel protagonista del Estado en la economía al sector privado, modificando así las raíces estructurales de los desequilibrios macroeconómicos. Esto se hizo mediante lo que en ese momento se denominó “el paquete económico”, cuya principal filosofía era dejar al mercado el papel que teóricamente siempre ha tenido: asignar eficientemente los recursos y restablecer los equilibrios entre ofertas y demandas. Para ello tenía que eliminarse todo lo que impidiera actuar libremente al mercado: los controles, subsidios, la intervención estatal, etc. y propiciar una apertura comercial que favoreciera a la competencia por medio de la entrada de productos y empresas internacionales, al mismo tiempo que abriera los mercados internacionales a las empresas venezolanas.

Las políticas de precios aplicadas en el ajuste macroeconómico consistían principalmente en una sinceración de los precios de los bienes y servicios públicos, y en la liberación de los controles de precios sobre el sector privado, para

¹¹ Las acciones antimonopolio no pueden ser elementos aislados dentro de una política económica, sino que han de concebirse como ingrediente de toda la política industrial. Ello puede exigir un amplio marco legal de acción del Estado en la economía para fomentar la competencia como el principal mecanismo del mercado.

estimular la inversión privada y por lo tanto al largo plazo la oferta de bienes. Además, se hizo énfasis en que el control de la inflación se haría por la vía de aplicar una correcta política monetaria y fiscal.

La liberación de precios se hizo en todos los sectores industriales sin importar si la estructura del mercado de los mismos estaba preparada para el cambio en ese momento. La existencia de fuertes posiciones oligopólicas amenazaba en muchos sectores a las bondades que se esperaban de los mercados libres.

En el cuadro N° 1 se muestran de manera esquemática las principales políticas y medidas aplicadas en el plan de ajuste. Se colocan en cursivas aquellas que incidieron de una manera más directa sobre la estructura del mercado y el nivel de los precios. Puesto que no pretendemos realizar una evaluación del “paquete económico” de 1989, nos limitamos aquí a recordar sus elementos principales, para luego volver con algún detalle más sobre la apertura comercial.

CUADRO N° 1
Programa Macroeconómico del Gobierno de Venezuela. 1989
(Crecimiento sin inflación en la década del noventa)

OBJETIVO GENERAL

Generar la concertación social y política para promover un cambio radical en la estrategia económica del país y crear las bases para enrumbarlo hacia un crecimiento sostenido y estable.

Objetivos Fundamentales

- | | | | |
|--|---|--|---|
| 1. Generar un crecimiento sostenido del ingreso real nacional. | 2. Equilibrar la cuenta corriente de la balanza de pagos a mediano plazo. | 3. Reducir drásticamente la inflación. | 4. Promover una justa distribución del ingreso y la riqueza |
|--|---|--|---|

Estrategias Económicas

- | | | | |
|--|---|---|--|
| 1. Promoción de las exportaciones no tradicionales y la sustitución eficiente de importaciones.
• Contribuirán con el cierre de la brecha externa y con la generación de un patrón más balanceado de ingresos externos a mediano plazo. | 2. Ahorro del sector público.
• Será la principal fuente de fondos para financiar el esfuerzo de acumulación de capital. | 3. Expansión acelerada de la inversión privada.
• Generará un proceso multiplicador del crecimiento económico. | 4. Reformar la estructura de la política pública.
• Tendrá como objetivo la reorientación de las políticas sociales hacia un sistema de apoyo directo a los sectores más necesitados. |
|--|---|---|--|

Continúa...

- | | | | |
|--|---|--|--|
| <p>1.1. Política cambiaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>El establecimiento de una tasa de cambio única a niveles competitivos será el incentivo fundamental para que el sector privado impulse las exportaciones donde el país posee ventajas comparativas.</i> | <p>2.1. Política cambiaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>El establecimiento de un tipo de cambio unificado a niveles competitivos generará un incremento sustancial en los ingresos fiscales.</i> | <p>3.1. Política de precios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Se creará un ambiente más atractivo para los inversionistas privados a través de un reajuste en los precios relativos de la economía.</i> | <p>4.1. Política de precios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Será reformada para hacer descansar el control de la inflación en la política fiscal y monetaria y cada vez menos en los controles de precios.</i> |
| <p>1.2. Política comercial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Tendrá como objetivo la flexibilización del comercio internacional mediante la eliminación sistemática de trabas administrativas a las exportaciones y el acceso a los insumos importados a precios competitivos.</i> | <p>2.2. Política de precios:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>A través del aumento de los precios internos de los bienes y servicios suplidos por el sector público (hidrocarburos, aluminio, electricidad y teléfono), generar un incremento en el ingreso fiscal.</i> | <p>3.2. Política monetaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Se establecerá una tasa de interés que incentive el ahorro nacional.</i> | <p>4.2. Política salarial:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>A corto plazo su diseño tendrá como objetivo compensar en 1989 el efecto del ajuste de precios y costos que se materializarán durante ese año.</i> |
| | <p>2.3. Política del gasto público:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Está orientada a mantener el nivel real de la inversión pública y reorientada hacia los sectores sociales y de</i> | <p>3.3. Política cambiaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>El establecimiento de un tipo de cambio único a precio competitivo incentivará el capital privado – nacional – como internacional- a dirigirse hacia la economía interna.</i> | <ul style="list-style-type: none"> • <i>A largo plazo estará basada en los aumentos de productividad que se den en una economía en expansión.</i> |

infraestructura.

3.4. Política de gasto público:

- *Mediante su aumento se permitirá impulsar la demanda agregada.*

3.5. Política de privatización de sectores:

- *Tendrá como objetivo central la democratización del capital y convertir al Estado en una institución eficiente y evitar la proliferación de actividades..*

3.5.2. La Apertura Comercial

El VIII Plan de la Nación tenía como uno de sus principales objetivos la eliminación de la excesiva intervención directa del Estado, sustituyéndola por una acción que promocionara la competencia en los mercados nacionales. La apertura del país a la competencia internacional requería de un mercado poco intervenido y de un aparato productivo moderno donde el papel más importante lo desempeñara el sector privado. Además, con la estrategia de apertura se pretendía abrir camino para dar un impulso especial a las exportaciones no petroleras a través de actividades de especialización y reconversión industrial, de forma que con economías de escala y con el aumento de la productividad nacional se redujeran los costos y se pudiera penetrar a los mercados internacionales con éxito.

El VIII Plan de la Nación inicia la apertura comercial con la eliminación del sistema discrecional de protección, reduciendo las barreras no arancelarias y las licencias de importación. El Decreto N° 239, de fecha 24/05/89 explicita las medidas que harán realidad la apertura comercial, con énfasis en tres áreas importantes: la política arancelaria, la política de negociaciones internacionales y la política de promoción a las exportaciones. Además expone un tratamiento especial para el sector agrícola.

En cuanto a los aranceles, según se puede observar en el Cuadro N° 2, durante el período 1989-1993 se procederá a la progresiva disminución de la protección arancelaria. El Cuadro N° 3 muestra las reducciones para-arancelarias.

CUADRO N° 2
Cronograma de la disminución arancelaria

DECRETO 239	TOPE MÁXIMO DEL IMPUESTO O ARANCEL <i>AD – VALOREM</i>
1989 (junio)	80% para bienes de consumo y 50% bienes intermedios y materias primas
1990 (marzo)	50% para bienes de consumo con 5 niveles de impuestos arancelarios
1991 (marzo)	40% para los bienes de consumo con 4 niveles de impuestos arancelarios
1992 (marzo)	30% para bienes de consumo con 3 niveles tarifarios
1993 (marzo)	20% para los bienes de consumo con 2 niveles tarifarios

FUENTE: CORDIPLAN, VIII Plan de la Nación y Decreto 239 de la Presidencia de la República, 1989.

CUADRO N° 3
Cronograma de reducción de las restricciones
Para-arancelarias

DECRETO 239	DISMINUCIÓN PARA-ARANCELARIAS
1989 (junio)	25% del Producto Interno Manufacturero
1990 (marzo)	15% del Producto Interno Manufacturero
1990 (sep.)	5% del Producto Interno Manufacturero

Fuente: CORDIPLÁN, VIII Plan de la Nación y Decreto 239 de la Presidencia de la República, 1989.

En lo que respecta a las negociaciones internacionales se aprueban aspectos como:

- La incorporación de Venezuela al GATT (tratado internacional de libre comercio promovido por Naciones Unidas), reforzar los acuerdos que se habían hecho en el pasado como en el caso del Pacto Andino y ALADI, con el objetivo de adecuarlos a las nuevas políticas de apertura comercial. Incrementar los acuerdos bilaterales y las relaciones con los principales socios comerciales.
- La promoción de las exportaciones, especialmente las no tradicionales, para evitar la debilidad que significa depender de un solo producto como es el petróleo en el caso venezolano. Las medidas contempladas para lograr ese fin son:
 - En el área cambiaria se establece un cambio único, libre y flexible para tratar que el tipo de cambio refleje un paridad de compra real y competitiva, que fomente la producción de bienes transables.
 - Establecimiento de una tasa de crédito fiscal para los productos manufacturados que tengan un mínimo de 30% de Valor Agregado Nacional (VAN), con excepción a los que quedan expresamente excluidos del incentivo. Con este incentivo se pretende compensar a los productores de los aspectos externos a su aparato productivo que son propios de los países subdesarrollados y que les afectan directamente.
 - Flexibilización de los procesos administrativos para exportar.
 - Asistencia técnica y financiera que permita aumentar la productividad y mejorar la calidad con el objetivo de aumentar las exportaciones.
 - El Draw Back o devolución de impuestos de importación.

El Cuadro N° 4 presenta una encuesta cualitativa realizada a los sectores industriales. En ella se pregunta sobre los factores nacionales externos a la empresa que inciden favorablemente en la posibilidad de exportar. Para la mayoría de los sectores el tipo de cambio real es el factor más importante, luego vienen factores como los aranceles de los insumos importados y la materia prima nacional.

CUADRO N° 4
¿Cuáles factores externos a la empresa inciden favorablemente en la posibilidad de exportar?

RESPUESTA	TOTAL	31	32	33	34	35	36	37	38	39	1	2	3	4
TOTAL (%)	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Aranceles de los insumos importados	11,3	19,6	13,6	5,0	2,0	9,2	7,2	4,1	8,6	10,3	11,1	9,9	10,8	11,6
Tipo de cambio real (en Venezuela)	24,1	5,6	31,2	6,0	78,8	14,1	68,5	5,2	25,5	13,2	27,4	25,9	27,2	22,6
Precios de los insumos internos (subsid.)	9,2	1,9	8,6	40,3	4,6	6,9	0,6	7,9	7,4	20,6	8,2	8,3	10,0	9,2
Aduana	2,1	0,3	5,2	0,0	0,0	5,2	0,9	0,0	2,2	10,3	2,1	3,9	2,2	2,0
Puertos	1,8	0,2	5,1	0,0	0,7	0,7	1,2	1,1	3,4	0,0	2,2	2,6	0,0	2,2
Materia prima nacional	12,1	11,1	9,3	0,0	5,3	20,0	4,8	29,7	20,4	21,6	13,6	11,3	12,0	12,0
Transporte	7,0	17,6	5,3	0,0	3,6	3,8	0,3	6,2	3,9	1,2	3,0	2,7	3,6	9,0
Trámites legales	1,8	0,0	4,3	0,4	0,3	8,9	0,6	0,5	0,9	0,0	2,2	1,1	4,2	1,2
Mecanismos de apoyo a las exportaciones	3,0	0,5	0,3	20,8	0,7	2,7	0,0	0,6	0,6	11,5	3,9	3,8	0,5	3,5
Servicios	0,3	0,0	0,2	0,0	0,3	0,0	3,6	0,5	0,2	0,0	0,8	0,9	1,0	0,0
Otros	0,9	0,0	0,1	0,4	0,7	0,0	0,3	0,5	3,8	0,0	1,8	0,4	0,6	0,9
No afronta	25,5	42,3	16,8	27,2	2,7	28,5	11,3	30,9	22,4	11,5	21,9	28,4	26,7	25,3
Sin respuesta	0,8	0,9	0,0	0,0	0,3	0,0	0,9	12,7	0,8	0,0	1,8	0,9	1,4	0,5

Fuente: Encuesta Cualitativa del Sector Industrial 1992, OCEI.

Ramas de actividad económica:

- : Productos alimenticios, bebidas y tabacos
- : Textiles, prendas de vestir, industria del cuero
- : Industria de la madera y productos de la madera incluidos muebles
- : Fabricación de papel y productos de papel y productos de papel imprentas y editoriales
- : Fabricación de sustancias químicas y de productos químicos derivados
- : Fabricación de productos minerales no metálicos exceptuando los derivados del petróleo y del carbón
- : Industrias metálicas básicas
- : Fabricación de productos metálicos maquinarias y equipos
- : Otras industrias manufactureras

Estratos de ocupación:

- 1: Más de 100 personas ocupadas (Gran industria)
- 2: 51-100 personas ocupadas (Mediana industria superior)
- 3: 21-05 personas ocupadas (Mediana industria inferior)
- 4: 5-20 personas ocupadas (Pequeña industria)

Los cambios efectuados en 1989 para lograr una mayor apertura comercial por medio de la disminución de los aranceles y paraaranceles, y por otro lado la sobrevaluación del bolívar, crearon un deterioro de los términos de intercambio, que como se puede observar en el Cuadro N° 5 de la página siguiente: estimularon las importaciones en casi todos los sectores industriales por resultar más baratos los productos extranjeros que los nacionales. Ello constituyó oportunidad para la renovación de parte del parque industrial. Por otro lado las exportaciones resultaban más caras comparativamente: sólo pocos sectores lograron exportar en ese periodo (ver Cuadro N° 6). En éste sentido Luis Zambrano¹² sostiene:

¹² Zambrano Sequín, Luis, "Lineamientos para una reconsideración de la política económica" Encuentro y Alternativas, UCAB, 1994, p-140.

Es conveniente resaltar que la tendencia a la revaluación del bolívar ha sido particularmente importante si se tiene en cuenta la reforma comercial que, esencialmente, culminó durante 1990. La disminución generalizada de aranceles, junto con el desmantelamiento de otros obstáculos para arancelarios al comercio internacional, exigían una depreciación del tipo de cambio real de equilibrio si se quería mantener los estímulos a la producción de comercializables, como era uno de los objetivos más anunciados de la reforma estructural. No son sorprendentes, por lo tanto, los magros resultados obtenidos en materia de diversificación y crecimiento de las llamadas exportaciones no tradicionales.

CUADRO N° 5
Importaciones de bienes CIF y servicios según
La actividad de origen
(en millones de bolívares y a precios constantes, año base 1984)

Rama	Descripción	1990	1991	1992	Var. 91-90	Var. 91-92
311	Productos Alimenticios	1820	3432	5394	47,0	36,4
313	Bebidas	898	1194	1524	24,8	21,7
314	Tabaco	8	9	71	11,1	87,3
321	Textiles	1085	2670	3075	59,4	13,2
322	Prendas de vestir excepto calzado	452	964	1317	53,1	22,6
323	Cuero y pieles, excepto calzado y prendas de vestir	218	451	583	51,7	22,6
324	Calzado, excepto caucho vulcanizado o moldeado en plástico	252	264	350	4,5	24,6
331	Madera y sus productos excepto muebles	70	181	332	61,3	45,5
332	Muebles y accesorios	16	57	108	71,9	47,2
341	Papel y productos de papel	1447	1739	1968	16,8	11,6
342	Imprentas, editoriales y conexas	234	283	422	17,3	32,9
351	Sustancias químicas industriales	4463	7220	7445	38,2	3,0
352	Otros productos químicos	2363	2321	2357	-1,8	1,5
354	Derivados de petróleo y carbón	269	358	360	24,9	0,6
355	Productos de caucho	285	576	809	50,5	28,8
356	Productos plásticos n.e.p.	134	244	621	45,1	60,7
361	Objetos de barro, loza y porcelana	129	223	609	42,2	63,4
362	Vidrio y productos de vidrio	331	632	686	47,6	7,9
369	Otros minerales no metálicos	667	977	1343	31,7	27,3
371	Industrias básicas de hierro y acero	1633	5467	3523	70,1	-55,2
372	Industrias básicas de minerales no ferrosos	741	1173	1220	36,8	3,9
381	Productos metálicos, maquinaria y equipo	934	1349	1945	30,8	30,6
382	Construcción de maquinaria excepto eléctrica	3745	13654	17241	72,6	20,8
383	Maquinarias y equipos eléctricos	1270	5929	7338	78,6	19,2
384	Construcción de material de transporte	5992	8380	17519	28,5	52,2
385	Equipo científico, de medida y control n.e.p	1251	1872	2245	33,2	16,6
390	Otras industrias manufactureras	278	510	674	45,5	24,3

FUENTE: BVC. Cuentas Nacionales años 1990, 1991, 1992.

CUADRO N° 6
Exportaciones de bienes FOB y servicios según la actividad de origen
(en millones de bolívares y a precios constantes, año base 1984)

Rama	Descripción	1990	1991	1992	Var. 91-90	Var. 91-92
311	Productos Alimenticios	2175	1353	1300	-37,8	-3,9
313	Bebidas	98	140	200	42,9	42,9
314	Tabaco	409	593	663	45,0	11,8
321	Textiles	818	493	517	-39,7	4,9

322	Prendas de vestir excepto calzado	664	39	70	-94,1	79,5
323	Cuero y pieles, excepto calzado y prendas de vestir	707	174	149	-75,4	-14,4
324	Calzado, excepto caucho vulcanizado o moldeado en plástico	315	163	93	-48,3	-42,9
331	Madera y sus productos excepto muebles	56	21	19	-62,5	-9,5
332	Muebles y accesorios	106	27	18	-74,5	-33,3
341	Papel y productos de papel	437	325	381	-25,6	17,2
342	Imprentas, editoriales y conexas	292	128	82	-56,2	-35,9
351	Sustancias químicas industriales	2243	2905	3345	29,5	15,1
352	Otros productos químicos	1077	998	1133	-7,3	13,5
354	Derivados de petróleo y carbón	11	12	17	9,1	41,7
355	Productos de caucho	113	84	222	25,7	164,3
356	Productos plásticos n.e.p.	307	176	185	-42,7	5,1
361	Objetos de barro, loza y porcelana	12969	86	77	24,6	-10,5
362	Vidrio y productos de vidrio	188	248	318	31,9	28,2
369	Otros minerales no metálicos	1053	830	639	-21,2	-23,0
371	Industrias básicas de hierro y acero	5886	4360	4423	-25,9	1,4
372	Industrias básicas de minerales no ferrosos	9129	9101	9447	-0,3	3,8
381	Productos metálicos, maquinaria y equipo	904	676	865	-25,2	28,0
382	Construcción de maquinaria excepto eléctrica	1079	341	378	-68,4	10,9
383	Maquinarias y equipos eléctricos	804	347	341	-56,8	-1,7
384	Construcción de material de transporte	640	515	1051	-19,5	104,1
385	Equipo científico, de medida y control n.e.p	119	102	172	-14,3	68,6
390	Otras industrias manufactureras	187	78	93	-58,3	19,2

FUENTE: BVC. Cuentas Nacionales años 1990, 1991, 1992.

3.5.3. Reacciones de las Empresas

¿Cómo reaccionaron las diversas industrias a este programa de reforma comercial? Hemos mostrado ya lo referido a exportaciones e importaciones en el sector manufacturero. En el próximo epígrafe nos ocuparemos de la concentración industrial y el nivel de beneficios, para tocar inmediatamente después la competencia de bienes importados. Ahora reseñaremos brevemente la recepción subjetiva de las medidas, tal como fue registrada por la Encuesta Cualitativa del Sector Industrial de 1992.

El Cuadro N° 7 muestra las respuestas del empresariado a la pregunta: “¿Cuáles de los siguientes factores externos a su establecimiento han constituido un freno al desarrollo del mismo?” El cuadro refleja cómo los empresarios se veían afectados en mayor medida por factores relacionados con la estructura de mercado que enfrentaban (tanto a nivel de proveedores como de consumidores), aún en un período de liberalización de los mercados, y sin embargo colocaban en un segundo plano los problemas relacionados con el control de precios y la injerencia del sector público. Por el contrario, manifiestan como un factor negativo la ausencia de políticas oficiales. Un factor que adquiere fuerza en 1992 es el relacionado con el reclutamiento de personal calificado. Esto se puede atribuir, entre otros aspectos, al acelerado proceso de marginalización que dificultó el paso de la población hacia el sistema educativo, el deterioro en el sector salud, problemas de nutrición, etc. En términos generales, en 1992, con el proceso de liberación ya muy avanzado, las empresas parecen sentir incrementarse sus dificultades casi de todo tipo, más aún cuando en ese año hubo dos intentos de golpe de Estado y un especial vacío de poder.

CUADRO N° 7**¿Cuáles de los siguientes factores externos a su establecimiento han constituido un freno al desarrollo del mismo?**

*

Respuesta	1990	1991	1992
Insuficiente demanda de sus productos	40,6	31,2	33,3
Control de precios de sus productos	11,2	12,8	21,7
Competencia desleal de otras empresas	20,5	21,5	39,1
Dificultad para exportar	16,3	14,9	20,7
Problemas con las materias primas y respuestos nacionales	47,9	47,7	54,9
Problemas con las materias primas y respuestos importados	33,1	28,9	26,4
Escasez de personal calificado	20,4	27,2	50,1
Deficientes servicios técnicos industriales	4,3	6,4	20,6
Suministro de agua	2,4	4,5	13
Suministro de energía eléctrica	3,1	4,4	14,4
Dificultad en el transporte de sus productos	2,4	3,3	13,8
Problemas financieros	32,7	30	46,5
Dificultad en el almacenamiento externo de su producto	1,6	2,2	5,9
Problemas de tramitación en las oficinas públicas	11,5	10,1	19,6
Ausencia de política oficial	13,3	13,4	26,3
Sin respuesta	2,2	1,9	-
Política cambiaria	-	-	22,4

Fuente: Encuesta cualitativa del sector industrial 1992. OCEI.

*Las cifras están expresadas en porcentajes y son el resultado de los promedios de respuesta entre los sectores industriales.

Las respuestas a la pregunta “¿En qué áreas debe urgentemente mejorar la política industrial?” de la misma encuesta –Ver Cuadro N° 8–, muestran cómo los empresarios nacionales hicieron énfasis en lo que se refiere a estímulos fiscales, incentivos crediticios, planes oficiales de formación de mano de obra, y desarrollo de la capacidad técnica por parte del Estado. Nuevamente los empresarios consideran muy importante toda inversión que éste realice para favorecer su gestión.

CUADRO N° 8**¿En qué áreas debe urgentemente mejorar la política industrial?***

Respuesta	1990	1991	1992
Precios	26,8	31,9	-
Aumentar los estímulos fiscales	22,3	27,4	-
Aumentar los incentivos crediticios	33,9	35,6	65,4
Reducción de tipos de productos	2,5	3,3	-
Programas de formación de mano de obra	27,1	33,8	62,4
Mejorar dotación de infraestructura	17,6	21,2	30,1
Mejorar la promoción de exportaciones	28,5	26,9	23,8
Aumentar la sustitución de importaciones	12,7	11,6	-
Política cambiaria	19,9	19,2	-
Mejorar el control sobre el contrabando	11,5	12,6	32,1
Atraer la inversión extranjera	18,2	15,8	19,2
Identificar áreas de inversión	18	17,1	-
Promover vínculos intersectoriales	-	-	27,5
Desarrollo de la capacidad tecnológica	-	-	53,1
Acuerdos bilaterales	-	-	10,3
Promoción de la economía de mercado	-	-	28,4
Promover política comercial	-	-	35,7

Fuente: Encuesta cualitativa del sector industrial 1992. OCEI.

* Las cifras están expresadas en porcentajes y son el resultado de los promedios de respuesta entre los sectores industriales.

A partir de las respuestas a las preguntas anteriores puede notarse cómo el empresariado recibió las medidas diferenciadamente: por una parte aplaudió la liberación de controles, particularmente los de precios pero también las trabas legales y administrativas, mientras que por otra parte pedía al Estado que continuara sus políticas fomentistas. Nada más de acuerdo a los intereses del empresariado establecido, ni tampoco más lejano a los propósitos de los economistas del gobierno.

3.5.4. La Concentración Industrial

En este epígrafe vamos a examinar en cifras la situación de la estructura de los mercados en Venezuela, haciendo un análisis de la evolución del mercado en los años desde 1988 a 1991. Esto nos mostrará si los sectores industriales nacionales sufrieron cambios significativos durante el proceso de apertura comercial que adelantó el segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez, antes de que las circunstancias políticas y militares hicieran inviables las transformaciones en marcha.

Los datos utilizados para la construcción de los índices provienen del informe sobre Encuestas Industriales elaborado por la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Los datos están divididos por agrupaciones industriales, bajo el sistema Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). En nuestros cuadros sólo llegaremos a un nivel de tres dígitos de desagregación.

a. Índice de Concentración de Herfindhal-Hirschman (HHI).

En el cuadro 91 se muestran los índices de concentración de Herfindhal-Hirschman (HHI) para cada sector, en 1988 (antes de la apertura comercial) y en 1991 (cuando ésta se había realizado sustancialmente). La diferencia entre ambos valores señala un aumento del grado de competencia en la industria cuando es negativa, y una disminución cuando es positiva.

CUADRO N° 9
Índices de Concentración Industrial HHI
Entre 1988 y 1991

Rama	Descripción	1988	1991	91-88
311	Productos Alimenticios	1860	1810	-50
312	Productos Alimenticios n.e.p.	1040	1220	180
313	Bebidas	1490	1220	20
314	Tabaco	6690	5840	- 850
321	Textiles	1230	1660	430
322	Prendas de vestir excepto calzado	560	650	90
323	Cuero y pieles, excepto calzado y prendas de vestir	1530	1340	- 190
324	Calzado, excepto caucho vulcanizado o moldeado en plástico	170	200	30
331	Madera y sus productos excepto muebles	680	680	0
332	Muebles y accesorios	630	660	30
341	Papel y productos de papel	1140	1230	90
342	Imprentas, editoriales y conexas	400	600	200
351	Sustancias químicas industriales	1740	1660	- 80
352	Otros productos químicos	1300	1330	30
353	Refinerías de petróleo	3140	3180	40
354	Derivados de petróleo y carbón	1840	1300	- 540

355	Productos de caucho	4170	4090	- 80
356	Productos plásticos n.e.p.	890	810	- 80
361	Objetos de barro, loza y porcelana	2330	1990	- 340
362	Vidrio y productos de vidrio	2120	2420	300
369	Otros minerales no metálicos	1170	1200	30
371	Industrias básicas de hierro y acero	3650	3850	200
372	Industrias básicas de minerales no ferrosos	2310	2830	520
381	Productos metálicos, maquinaria y equipo	920	1040	120
382	Construcción de maquinaria excepto eléctrica	2270	1430	- 840
383	Maquinarias y equipos eléctricos	1270	1810	540
384	Construcción de material de transporte	1200	1300	100
385	Equipo científico, de medida y control n.e.p	1870	3220	1350
390	Otras industrias manufactureras	2020	1980	- 40

Fuente: Sistema de Indicadores Industria SISTIND. Pro-competencia.

Si se analizan los cambios experimentado en el período y se clasifican bajo los intervalos expuestos anteriormente (epígrafe 3.4.2.c), se pueden dividir de la siguiente manera:

- Industrias altamente concentradas que no experimentaron variaciones significativas en su índice de concentración: Productos alimenticios, refinerías de petróleo, productos de caucho, vidrio, industrias básicas de hierro y acero, otras industrias manufactureras.
- Industrias altamente concentradas que incrementaron significativamente su concentración: Industrias básicas de metales no ferrosos, construcción de maquinarias y equipo eléctricos, fabricación de equipo científico, de medida y control.
- Industrias altamente concentradas que disminuyeron significativamente su índice de concentración: Tabaco, derivados del petróleo y del carbón, objetos de barro, loza y porcelana, construcción de maquinaria, salvo la eléctrica.
- Industrias moderadamente concentradas que no experimentaron variaciones significativas en su índice: Bebidas, sustancias químicas, papel y sus productos, minerales no metálicos, productos metálicos, maquinaria y equipo, material de transporte.
- Industrias moderadamente concentradas que incrementaron significativamente su concentración: Productos alimenticios N.E.P,¹³ textiles.
- Industrias moderadamente concentradas que disminuyeron significativamente su índice: Cuero y pieles, excepto calzado y prendas de vestir.
- Industrias que eran y siguen siendo desconcentradas: Prendas de vestir salvo calzado, calzado salvo el de caucho vulcanizado o moldeado en plástico, madera y muebles, imprentas y editoriales, bebidas, tabaco, refinerías de petróleo, barro, loza y porcelana, productos plásticos.

Pueden notarse varias cosas a partir de los datos anteriores: en primer lugar, que los sectores industriales de competencia cercana a la perfecta son verdaderamente escasos en el país, y corresponden todos, como era de

¹³ n.e.p. significa no especificado previamente.

esperar, a industrias intensivas en mano de obra, o que requieren inversiones iniciales relativamente bajas. Se hace fácil a pequeños capitales iniciar una industria en estos sectores.

En segundo lugar, puede observarse que el proceso de apertura comercial no arrojó entre 1988 y 1991 un balance positivo desde el punto de vista de la desconcentración de los mercados, el incremento de la competencia y la disminución del poder de los grandes grupos industriales sobre los mercados. Por el contrario, los rubros industriales más significativos permanecieron en su mayoría aproximadamente sin variación respecto a su grado de concentración anterior. Pese a la liberalización de las importaciones, conservaron un fuerte poder de mercado, con una ligera tendencia a incrementarse como producto de las operaciones de fusión con que algunas industrias venezolanas se prepararon para mercados más amplios y para resistir la competencia exterior.

Los resultados anteriores deben ser matizados principalmente por dos argumentos: en primer lugar, la implementación de las medidas del gobierno de Carlos Andrés Pérez se vieron debilitadas por el Congreso de la República y por el rechazo de la población; y en segundo lugar, el periodo contemplado es muy pequeño para lograr grandes cambios en una estructura industrial, que normalmente lleva más años para ser modificada. De cualquier modo, puede notarse que no sucedió ningún cambio sustancial en la estructura de los mercados, al menos en cuanto ésta depende de la concentración industrial.

Puesto que el porcentaje de mercado ocupado por las mayores empresas, y el número de éstas, es relevante para la concentración en el sector industrial, incluimos sin mayor comentario el cuadro 10, que permite comparar en cada sector el porcentaje de industrias medianas superiores y grandes (más de 50 trabajadores) con su porcentaje de ventas sobre el total de cada rama, antes y después del proceso de apertura comercial:

CUADRO N°10
Grandes Empresas y su Participación de Mercado
(en porcentaje del total de cada sector)

Rama	Descripción	1987		1991	
		#emp	%ventas	#emp	%ventas
311	Productos Alimenticios	9	85	9	86
312	Productos Alimenticios n.e.p.	37	72	16	78
313	Bebidas	43	93	45	95
314	Tabaco	13	99	10	99
321	Textiles	35	88	34	92
322	Prendas de vestir excepto calzado	10	47	9	46
323	Cuero y pieles, excepto calzado y prendas de vestir	18	77	18	86
324	Calzado, excepto caucho vulcanizado o moldeado en plástico	11	50	12	30
331	Madera y sus productos excepto muebles	8	39	8	38
332	Muebles y accesorios	4	32	3	34
341	Papel y productos de papel	42	95	43	94
342	Imprentas, editoriales y conexas	11	66	10	67
351	Sustancias químicas industriales	40	90	44	89
352	Otros productos químicos	38	90	36	90

353	Refinerías de petróleo	46	98	54	100
354	Derivados de petróleo y carbón	14	57	38	72
355	Productos de caucho	21	91	21	96
356	Productos plásticos n.e.p.	25	72	25	73
361	Objetos de barro, loza y porcelana	31	95	29	93
362	Vidrio y productos de vidrio	25	84	34	90
369	Otros minerales no metálicos	16	79	14	77
371	Industrias básicas de hierro y acero	27	94	22	94
372	Industrias básicas de minerales no ferrosos	23	89	24	97
381	Productos metálicos, maquinaria y equipo	9	70	9	71
382	Construcción de maquinaria excepto eléctrica	25	78	23	81
383	Maquinarias y equipos eléctricos	35	86	33	90
384	Construcción de material de transporte	30	93	29	93
385	Equipo científico, de medida y control n.e.p	17	73	19	89
390	Otras industrias manufactureras	17	56	17	69

Fuente: Encuesta Industrial OCEI, años 1987 y 1991. Cálculos propios.

Notamos en el cuadro anterior que al pasar del año 1987 al año 1991 el número de empresas grandes que pertenecen a cada sector disminuye en 13 de los sectores, y además el porcentaje de ventas que maneja un reducido número de empresas se incrementa en ese mismo periodo en 18 de los sectores industriales, lo que significa que un número importante de sectores se concentran en pocas empresas grandes y la mayoría de éstas a su vez elevaron su poder de mercado suministrando un porcentaje mayor de las ventas totales. Por lo tanto la situación que se presentaba en el año 1987 se agrava aún más para el año 1991.

La teoría sostiene que donde un pequeño número de vendedores maneja una proporción sustancial de la producción de una industria, el reconocimiento de la mutua interdependencia resulta normalmente en un incremento de los precios sobre los de la competencia perfecta. Hemos pues de considerar ahora la relación entre concentración industrial e índice de Lerner.

b. Márgenes Precio – Costo.

Se recordará que el índice de Lerner sirve para medir el desempeño de una empresa en el mercado, y que se obtiene mediante la fórmula: $(\text{precio} - \text{costo marginal}) / \text{precio}$. El cuadro 11 muestra los índices por ramas industriales (tres dígitos) para el período 1988 y 1991. Es importante señalar que para la construcción de este índice, Pro-Competencia utilizó el valor bruto de la producción como variable aproximada del precio, y se utilizó el costo variable como un aproximación al costo. Ambas estadísticas se obtuvieron de las publicaciones de la OCEI. Esta simplificación de los costos puede causar cierta distorsión en los resultados por no considerar los costos financieros que en algunos casos son importantes. Aun así, el cuadro puede servir como un indicador de la tendencia del desempeño de los sectores.

En primer lugar, debe notarse la presencia de ocho sectores (bebidas, tabaco, refinerías de petróleo, barro, loza y porcelana, vidrio, minerales no metálicos, hierro y acero, y equipo científico) que poseen sostenidamente en el tiempo unos márgenes $(\text{precio} - \text{costo}) / \text{precio}$ elevados (0,4 o por encima). El promedio aritmético del índice de concentración HHI para estos sectores es en el año 1991 de 2901, mientras que para el mismo año ese índice es de 1822 para el conjunto del sector industrial, también en promedio aritmético (cfr. Cuadro 1). Tras la discusión de los

epígrafes anteriores, no debe parecer raro que los sectores con capacidad mayor que el promedio para obtener beneficios resulten más concentrados que el promedio.

La escasa relevancia sobre la estructuras de los mercados industriales de la política de apertura comercial desarrollada entre 1989 y 1991, puede notarse también si atendemos, en estos sectores especialmente rentables, a la diferencia en el índice de Lerner entre los años de 1988 y 1991. Sólo uno de ellos –bebidas- ve disminuir su margen de beneficios –en una cantidad por lo demás mínima, de 0,51 a 0,50-. Todos los demás incrementan su margen (precio-costo)/precio, esto es, ganan más proporcionalmente por unidad. Lo contrario de lo que cabría esperar si se hubiera desarrollado una competencia efectiva.

CUADRO N°11
Índice de Lerner

Rama	Descripción	1988	1991	91-88
311	Productos Alimenticios	0.29	0.22	0.05
312	Productos Alimenticios n.e.p.	0.19	0.22	0.03
313	Bebidas	0.21	0.50	-0.01
314	Tabaco	0.71	0.79	0.08
321	Textiles	0.26	0.30	0.04
322	Prendas de vestir excepto calzado	0.21	0.22	0.01
323	Cuero y pieles, excepto calzado y prendas de vestir	0.17	0.19	0.02
324	Calzado, excepto caucho vulcanizado o moldeado en plástico	0.21	0.25	0.04
331	Madera y sus productos, excepto muebles	0.27	0.26	-0.01
332	Muebles y accesorios	0.23	0.27	0.04
341	Papel y productos de papel	0.26	0.39	0.13
342	Imprentas, editoriales y conexas	0.15	0.07	-0.08
351	Sustancias químicas industriales	0.31	0.38	0.07
352	Otros productos químicos	0.29	0.35	0.06
353	Refinerías de petróleo	0.41	0.61	0.20
354	Derivados de petróleo y carbón	0.33	0.35	0.02
355	Productos de caucho	0.37	0.29	-0.08
356	Productos plásticos n.e.p.	0.29	0.27	-0.02
361	Objetos de barro, loza y porcelana	0.43	0.44	0.01
362	Vidrio y productos de vidrio	0.41	0.48	0.07
369	Otros minerales no metálicos	0.37	0.44	0.07
371	Industrias básicas de vidrio y acero	0.36	0.40	0.04
372	Industrias básicas de minerales no ferrosos	0.34	0.23	-0.11
381	Productos metálicos, maquinaria y equipo	0.24	0.21	-0.03
382	Construcción de maquinaria excepto eléctrica	0.26	0.20	-0.06
383	Maquinaria y equipos eléctricos	0.30	0.16	-0.14
384	Construcción de material de transporte	0.16	0.19	0.03
385	Equipo científico, de medida y control n.e.p.	0.26	0.40	0.14
390	Otras industrias manufactureras	0.29	0.27	-0.02

Fuente: Sistema de Indicaciones de la Industria SISTIND. Pro-competencia.

Al graficar uno contra otro los valores de los índices de concentración de mercado (HHI) y de margen precio-costo (Lerner) –Figs. 6 y 7-, observamos la relación que cabía esperar entre la estructura más o menos concentrada del mercado y el desempeño de los respectivos sectores industriales, aunque está lejos de tratarse de una correlación perfecta (coeficiente 0.64).

FIGURA N° 6
Índice de Lerner y el Índice Herfindalh-Hirshman.
Año 1988

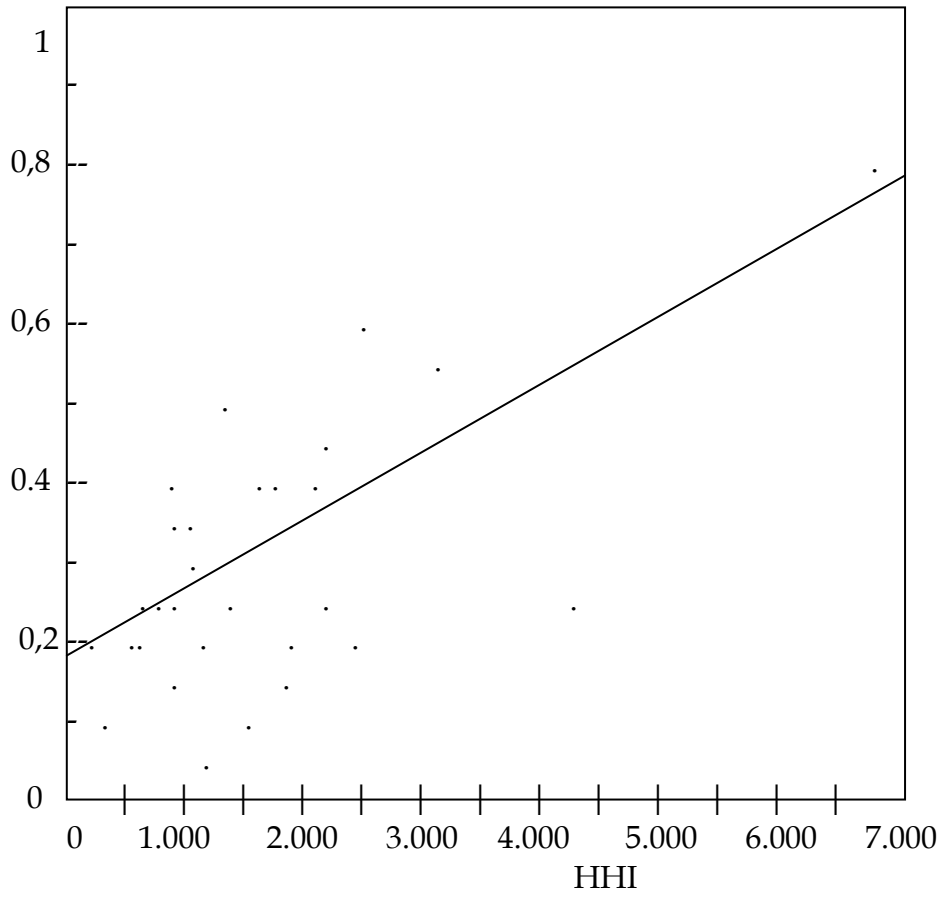
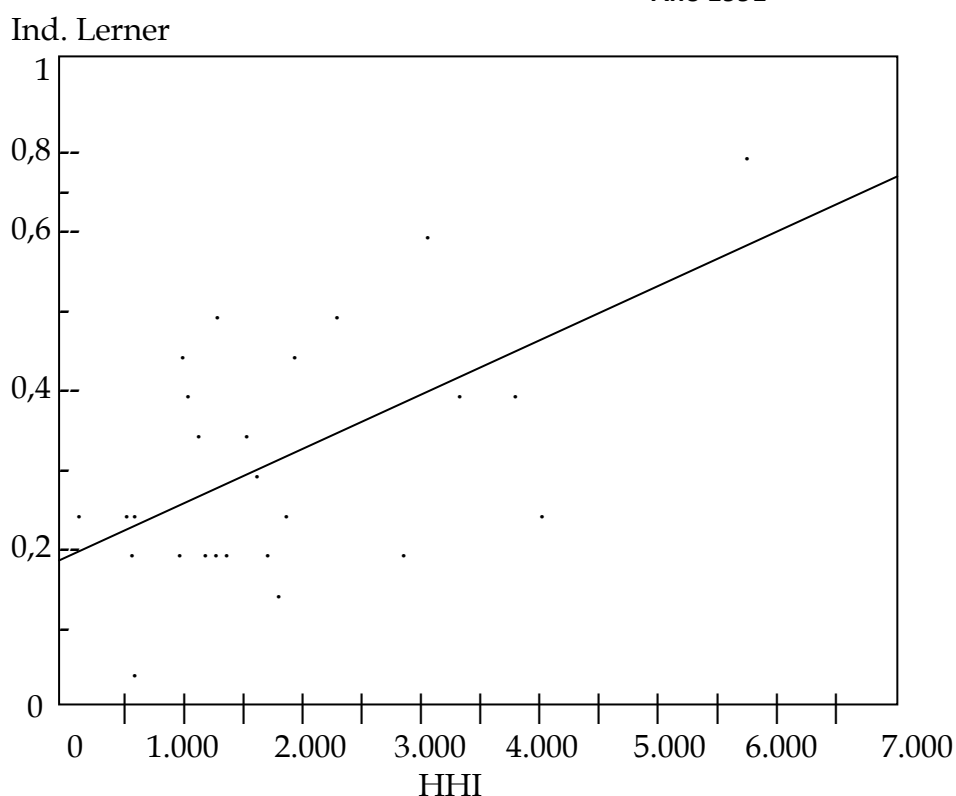


FIGURA N° 7
Índice de Lerner y el Índice Herfindalh-Hirshman.
Año 1991



c. Las importaciones y la estructura de mercado

En el cuadro 12 se tienen las respuestas que suministraron varios sectores industriales a la pregunta: “¿Durante 1992, cómo considera usted que ha afectado a la empresa la competencia de los productos importados?”, extraída del Boletín de Encuestas Cualitativas del Sector Industrial 1992, elaborado por la OCEI.

En él se observa que el sector que se siente menos afectado por las importaciones es el de alimentos, bebidas y tabaco: el 71,1% de las empresas pertenecientes a este sector responden que en nada les afectaron las importaciones. El sector que se sintió más afectado por la apertura comercial es de textiles y calzado: responden un 28,5% de las empresas que las importaciones les afectaron mucho. Si comparamos con los cuadros 9 y 11, encontraremos que alimentación, bebidas y tabaco son justamente sectores muy concentrados con altos índices (precio-costos)/precio en el caso de bebidas y tabaco. Por el contrario, textiles y calzados son sectores desconcentrados con índices de Lerner menores que el promedio.

Tenemos así que la apertura comercial ha sido más sentida por sectores en los que no era tan necesaria, porque el poder de mercado ya estaba suficientemente difuminado, mientras que sectores más concentrados la sufrieron menos. De nuevo, esto no es raro: justamente los sectores más concentrados tienen mayor poder de mercado, es decir, mayor capacidad de imponer barreras de entrada a nuevos competidores.

CUADRO N° 12
¿Durante 1992, cómo considera usted que ha afectado a la empresa la competencia de productos importados?

Respuesta	Total	Alim. Bebidas	Textiles	Madera	Papel	Sustanc. Quím.	Prod. Minerales	Metal. Básicas	Máquinas	Otras Manufact.
Nada	47,5	71,1	21	56	44,6	31,1	64,9	46,1	41,4	25
Poco	17,3	12	19,7	12,7	19,2	24,5	9,1	14	22,3	27,7
Apreciable	17,4	7,1	25,9	17,5	23,7	25,4	12	25,9	16,4	29,3
Mucho	14	7,1	28,5	10,8	9,3	14,3	7,2	10,6	15,8	18
Demasiado	2,7	0,3	4,7	3	2,6	2,4	3,4	3,4	4	0
Sin respuesta	1,1	2,4	0,2	0	0,6	2,3	3,4	0	0,1	0

Fuente: Encuesta cualitativa del sector industrial 1992, O.C.E.I.

d. Crecimiento del nivel de precios en la cadena de comercialización.

Los datos contenidos en los epígrafes anteriores se refieren a las industrias productoras de los respectivos bienes. Mucho más difícil es obtener datos sobre la estructura de mercado en el resto de la cadena de comercialización por la que los bienes llegan hasta sus consumidores finales: mayoristas y minoristas, cuando los hay. La comparación para algunos rubros de consumo masivo entre los índices de precios al productor industrial (IPP) y al mayorista (IPM) permite, sin embargo, extraer algunas conclusiones interesantes –cuadro 5-. Hemos tomado para este ejemplo de análisis tres sectores que emplean principalmente materia prima nacional, y en los que el aporte de la mano de obra es importante.

CUADRO N° 5
Alimentos

	IPP	IPM	IPM/IPP
1986	134,8	133,9	0,99
1987	165,0	165,8	1,00
1988	193,8	191,8	0,99
1989	363,8	387,6	1,07
1990	462,8	566,3	1,22
1991	574,0	704,2	1,23
1991/1988	2,96	3,67	

Tabacos

	IPP	IPM	IPM/IPP
1986	166,8	144,9	0,87
1987	192,4	175,6	0,91
1988	238,6	234,5	0,98
1989	430,8	394,9	0,92
1990	474,8	451,7	0,95
1991	693,4	679,5	0,98
1991/1988	2,91	2,90	

Continúa...

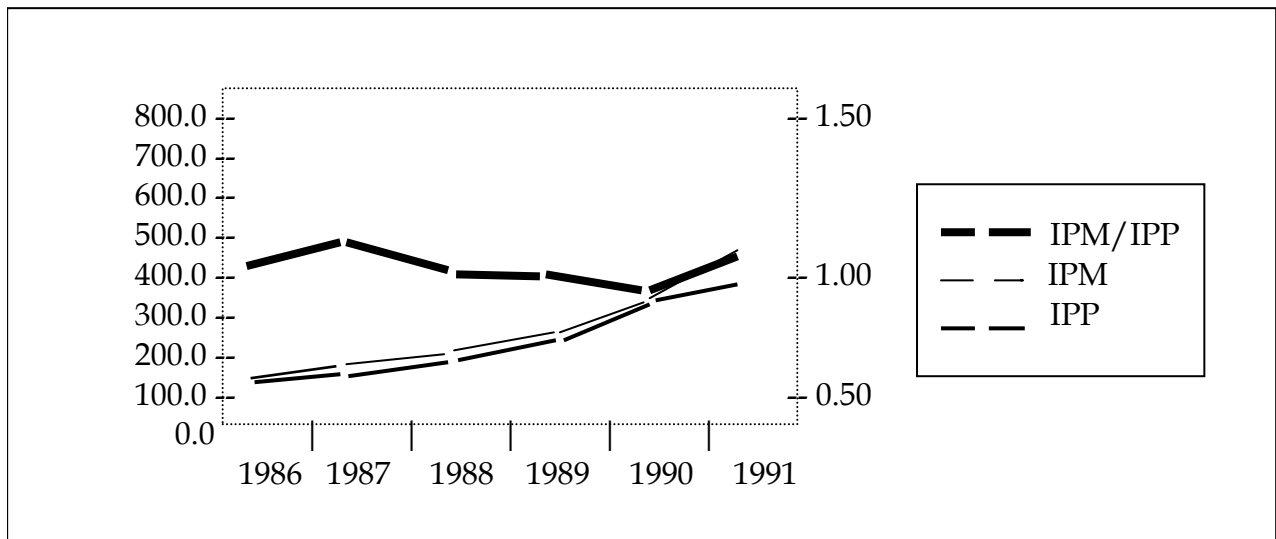
Calzado

	IPP	IPM	IPM/IPP
1986	116,7	126,1	1,08
1987	170,5	192,8	1,13
1988	227,7	240,9	1,06
1989	311,7	328,9	1,06
1990	390,3	395,0	1,01
1991	439,1	483,7	1,10
1991/1988	1,93	2,01	

Fuente: Informes Económicos del BCV. Cálculos propios.

Los tres sectores señalados presentan estructuras de mercado distintas, razón por la cual reaccionan de diversa manera a los cambios en la política comercial del Gobierno. El sector Calzado funciona en condiciones de fuerte competencia a todos los niveles, desde los fabricantes hasta los minoristas. Aunque antes de 1989 los zapatos tenían un PVP marcado, en la práctica se vendían siempre por debajo de ese precio –no regulado, por lo demás-. De esa forma el PVP resultaba una ficción, bajo la que operaba un mercado libre. Si graficamos las cifras del cuadro para este sector obtenemos la figura 8:

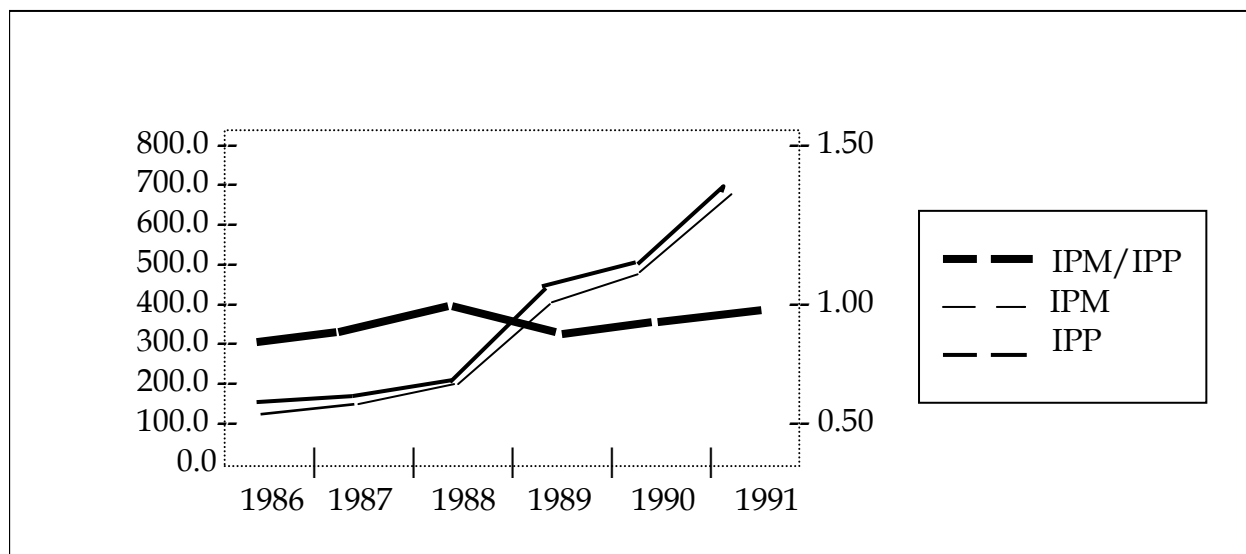
FIGURA N° 8
Calzado



Los precios a nivel de productor y a nivel de mayorista van creciendo a la par, seguramente siguiendo los costos de producción. De esa forma IPM/IPP se mantiene siempre cercano a 1, sin verse afectado especialmente por la apertura comercial de 1989. En el periodo 1988-1991, los precios se duplicaron en los dos niveles de la cadena de comercialización.

El sector Tabacos, por el contrario, se encontraba altamente concentrado, en manos de dos grandes empresas. En la práctica, y salvo por la competencia marginal del tabaco importado y de contrabando, el PVP funciona de hecho a lo largo de toda la cadena, de tal manera que comprar cigarrillos legales cuesta lo mismo en todos los lugares. No hay competencia ninguna, pero tampoco posibilidad de especulación por parte de los minoristas, porque todo el mundo conoce el PVP. Veamos gráficamente lo que ello supone, en la Fig.9:

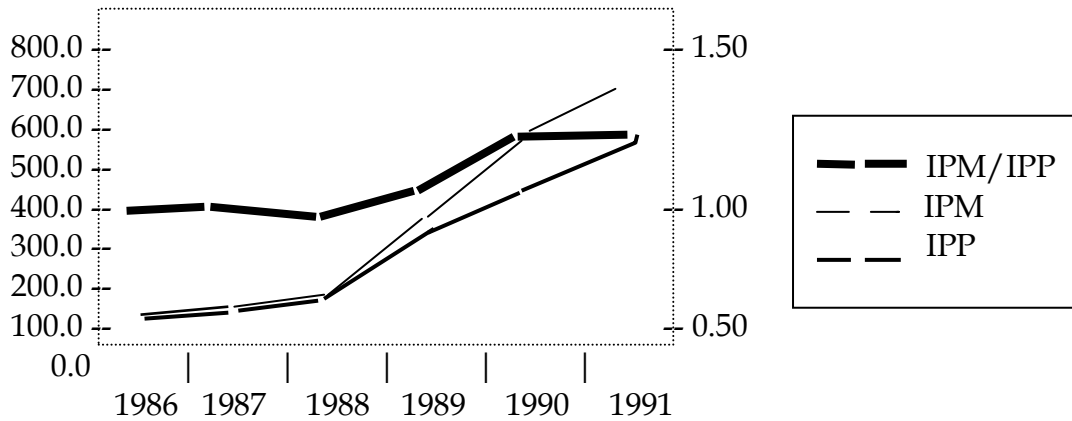
FIGURA N° 9
Tabaco



De nuevo, aquí encontramos que el precio al mayorista acompaña al precio al productor, de manera que IPM/IPP se mantiene en trono a 1, como ocurría con el calzado. Pero los precios ahora no se determinan por la competencia en el mercado sino por un acuerdo entre los dos grandes industriales, cuyos productos de semejante calidad “coinciden” curiosamente en el precio. La competencia tiene lugar únicamente a través de la publicidad. Esta estructura de mercado se refleja en el índice de precios: entre 1988 y 1991, casi se triplica. La falta de competencia la pagan los consumidores.

El tabaco es al fin algo de lo que puede intentarse prescindir. No es el mismo caso de los alimentos. En los productos alimenticios estuvo vigente el PVP hasta 1989. Al momento de eliminarlo, los voceros del Gobierno nos informaron que con ello habría competencia entre los fabricantes, entre los mayoristas y entre los minoristas, de tal manera que el resultado sería una desaceleración de la inflación en ese rubro. Veamos lo que ocurrió –Fig. 10-:

FIGURA N° 10
Alimentos



A partir del momento de la eliminación del PVP, el índice de precios de los mayoristas (IPM) se separa por arriba del índice de precios de los industriales (IPP), de tal manera que para 1990 el valor IPM/IPP es de 1,22. Dicho con otras palabras, los mayoristas elevan sus precios más que proporcionalmente al incremento de sus insumos, esto es, especulan en vez de competir. Pero tampoco los industriales compiten más entre sí. Por el contrario, el incremento del IPP entre 1988 y 1991 llega a 2,96 –más que el sector Tabaco, pese a la mayor concentración de éste- y el del IPM alcanza en el mismo periodo 3.67, con el “aporte” de la especulación de los mayoristas. No cabe atribuir el aumento al componente importado de los alimentos, cuyo peso e el IPM que elabora el BCV no llega al 2% del total del sector¹⁴. La liberación del PVP produce así justamente el efecto contrario al que se perseguía: aprovechando las “manos libres” que el Gobierno deja, la incapacidad organizativa de los consumidores y lo imprescindible de los alimentos, los precios suben más deprisa en ese rubro que en los demás (salvo la industria de bebidas, una más prescindible, pero altamente concentrada). La impresión de la gente de estar siendo exprimida por quienes tienen poder –poder de mercado- no es incorrecta.

3.6 El Empresariado Nacional

Muchos círculos de empresarios, y en particular Fedecámaras, han manifestado su opinión sobre la importancia para el país de la liberación de los precios, la eliminación de la mayoría de los controles gubernamentales, y la aplicación de una economía de mercado. Explican la ventaja de mercados más competitivos que permitan mejores precios para los consumidores, mayor calidad y variedad de los productos. En contraposición, exponen las limitaciones de una economía controlada por el Estado, donde existen la permisología, licencias, controles de precios, etc. Respecto a los controles, manifiestan la inconveniencia de que el nivel de precios sea establecido no por el consumidor de los productos

¹⁴ BCV, Anuario de Estadísticas, Precios y Mercado Laboral. Caracas, 1986, pp. 95-100.

dentro del libre juego de la oferta y la demanda, sino por un funcionario público que no tiene capacidad para armonizar realmente los complejos deseos de la población con las iniciativas de los inversionistas.

Con ello los empresarios establecidos parecen contradecir sus intereses, persiguiendo una situación de competencia que les dejaría sin beneficios extraordinarios. Debería serles fácil “convencer” a un solo funcionario acerca del precio adecuado para su producto que a miles de consumidores. Además, normalmente los controles establecen precios a nivel de los más ineficientes, con lo cual se garantizan importantes ganancias para los eficientes. ¿Cuál es entonces la clave del misterio del empresario liberal-altruista? ¿Por qué claman por la liberalización de la economía sin dejar de pedir ciertas protecciones y estímulos?

Parte de la respuesta a esta interrogante se encuentra en los cuadros anteriormente explicados: nuestros sectores industriales están concentrados y se ven poco afectados por las importaciones de productos, mientras que la desaparición de la acción controladora del Estado les deja las manos libres para mantener o subir los precios a niveles convenientes para ellos. Los cuadros 7 y 8, presentados arriba, muestran la matizada postura del empresariado frente al plan liberalizador: en algunos aspectos de la actividad económica querían menos Estado, y en otros más.

A la vez, los consumidores, a quienes se prometió menores precios y mayor calidad, no vieron en realidad tan positivos efectos durante los tres años de duración del programa. Seguramente por ello la mayoría, que iban a ser los grandes beneficiados de la liberalización “a costillas” del empresario nacional, aplaudió el regreso de los controles gubernamentales.

3.7 Relación entre los Índices de Concentración Industrial y el Beneficio

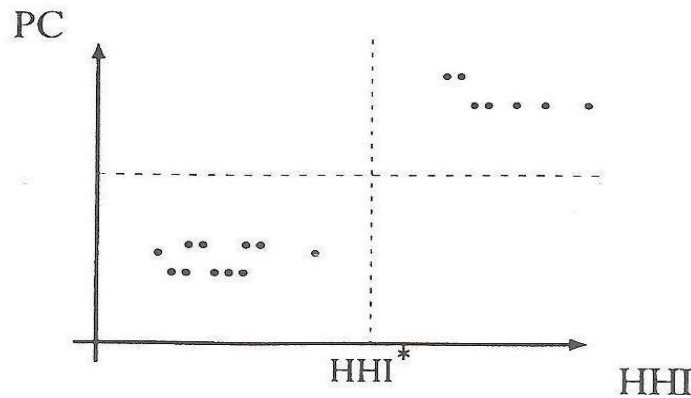
3.7.1. Algunos trabajos empíricos

Existe un número importante de investigaciones que estudian la concentración industrial y su relación con la fijación de los precios, la razón precio-costos y las tasas de utilidad. Con respecto a la fijación de los precios, se sostiene la hipótesis de que los precios en las industrias concentradas tienden a ser más altos, y que por lo tanto, la tasa de retorno de las empresas en las industrias concentradas es más alta¹⁵.

Para los efectos de este trabajo, es relevante lo propuesto por Bain (1951) acerca de que para obtener una fuerte correlación entre los datos de concentración y beneficio, se debe considerar la existencia de un punto crítico del índice de concentración a partir del cual crecen abruptamente los beneficios. Por ese motivo, se llega a hablar de funciones dicotómicas, aunque en realidad es más preciso mencionar la existencia de cambio estructural en la función, como la que se presenta en la figura N° 11.

¹⁵ Phillips, L. *Effects of Industrial Concentration*. North Publishing Co., 1971.

FIGURA N° 11
Relación del Margen Precio - Costo y el Índice de
Herfindalh - Hirshman para sectores muy concentrados
y poco concentrados



En este sentido, los resultados empíricos precisan ser leídos con cierta cautela antes de establecer conclusiones. Aunque la Teoría de Precios predice que las tasas de retorno del capital invertido pueden ser más altas que el promedio en aquellas industrias donde la producción está concentrada en un número reducido de empresas, la palabra “pueden” indica una condición necesaria pero no suficiente; cabe también la influencia de otros factores como las barreras de entrada, por ejemplo. A pesar de lo anterior, varios estudios prueban que existe una relación positiva entre el grado de concentración y los beneficios.

El problema no es la concentración en sí, sino que la concentración permita la existencia de conductas anticompetitivas. La concentración industrial no necesariamente reduce el bienestar económico; particularmente puede resultar beneficiosa donde sean importantes las economías de escala para el desempeño de algunos sectores.

Como hemos señalado, aquí estamos utilizando el índice de Lerner o margen precio- costo (IL) como variable aproximada para explicar el beneficio y el índice de Herfindalh-Hirshman (HHI) para medir la concentración industrial en cada uno de los sectores. El enfoque que usamos es el de J. Bain¹⁶, y más recientemente J. Meehan y T. Duchesneau¹⁷, quienes también sostienen la existencia de una relación diferente entre el beneficio y la concentración según sea ésta alta o baja. La relación entre la rentabilidad y el grado de desconcentración industrial podría no ser continua, por la existencia de un nivel crítico de concentración, punto desde el cual la tasa de beneficio sería mayor. En otras palabras, el

¹⁶ Bain, Joe, “Relation of Profit Rate to Industry Concentration, American Manufacturing, 1936 - 1940”, *The Quarterly Journal of Economics* (August 1951), pp.293-324.

¹⁷ Meehan, James and Duchesneau, Thomas, “The Critical Level of Concentra-tion: An Empirical Analysis”, *Journal of Industrial Economics*. Sept. 1973, pp. 21-30.

modelo presentaría cambios estructurales en cuanto a la relación entre las variables, ya que la relación se hace más fuerte. Por lo tanto, nuestro modelo divide los datos en dos grupos: uno con los sectores industriales altamente concentrados (m), y otro con los sectores poco concentrados (n).

$$IL1 = \beta_0 + \beta_1 HHI \quad \text{para los (m + n) sectores industriales.} \quad (1)$$

$$IL2 = \beta_{0m} + \beta_{1m} HHI \quad \text{para los (m) sectores industriales muy concentrados.} \quad (2)$$

$$IL3 = \beta_{0n} + \beta_{1n} HHI \quad \text{para los (n) sectores industriales poco concentrados.} \quad (3)$$

Estos casos son posibles desde el punto de vista teórico, ya que sugieren que la capacidad de colusión para maximizar los beneficios conjuntamente depende del número de empresas grandes y de sus participaciones de mercado, y que en una situación de concentración más baja que la del punto crítico esta situación no puede ser alcanzada¹⁸.

3.7.2. El caso venezolano

En otro trabajo hicimos las correspondientes estimaciones de los diferentes parámetros β de las ecuaciones anteriores para los sectores industriales venezolanos en 1988 y en 1991. El detalle yécnico del cálculo econométrico puede consultarse allí; escapa a un texto dirigido al público general como éste.

Nuestras conclusiones son las siguientes: Tanto en 1988 como en 1991 se advierte una correlación positiva entre la concentración industrial (HHI) y el margen precio-costo (IL). Esa correlación es mayor en el caso de las industrias más concentradas, y en esos sectores particularmente, mayor en 1991 que en 1988. Con ello se corrobora la hipótesis del mayor grado de asociación entre el margen precio-costo y el índice de concentración industrial en estos sectores. Sorprendentemente, parece que la liberación registrada a partir del año 1989 lo que hizo fue acentuar más la relación que ya existía entre el beneficio y la concentración industrial, en los sectores más concentrados.

Cabría suponer que las importaciones afectarían negativamente al margen precio-costo, debido a que significan una mayor competencia para los sectores industriales nacionales, que verán en cierta forma mermados sus beneficios. Por otro lado, las exportaciones se relacionan positivamente con el margen precio-costo, ya que permitirán aumentar los beneficios en los sectores. Pero cuando se incluyen las variables de importaciones e exportaciones en las ecuaciones de 1991, ya realizada la apertura comercial, ocurre que resultan no significativas para ese año, no contribuyen a explicar los niveles del margen precio-costo. Por lo tanto el proceso de la apertura comercial no estimuló suficientemente los movimientos de nuestra balanza comercial manufacturera como para incidir en los niveles del beneficio industrial. Esto es consistente con lo expuesto por los industriales en los cuadros N° 4 y N° 7, donde sostienen que no se sintieron muy afectados por la competencia extranjera y donde exponen que el tipo

¹⁸ Para mayor referencia empírica consultar a Jacquemin, Alex. *Op cit.* p. 240.

de cambio es uno de los elementos que más inducen a la exportación (recuérdese que ese período había una sobrevaluación de la moneda).

Con base en el modelo anterior, y considerando los índices de Herfindahl-Hirshman para 1988 y 1991, encontramos en el caso venezolano una alta concentración industrial, que aleja a la mayoría de los sectores industriales de situaciones de mercado cercanas a la competencia perfecta. Sólo se ve matizado este aspecto en sectores intensivos en mano de obra, o donde se requieren inversiones iniciales relativamente bajas.

En el periodo que va de 1988 al año 1991 el número de empresas grandes que pertenecen a cada sector disminuyó en 13 de los sectores, y además el porcentaje de ventas que maneja un reducido número de empresas se incrementó en ese periodo en 18 de los sectores industriales, lo que significa que un número importante de sectores están compuestos por pocas empresas y la mayoría de éstas a su vez elevaron su poder de mercado suministrando un porcentaje mayor de las ventas totales, por lo que se puede concluir que el problema de la concentración industrial en este aspecto se agravó aún más al pasar del año 1988 al año 1991.

En realidad, la estructura de las diferentes industrias difícilmente podía variar en un plazo tan corto desde la aplicación del paquete económico de 1989. Los cambios más relevantes a este respecto fueron las fusiones, en algunos casos objetadas por Pro-competencia, que tendían a concentrar más aún determinadas industrias, posiblemente en previsión estratégica de la disposición de mercados mayores en los que operar (por razón de las políticas de integración regional) y de mayor competencia en el mercado interno (por razón de las políticas de apertura comercial).

Lo que teóricamente hubiera debido seguirse de la apertura comercial, que facilitaba la competencia de las importaciones con la industria nacional en un contexto de sobrevaluación de la moneda nacional, era una modificación a la baja de la relación entre el margen precio - costo (medido por el índice de Lerner) y el grado de concentración industrial (medido por el HHI, calculado por relación a la producción nacional). De hecho, sin embargo, la apertura comercial experimentada fue más sentida por los sectores en los que no era necesaria, porque el poder del mercado estaba suficientemente difuminado, mientras que los sectores más concentrados sufrieron menos.

Si la política de apertura comercial, tal como realmente se implementó, no condujo a incrementar efectivamente la competencia en el mercado interno sino que observamos por el contrario un incremento de la correlación entre margen precio-costos y concentración industrial entre 1988 y 1991, en un contexto de concentración industrial suavemente creciente, entonces los beneficios estructurales sobre la economía esperados del programa económico de 1989 pueden ser puestos en duda. La liberación de precios, en un marco estructural así, conducirá a mejorar las posiciones de los oligopolios ya presentes en el mercado, otorgándoles más poder sobre los consumidores, como tuvimos ocasión de comprobar al examinar la evolución de los índices de precios al productor y al consumidor.

Moisés Naím, uno de los artífices del programa macroeconómico del segundo gobierno Pérez, notó más tarde que en sucesivos intentos de reforma estructural de nuestra economía que persigan su

configuración a partir de mercados competitivos, será necesario atender simultáneamente a todos los requisitos para que tales mercados puedan desarrollarse desde un punto de partida predominantemente oligopólico como el nuestro. Esto exigirá una vigorosa acción estatal para la promoción de la competencia, y transitoriamente, también para el control de los monopolios y oligopolios mientras persistan, además debe fortalecer y mejorar el marco institucional que rodea al mercado. Ignorar esto en el panorama industrial venezolano, a algunos de cuyos aspectos relevantes nos hemos aproximado, puede tener como resultado económico el opuesto del que se pretendía, y como consecuencia segunda, conmociones políticas y sociales que amenacen la estabilidad misma del sistema, lo que de hecho ocurrió a partir ya desde 1989.

Capítulo 4. El neoliberalismo

4.1. La ideología neoliberal

a. El mercado es una realidad histórica

La actividad mercantil como modo de intercambio económico entre las personas y las comunidades es casi tan antigua como la cultura humana. Desde siempre han ocurrido contactos pacíficos en que unos intentaban trocar con otros los respectivos excedentes de producción, esto es, aquellos productos de su actividad económica que no iban a consumir. Incluso en la Antigüedad algunos pueblos, como los fenicios, se especializaron en el comercio. Fueron pueblos de mercaderes, en vez de serlo de agricultores o de guerreros.

Durante la mayor parte de la historia de la humanidad, sin embargo, el mercado no fue el modo más importante de procurarse lo que cada cual necesitaba. Por el contrario, predominaron otros tres: la producción para el propio consumo, el arrebato violento de los bienes de otros, y la donación estructurada según la jerarquía social. Imaginemos una comarca típica de la Alta Edad Media europea -siglo XI, por ejemplo-. Los campesinos viven del producto de la tierra, que procesan en sus mismas familias para proveerse de algunos bienes manufacturados elementales, como la vivienda, ciertas herramientas o la ropa. La mayoría de sus necesidades las cubren con su propia producción. Además han de dar parte del producto al señor feudal del que dependen, y en calidad de diezmos a la Iglesia. Así que, por razón de su jerarquía social, tampoco los señores y los clérigos necesitan en gran medida del mercado para satisfacer sus necesidades. Por último, si el señor es lo bastante ambicioso o la cosecha resulta muy mala, siempre cabe la posibilidad de ir a la guerra contra otra comarca vecina para arrebatarles lo que tengan. Tampoco ésta es una relación mercantil.

Desde luego, aun en el feudo típico medieval algo hay de mercado: el señor no se come todo el grano que le entregan los vasallos, sino que tal vez vende parte de él para pagar las sedas con que adorna a su corte. Además, algunos artesanos del pueblo -herreros, curtidores, carpinteros- trabajan para vender el día de la feria su producto a los campesinos y a los señores. Estas personas dependen mucho más del mercado para su prosperidad económica que los demás, porque se han especializado en producir un tipo concreto de bienes, y para obtener el resto de lo que necesitan han de intercambiar su producción.

Con el paso del tiempo, la importancia social de éste último modo de vida fue creciendo. Ya en la Alta Edad Media -siglos XIII, XIV y XV-, los artesanos y comerciantes que viven en las ciudades o «burgos» forman un grupo social importante -los «burgueses»- cuya vida se articula en torno al mercado. La mejora en las comunicaciones favorece la extensión del comercio y la aparición de redes financieras, que constituyen cada vez una parte mayor de la actividad económica. Desde el punto de vista político, el momento más significativo de este proceso es quizás la Revolución Francesa -finales del siglo XVIII-, cuando en Francia los burgueses desplazan del poder del Estado a los dueños de la tierra, los señores feudales. Desde el punto de vista económico, una revolución paralela viene ocurriendo en otras zonas de Europa desde siglos antes: las ciudades italianas son, ya hacia el año 1400, repúblicas de mercaderes. Lo mismo ocurre con Holanda desde su independencia doscientos años más tarde, y también como

proceso continuo en Inglaterra desde el siglo XVI hasta el XIX. En todos estos casos, la posesión de la tierra y la jerarquía social feudal van siendo cada vez menos importantes como fuentes de riqueza y poder, mientras que el comercio, las finanzas y desde el siglo XVIII también la industria, ganan terreno. A mediados del siglo XIX, el proceso se ha completado en la mayor parte de Europa Occidental y en los Estados Unidos. Hoy en día prácticamente todos los adultos vivimos de vender algo (nuestros productos o nuestro trabajo) para comprar incluso los bienes más básicos que necesitamos. La nuestra es una sociedad de mercado.

b. El neoliberalismo es una ideología

En 1776, finales del siglo XVIII, Adam Smith, filósofo y economista británico pone al mismo tiempo las bases teóricas de la ciencia económica y las bases ideológicas del liberalismo en su libro 'La riqueza de las naciones'. Tanto la obra de Adam Smith como la realidad política nacida de la Revolución Francesa, que pronto se extenderá por toda Europa y América, apuntan a eliminar todas las trabas que pudieran ponerse al libre comercio, sea desde el poder feudal, sea desde el Estado. El mercado ya no es sólo una realidad creciente, sino que es tenido también por una realidad deseable. Este matiz debe ser tenido cuidadosamente en cuenta: no es lo mismo constatar que algo ocurre que proponer que debe seguir ocurriendo en la mayor medida posible. Una cosa es la realidad y otra la ideología que se teje en torno a esa realidad, una cosa es el mercado, y otra el liberalismo.

Desde entonces acá, la realidad y la ideología en torno al mercado han seguido caminos históricos distintos. Por una parte, el mercado como modo de intercambio económico ha ganado aún más importancia, hasta tal punto que todos estamos inmersos en él: vendemos nuestro trabajo, y con lo que obtenemos compramos las cosas que necesitamos para vivir. Además, tal vez invertimos nuestros ahorros directa o indirectamente -a través de los bancos, por ejemplo- para producir bienes y servicios que colocar con beneficios, o compramos para vender luego más caro.

Por otra parte, ciertos efectos negativos del libre mercado hicieron aparecer pronto nuevas propuestas ideológicas partidarias de poner límite a su expansión, de tal manera que la sociedad pueda controlar al mercado a través del Estado. Ejemplos de esas ideologías opuestas al liberalismo son el marxismo, la socialdemocracia y el socialcristianismo. Sobre todo a partir de la Revolución Rusa (1917) y del gran derrumbe de los mercados en 1929, estas ideologías ganaron espacio político y controlaron el gobierno de muchos países. En Venezuela desde 1958 hasta 1989 se sucedieron gobiernos de ideología -al menos teóricamente- socialdemócrata y socialcristiana, manteniendo fuerza variable los partidos comunistas y socialistas, y muy poca los grupos liberales.

En 1989 ocurrió un extraño fenómeno político: Carlos Andrés Pérez, que en su primer periodo presidencial (1974-1979) había demostrado ser un político populista de línea socialdemócrata, y que era presentado como candidato presidencial en 1988 por Acción Democrática, partido en efecto populista-socialdemócrata, nombró un gabinete económico de jóvenes economistas liberales y les encargó la reforma a fondo del sistema económico venezolano (el Gran Viraje). Este intento no es en sí mismo extraño: Por una parte, la crisis generada por la caída de los precios del petróleo, la deuda externa, la

corrupción administrativa y la creciente ineficiencia del Estado, hacía razonable pensar en un papel mayor para el mercado en nuestra economía. El Estado populista, en esas condiciones, había llegado a hacerse insostenible. Por otra parte, el neoliberalismo estaba de moda y era activamente promovido por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, dos instituciones del sistema de Naciones Unidas con gran influencia sobre las economías endeudadas del Tercer Mundo en esa época. Lo extraño fue que la población votara populismo socialdemócrata y recibiera en su lugar neoliberalismo. La reacción popular no fue buena, obviamente. Pero, ¿qué es el neoliberalismo?

El neoliberalismo consiste en una reelaboración de la ideología liberal, realizada principalmente por autores centroeuropeos y estadounidenses a lo largo del siglo XX. Desde finales de los años 70, los gobiernos de Margaret Thatcher en Gran Bretaña y Ronald Reagan en Estados Unidos desarrollaron programas neoliberales. Como ideología fue ganando terreno conforme en los '80 se manifestaron las limitaciones de la intervención del Estado en la economía. Particularmente en América Latina, la crisis de la deuda externa forzó a muchos países a aceptar políticas neoliberales, que fueron puestas como condición por los técnicos del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial para conceder los créditos que permitirían renegociar la deuda.

En los epígrafes que siguen se tratará de explicar sucintamente la propuesta ideológica neoliberal, tanto en sus principales aspectos filosóficos como en los más propiamente económicos. Ha de tenerse en cuenta que dentro de lo que se conoce como "neoliberalismo" hay importantes diferencias de matiz y de enfoque, de tal forma que aquí atenderemos sólo a aquellos rasgos fundamentales que son en general compartidos por todos los neoliberales.

4.2. La concepción neoliberal del hombre y de la sociedad

a. Autodeterminación del individuo, por encima de la comunidad

Los rasgos del hombre que más se aprecian en el neoliberalismo son: 1) la razón instrumental, con la que intentamos conocer cuál será el mejor medio para obtener cualquier fin que nos propongamos; 2) la libertad individual, que es la capacidad de cada persona para autodeterminarse, esto es, para elegir sus fines en la vida y perseguirlos. A diferencia de lo que sostenían sus antecesores del siglo XVIII, los neoliberales no creen que haya algo así como una "naturaleza humana" normativa, que permita distinguir lo bueno de lo malo para todos los hombres y establecer un camino común para la felicidad. Por el contrario, piensan que la búsqueda de la felicidad es asunto de cada uno, que no debe establecerse en común más que sobre la base de acuerdos completamente libres de los individuos. La comunidad en la búsqueda de la felicidad no tendrá más alcance ni más extensión que la de esos acuerdos o pactos interindividuales. Así, nadie puede pretender que, puesto que sus creencias religiosas o morales son las que hacen verdaderamente feliz al hombre, algún poder debe cuidar de que todos vivan conforme a ellas. Por el contrario, el liberal propondrá sus convicciones y tratará de convencer a otros de que se asocien con él, pero siempre respetando a los que piensen y actúen de manera diversa. La tolerancia más amplia es un valor fundamental para los liberales. Como vemos, un rasgo filosófico importante del neoliberalismo es la predominancia del individuo sobre la comunidad, asunto del que hablaremos luego más.

b. Libertad formal, por encima de la material

La palabra "liberal" deriva etimológicamente de "libertad". El neoliberalismo es una filosofía de la libertad individual, entendida de un modo muy concreto. Cuando hablamos de "libertad" pensamos inmediatamente en lo que podemos hacer, pero ocurre que para poder hacer algo son precisas dos condiciones: 1) que nadie nos lo impida, y 2) que contemos con los medios precisos para hacerlo. La libertad sólo tiene sentido dentro de un abanico de posibilidades reales: nadie me impide comprar un hermoso carro de lujo importado, pero si no tengo el dinero preciso, no soy realmente libre de hacerlo. Y a la inversa, si tuviese el dinero pero estuviera prohibida la importación de carros, tampoco sería libre para adquirirlo. Al sentido de la libertad en cuanto "no prohibición o impedimento" es a lo que se llama "libertad formal", mientras que el otro sentido de contar con los medios precisos es designado como "libertad material".

Pues bien, el neoliberalismo propone que la sociedad debe organizarse de tal manera que garantice a cada individuo la máxima libertad formal, y considera que ello es incompatible con garantías amplias de libertad material para todos. Los medios que cada cual necesite para sus proyectos personales, con los que aspira a ser feliz, no le pueden ser garantizados por la sociedad, porque hacerlo supondría disminuir la libertad formal de otros. Por ejemplo, si se regula el precio del pan, tal vez se garantice la libertad material de muchos para comprarlo, pero queda dañada la libertad formal de cada productor de pan de fijar los precios de su producción. Esta última libertad no debe tener más límite, según los liberales, que la libertad de los compradores de aceptar el precio o ir a comprar a otro sitio más barato. Dicho con otras palabras, el precio del pan sólo debe ser regulado por la ley de la oferta y la demanda, que es el resultado espontáneo, no decidido por el Estado, de las libertades formales de compradores y vendedores. Si ese precio resulta inaccesible para algunos, éstos habrán de esforzarse en ganar más dinero. La libertad material queda al esfuerzo, el ingenio y la suerte de cada cual. En el neoliberalismo predomina, pues, la libertad formal sobre la material.

c. El contrato como modelo de vida política

El ideal neoliberal de vida es la búsqueda personal de la felicidad a través de opciones y decisiones individuales. Lógicamente, los hombres nacemos en sociedad y necesitamos colaboración de los demás para casi cualquier objetivo que nos propongamos. Esa colaboración se brinda originalmente en la familia, pero pronto necesitamos también participar en algún tipo de vida social más allá del ámbito familiar. De una manera consistente con su individualismo, los liberales proponen como clave de esa vida social al contrato.

El contrato es el resultado del acuerdo entre las libertades soberanas de los individuos que participan en él. Todos ellos se comprometen con los demás a determinadas conductas, de resultados de lo cual esperan beneficios para todos -porque, como es lógico, quien no pensara salir beneficiado no participaría-. La organización política de la sociedad se articula, según los liberales, en torno a un cierto "contrato social" por el que los ciudadanos ceden parte de su autodeterminación para fundar instituciones -como la Ley- que posibilitan la convivencia. Esa convivencia, a su vez, es la base para una vida más libre y para un

intercambio más fluido de colaboración entre las personas. Por ejemplo, el acuerdo entre los ciudadanos permite cobrar los impuestos -una institución social- con los que un ministerio -otra institución- construye una carretera. El resultado viene a ser que gracias a que todos renunciamos a gastar a nuestro antojo lo que pagamos en impuestos, a todos se nos facilita desplazarnos entre las ciudades que une la carretera. De la misma manera las libertades formales, como la de manifestación, expresión, huelga, etc, vienen posibilitadas por el acuerdo entre todos de no usar la violencia contra quien se opone a los proyectos de otro, por ejemplo contra quien expresa opiniones contrarias a la nuestra en la prensa. La renuncia a la posibilidad individual de usar la violencia es la base sobre la que se edifican las libertades de todos.

Aunque venga fundado por un "pacto social", los neoliberales sienten hondo recelo hacia el Estado. Dan la siguiente razón: las instituciones del Estado poseen un poder coercitivo sobre todos los ciudadanos que, aunque originalmente fuera otorgado por los mismos ciudadanos, tienta a quien lo controla a emplearlo contra la libertad de ellos. Es fácil que determinados grupos políticos y burocráticos se enquisten en el aparato del Estado y desde él promuevan no la libertad de todos, sino su propio interés económico o su ansia de poder. Por ello, piensan los liberales, incluso políticamente conviene que el Estado sea lo más pequeño posible, y limite sus funciones a garantizar las libertades formales: la seguridad y la justicia son las funciones fundamentales de este Estado mínimo. Como señalamos arriba, el Estado debe ocuparse poco de las libertades materiales -la igualdad de oportunidades, por ejemplo- limitando quizás su intervención en este campo a lo estrictamente preciso para evitar que la desigualdad degenera en inseguridad pública.

d. El mercado como modelo de vida económica

La mayoría de los proyectos personales requieren de la colaboración material de los demás. Lo notamos en el hecho de que continuamente empleamos bienes y servicios que han producido otros, desde la comida hasta la ropa, la educación o la electricidad. Fundamentalmente hay tres modos lícitos de obtener esa colaboración en nuestra sociedad: 1) apelando a la generosidad de los demás, como hace el hijo con sus padres o el mendigo con los viandantes; 2) por vía del Estado, que toma como impuestos parte del patrimonio de los que tienen y lo redistribuye, por ejemplo suministrando educación gratuita o asistencia social; 3) ofreciendo en el mercado bienes o dinero para intercambiarlo por el dinero o los bienes de otras personas. En este último caso se entabla entre las personas un contrato, es decir, un compromiso mutuo de entregarse aquellas posesiones que desean intercambiar, según unos plazos y con unas garantías determinadas.

Los tres modos de colaboración coexisten en todas las sociedades modernas, esto es una realidad. El primero predomina dentro de la familia e incluso entre amigos, o a través de organizaciones como iglesias y ONG, pero es menos importante entre personas que no se conocen. Los otros dos modos plantean un problema ideológico grave: ¿en qué medida debe la actividad económica canalizarse a través del Estado, y en qué medida dejarse al acuerdo espontáneo de las personas en el mercado? La opción entre una posibilidad y otra no es sólo asunto de gustos. En general, se reconoce que el mercado libre y competitivo es más eficiente para estimular la producción, porque el beneficio de cada cual

depende exclusivamente de su propio desempeño en la competencia, así que deberá esforzarse al máximo para tener éxito. Por otra parte, el mercado presenta serios problemas a la hora de distribuir el producto en la sociedad: favorece especialmente a los que ya tienen un buen punto de partida, de tal manera que éstos cuentan con mayores posibilidades en la competencia. Si ganan, quedan en un punto de partida todavía mejor para la siguiente competencia, con lo cual la brecha entre los que empezaron bien en un momento dado y los que empezaron peor se va agrandando y crece la desigualdad.

Pensemos por ejemplo en qué ocurriría si la educación superior quedara completamente al libre mercado. Las mejores universidades serían seguramente también las más caras, por dos razones: en primer lugar, porque tendrían los costos más altos en instalaciones, profesores, etc, para ser las mejores; en segundo, porque la demanda de ingreso en ellas sería mayor, y eso permitiría subir los precios, de tal manera que las plazas disponibles se cubrieran con los aspirantes que pudieran pagar más y el beneficio para el propietario de la universidad fuera mayor. Lógicamente, así sólo los adinerados podrían entrar en las mejores universidades, saldrían de ellas mejor preparados que los que fueron a otras o a ninguna, y obtendrían mayores ingresos en el mercado laboral por su preparación. Estos ingresos más altos garantizarían a su vez que sus hijos sigan teniendo la mejor universidad disponible. Más aún, si hay un fuerte desempleo profesional, quedarán sin trabajo seguramente muchos de los de peor preparación, que tal vez no puedan pagar ya a sus hijos ni siquiera la educación que ellos mismos recibieron. Precisamente porque este proceso de desigualdad progresiva puede ocurrir, es común que las sociedades no dejen a la educación enteramente en manos del libre mercado, sino que intenten hacer de ella un factor de igualdad social a través de acciones del Estado -subsidios, educación pública- y en menor medida privadas -becas, créditos-.

Pues bien, los neoliberales piensan que ha de dejarse la mayor parte posible de la economía en manos del mercado libre, lo que supone preferir una alta producción a una distribución igualitaria. Suponen que a la larga un incremento grande de la producción enriquecerá a todos, aunque sea en forma muy desigual, más que el esfuerzo redistributivo del Estado. La idea liberal de la vida económica distingue un ámbito privado de otro social. En el privado -la familia, los amigos, las asociaciones voluntarias- tal vez se dan numerosas relaciones de donación gratuita, aunque algunos autores piensan que esas relaciones siguen también la lógica del mercado. El ámbito social, sin embargo, debe consistir principalmente en un mercado libre en que cada cual obtiene de los demás sólo la colaboración que es capaz de "comprar". Las necesidades de cada persona no son reconocidas socialmente, puesto que el mercado no entiende de necesidades sino de demandas, esto es, del deseo de poseer algo acompañado de la capacidad de adquirirlo. Los "derechos sociales" que la mayoría de las constituciones recogen -alimentación, trabajo, vivienda, salud, educación- quedan, en su opinión, al desempeño de cada individuo en el mercado y no deben ser garantizados por la sociedad a través del Estado. Los únicos derechos en este área, según los neoliberales, son las "garantías económicas" según las cuales todos tienen la posibilidad de entrar sin trabas en el mercado como consumidores, inversores, trabajadores y empresarios. De acuerdo a la distinción que hicimos arriba, mientras los derechos sociales tratan de tutelar la "libertad material", las garantías económicas sólo protegen la "libertad formal".

Lógicamente, esta concepción de la vida económica no sólo se refiere al interior de los países, sino que abarca también las relaciones internacionales. En ellas el intercambio libre de bienes, servicios y capitales dentro de una suerte de "mercado global" sin barreras constituye el ideal neoliberal. Consideran que la oportunidad de participación en ese mercado global constituye el mejor acicate para el desarrollo de los países, preferible por ejemplo a la solidaridad internacional.

Debe decirse que en esto no les falta cierta razón. La experiencia de los últimos veinte años ha venido a demostrar que una incorporación inteligente a los mercados internacionales puede constituir una poderosísima herramienta de lucha contra la pobreza. En países como China, India, Malasia o Vietnam, centenares de millones de personas han salido de la pobreza por la vía de la industrialización para vender en los mercados internacionales. Aunque se trata de procesos con grandes tensiones sociales, económicas y medioambientales, también es cierto que nunca antes en la historia de la humanidad habían superado la pobreza tantas personas tan deprisa. Estos países no tienen gobiernos liberales, pero sus gobiernos han aplicado algunas de las ideas propuestas por los neoliberales.

e. Autoorganización descentralizada en vez de planificación central

El más influyente de los pensadores neoliberales quizás sea el premio Nobel de Economía Friedrich Hayek (1899-1992). El desarrolló especialmente un aspecto central de la concepción social del liberalismo, que ya se encontraba en Adam Smith. Parte de la idea de que hay dos procedimientos para organizar sociedades complejas de millones de personas, y no sólo uno como tenderíamos a creer.

Cuando pensamos en el orden social, lo primero que nos viene a la mente es el Estado, una gran organización burocrática y jerarquizada, con poder coactivo sobre los ciudadanos. Si queremos promover el bien social, imaginamos, lo adecuado es que el gobierno haga un plan para alcanzar los objetivos en cuestión y lo imponga a la sociedad a través de la ley y los mecanismos para hacerla valer. Eso es lo que ocurre, por ejemplo, con el tránsito en las calles y carreteras. Es obviamente preciso que éste tenga cierto orden para que fluya con agilidad y se eviten accidentes. El Estado planifica cómo debe ser ese orden, lo convierte en norma legal, instala el sistema de señales y permisos correspondiente, y encarga a ciertos cuerpos de funcionarios, como los fiscales de tránsito o la GN, que lo hagan cumplir, por las malas si es preciso. La organización del tráfico es así planificada por el Estado, y los agentes particulares (choferes, peatones) deben ajustarse a ese orden centralmente planificado.

En materia económica cabe intentar algo semejante. Como explicamos en un epígrafe anterior, las señales de la economía son los precios, que orientan las decisiones de los agentes particulares (trabajadores, consumidores, inversionistas, empresarios). Si el Estado quiere planificar el orden económico, puede intentar controlar los precios, o al menos los más importantes de ellos. Y si a los precios controlados se encuentra con que no hay agentes que quieran producir algunos bienes importantes, puede intentar obligarles a hacerlo, o bien asumir directamente la producción. En el extremo de la planificación centralizada, el Estado no sólo determina algunos precios sino todos, y no sólo realiza directamente una parte de la producción sino la producción completa. Esto es lo que suele llamarse comunismo, una de cuyas características más importantes es precisamente la falta de libertad

formal de los agentes económicos. Como el comunismo mostró, al eliminar la libertad económica, con ella se va también la libertad política. Un régimen de muy alta planificación central sólo es posible en dictadura.

Pues bien, Hayek y algunos de sus colegas hicieron notar, ya desde la época en que el comunismo comenzaba en Rusia allá por los años de 1920, la superioridad de un esquema alternativo de organización económica en que nadie planifica los precios ni la producción para toda la sociedad, sino que se deja a los agentes particulares tomar decisiones siguiendo su propio interés. Contra lo que pudiera parecer a primera vista, el resultado de dejar que cada cual tome sus decisiones económicas, produzca lo que quiera y lo venda al precio que pueda, no es el caos. Por el contrario, los agentes se coordinan en mercados, donde se forman espontáneamente los precios, sin necesidad (y a menudo sin posibilidad) de que nadie los dicte. El resultado es un orden descentralizado donde no actúa un poder coactivo para señalar a cada uno lo que debe hacer. La libertad económica formal queda así a salvo, y con ello se ponen las bases de la libertad política y la democracia.

Esto ya sería valioso en sí mismo. Pero ocurre también que un sistema de mercados competitivos es más eficiente desde el punto de vista económico que uno centralmente planificado. Una importante contribución de Hayek y sus colegas fue notar que la superioridad económica del mercado competitivo estriba en que en él cada cual dispone de la información necesaria para actuar con eficiencia: conoce sus propias preferencias directamente, y las del resto de la sociedad a través de los precios. La eficiencia del mercado como modo de coordinación de la actividad económica deriva por tanto de la gran efectividad del manejo descentralizado de la información que ocurre en él.

En la planificación central, por el contrario, el funcionario del Estado que planifica la economía carece de esa información. No conoce las preferencias de los ciudadanos ni directamente, puesto que no puede meterse en la cabeza de todos y cada uno, ni a través de los precios, porque los precios los pone él mismo. El resultado es que organiza la economía según sus propias preferencias. Esto es, impone sus preferencias al resto de la sociedad. Puesto que las preferencias de muchos agentes particulares serán distintas a las del planificador, estos se resistirán a actuar según el plan central, o lo torcerán para su beneficio particular, y el resultado vendrá a ser una gran ineficiencia económica.

Esta idea de Hayek es en general correcta cuando se comparan los mercados competitivos con la planificación estatal. Pero ya no es necesariamente tan válida cuando se trata de estructuras de mercado diferentes a las competitivas, o de ámbitos de la realidad social donde hay más en juego que la mera producción y distribución de bienes y servicios. A menudo los ideólogos neoliberales han extendido la superioridad del orden espontáneo descentralizado sobre el orden centralmente planificado a aspectos de la vida social donde no se aplica. Un preocupante resultado de ello es la tendencia a sustituir la discusión política, donde tratamos de cómo queremos organizar la sociedad a través del Estado, por la tecnocracia económica, en que los expertos nos dicen de qué modo dejar mejor que la sociedad se organice por sí sola, reduciendo el proyecto colectivo de vida en común a los mínimos necesarios para que el mercado y las entidades particulares funcionen libremente.

4.3. Líneas generales de un modelo económico neoliberal

Concluiremos la exposición acerca del neoliberalismo trazando las líneas básicas de una economía según el modelo neoliberal, que reflejan los principios ideológicos señalados arriba. Debe notarse, sin embargo, que hay diversas corrientes y enfoques neoliberales con variantes importantes, y a veces contradictorias; por ello no entraremos en mucho detalle. También es preciso tener en cuenta que, desde una situación concreta, las propuestas de política económica de los neoliberales pueden ser muy variadas. Dentro de un acuerdo general acerca de adonde habría que llegar, las opiniones acerca de cómo llegar varían enormemente.

a. El mercado libre, eje de la actividad económica

Por razón de su mayor eficiencia, la producción de bienes y servicios debe confiarse a la libre iniciativa individual dentro del mercado. Esa iniciativa de cada persona persigue únicamente el propio beneficio, pero a través de satisfacer demandas de otros, de tal manera que no se trata de un beneficio a costa de los demás sino de un juego donde todos ganan. Quien mejor acierte a ofrecer a los demás lo que desean, tendrá mayor éxito en el mercado.

Como señalamos arriba, cabe esperar entonces que una "mano invisible" -distinta a la mano visible del Estado- se encargue de establecer un orden espontáneo y eficiente. Esta "mano invisible" consiste en el sistema de precios unido al hecho de que las personas actúan dentro del mercado de manera egoísta y racional. Veamos cómo. Según explicamos en la primera parte, el mercado librado a sus fuerzas internas acaba produciendo para cada artículo en venta un precio de equilibrio entre la oferta y la demanda. El conjunto de todos los precios constituye el sistema de precios al que estamos refiriéndonos. Al plantearse decisiones económicas el individuo se encuentra con este sistema, que le proporciona señales precisas acerca de con qué combinaciones obtendrá el mayor provecho, esto es, alcanzará mejor sus objetivos dando menos a cambio. Como sujeto egoísta, eso es lo que desea; como sujeto racional, está en capacidad de interpretar los signos que le ofrece el sistema de precios y tomar su decisión a partir de ellos. Al actuar así, pese a que no se propone conscientemente beneficiar a los demás, finalmente lo hace. Por eso la "mano invisible" fue identificada por Adam Smith con la Providencia divina, que hace posible una sociedad de egoístas.

Un ejemplo simplificado puede ayudar a aclararlo. Alguien se propone invertir un dinero en agricultura, deseando de él únicamente la mayor rentabilidad posible. Lo dirigirá al cultivo que le proporcione mayores ganancias de los que conozca; es posible incluso que gaste una cantidad en proporcionarse mayor información sobre todas las posibilidades presentes, de tal manera de aumentar su conocimiento y las probabilidades de una rentabilidad mayor. El sistema de precios le proporciona información acerca del coste de producir una unidad -por ejemplo, un huacal- en cada cultivo: mano de obra, máquinas, abonos, tierra, transporte, energía, etc. Y además, el sistema de precios le informa también acerca de los precios en los distintos mercados de ese huacal de cada uno de los productos. Racionalmente, él escogerá producir aquello en que la diferencia entre el coste y el precio de venta sea mayor, porque esa diferencia va a ser su beneficio, que quiere maximizar egoístamente. Si la diferencia entre el costo de producción y el precio de venta es grande, esto ocurre porque estamos lejos del precio de equilibrio del

bien. Dicho con otras palabras, los beneficios extraordinarios que nuestro hombre va a obtener señalan la existencia de una oferta menor que la posible, al costo actual de los factores precisos para cultivar ese producto. Su decisión de cultivarlo incrementa la cantidad ofertada, y con ello empuja el precio a la baja. Una parte mayor de la demanda será entonces satisfecha a un precio más bajo, de tal manera que los consumidores también ganan con la decisión del inversionista. Como vemos, grandes beneficios posibles no sólo señalan dónde ganar más, sino también dónde hay mayor diferencia entre lo que la sociedad desea y las disponibilidades de productos.

Por último, conviene señalar que el proceso descrito acontece con más facilidad cuanto mayor sea la competencia en el mercado. En situaciones de monopolio o de oligopolio, en que resulta muy difícil o imposible entrar a producir determinados bienes, es posible sostener beneficios extraordinarios largamente con perjuicio de los intereses de los consumidores. Por ello, el mercado que los neoliberales desean ha de ser lo más parecido posible a la competencia perfecta. Para ayudar a que los mercados reales se acerquen a esta situación ideal, los neoliberales proponen eliminar todas las trabas legales a la entrada de nuevos productores al mercado, e incluso a la entrada de productos extranjeros por vía de importaciones. La palabra 'liberalizar' es sinónimo de abrir los mercados.

b. El papel del Estado

La misión del Estado en el modelo económico neoliberal casi se define mejor por lo que no ha de hacer que por sus obligaciones. Fundamentalmente, ha de evitar intervenir en la producción y en los precios, que quedarán sólo al juego de la oferta y la demanda; esto es lo que hace libre al mercado. Por ello, los neoliberales ven mal la regulación estatal de precios de bienes de consumo, de la moneda -por ejemplo, a través del control de cambios-, del trabajo -como al establecer un salario mínimo-, del precio del dinero -limitando las tasas de interés-, etc. En todo ello, descubren falta de confianza en la «mano invisible», que se quiere sustituir por una planificación consciente. Tal falta de confianza no es inocente, creen los autores liberales, sino que proviene de una voluntad de poder de la burocracia estatal, que amenaza las libertades económicas individuales. Y además, perjudica a la economía, porque introduce "distorsiones", haciendo que el sistema de precios ya no refleje el balance social entre oferta y demanda, con lo que el beneficio individual dejará de coincidir con el social. La economía se hace menos eficiente desde el punto de vista de la satisfacción de la demanda.

El Estado ha de evitar también entorpecer la libre competencia, por ejemplo poniendo barreras legales a la entrada de nuevos productores nacionales o extranjeros a los mercados, o subsidiando las pérdidas de empresas públicas con dinero proveniente de los impuestos, o promoviendo políticas "a la medida" de determinados grupos empresariales y en perjuicio de otros. Por el contrario, al Estado le compete, según los neoliberales, promover la libre competencia, por ejemplo a través de leyes que impidan la formación de monopolios u oligopolios con acuerdos de precios, que castiguen las prácticas de competencia desleal, etc.

La principal función del Estado neoliberal es garantizar la seguridad de los agentes económicos. El mercado se apoya sobre la propiedad privada y los contratos voluntarios, de tal manera que el juego se

rompería si fuera posible incumplir los contratos con impunidad, o apoderarse de la propiedad de otro por un medio distinto a entablar libremente un contrato con él. Por eso, el Estado ha de proteger la propiedad y penalizar el incumplimiento de los contratos: perseguirá a quien engaña o coacciona a los demás para obtener ventajas materiales sin ofrecer algo suficiente a cambio. Esto implica la existencia de un marco jurídico, mínimo pero eficaz, dentro del cual tengan lugar las actividades económicas.

Parte importante de la seguridad consiste en que ese marco posea cierta estabilidad, de tal modo que no cambien constantemente las reglas del juego económico. La inestabilidad genera ganancias y pérdidas para los que participan en el mercado derivadas no del mismo mercado sino de decisiones políticas, lo que deja un margen amplio para la especulación y la corrupción.

Otro aspecto importante de la seguridad que el Estado provee es la estabilidad monetaria. La moneda con que se compra y se vende es emitida por algún organismo estatal -en Venezuela, el Banco Central-, de tal manera que puede resultar muy tentador para el gobierno resolver sus problemas financieros sencillamente haciendo más moneda y pagando con ella. Si la cantidad de moneda en circulación no crece a la misma medida que el producto de toda la economía, el sistema entero de precios se ve alterado por la inflación. Con la inflación ocurren dos efectos simultáneos: suben los precios de manera poco previsible, y además lo hacen de manera desigual.

Lo primero genera gran inseguridad en quienes planean sus operaciones a medio y largo plazo, como hacen la mayoría de los ahorristas e inversionistas. Compran hoy con un dinero que tiene cierto valor, y para el momento de vender su producto no saben bien qué valor tendrá el dinero que recibirán. La distorsión puede acentuarse según lo que el gobierno decida hacer con el precio de la moneda nacional con respecto a las demás divisas. Cada variación supone un cambio relativo importante del sistema de precios: si el dólar se encarece, lo hacen con él todos los productos que incorporen componentes pagados en dólares, en medidas distintas según la proporción de esos componentes que contengan. Por estas razones, los neoliberales son partidarios de separar por completo la autoridad monetaria -que decide cuánta moneda va a circular y a qué paridad con otras monedas- de la autoridad fiscal -que decide cuánto va a gastar el gobierno, y cómo va a financiar ese gasto-. La autoridad monetaria -residente en el Banco Central- ha de ser autónoma de la fiscal -en manos del gobierno-. Esta idea es compartida por la mayor parte de los economistas contemporáneos.

La inflación tiene también el efecto perverso de cambiar el valor de los bienes y de la riqueza de manera desigual. Por ejemplo, quienes pueden subir los precios de lo que venden sufren la inflación menos que quienes deben vender a precios más rígidos. Los pensionistas y asalariados de bajo ingreso ven sus ingresos retrasarse cuando suben los precios, mientras que los empleados con mayor poder de negociación, sea en el sector público o en el privado, pueden conseguir que sus salarios sean indexados. Y quienes tienen sus ahorros en moneda nacional ven disminuir su poder adquisitivo más que quienes han puesto su dinero afuera en divisas. En resumidas cuentas, con la inflación los diversos agentes económicos sufren ganancias y detrimentos derivados de decisiones políticas, no de su capacidad para servir a los demás en los mercados. Por eso, para los neoliberales (y para casi todo economista sensato)

el Estado tiene el deber de mantener la inflación bajo control, digamos en un nivel que no pase del 5% anual.

Por otra parte, para sostener el aparato de seguridad que el mercado requiere -fuerzas armadas, policías, legisladores, jueces, etc- es preciso algún dinero que no puede obtenerse vendiendo los servicios de estos funcionarios en el mercado. Se trata de funciones que por su misma naturaleza han de ser públicas y no pueden privatizarse. También hay servicios públicos que sería socialmente muy arriesgado dejar por completo a la iniciativa privada, como puede ocurrir con la salud, y otros, como algunas grandes obras de infraestructura, de los que puede suponerse que difícilmente ofrecerían la rentabilidad precisa para suscitar esa iniciativa privada. Finalmente, en la sociedad se encuentran algunos colectivos que por razones físicas tienen muy pocas oportunidades de participar en el mercado - como los ancianos, los niños pequeños y los minusválidos psíquicos-, que en caso de abandono familiar habrán de ser atendidos por el Estado. Todos ellos son "malos negocios" desde el punto de vista del mercado, pero necesarios para la sociedad incluso según los neoliberales. El Estado deberá financiar su acción en estos campos y otros análogos recurriendo finalmente a los impuestos, con los que se grava el consumo, los ingresos, el patrimonio, o algún otro aspecto de la actividad económica.

Sin embargo, los impuestos son vistos con desconfianza por los neoliberales; al fin, suponen traspasar poder económico del mercado al Estado. Con los impuestos, el Estado gasta en nombre de los contribuyentes, forzándoles a aportar recursos para ser empleados de maneras que quizás no corresponden con las preferencias individuales de estos. Por así decirlo, el Estado decide sobre las prioridades por la gente, lo que a los neoliberales no les parece bien. Un ejemplo clásico es la subvención pública a las obras culturales comerciales. Muchos Estados subsidian el cine, el teatro y la música nacionales, hasta el punto de que éstos sólo siguen existiendo gracias a esas subvenciones. Imaginemos que ello ocurre con una cierta película, financiada en parte por el Estado con el fin de mantener vivo el cine venezolano y evitar su completa desaparición a favor de las películas de Hollywood. Los neoliberales se preguntan por qué razón los contribuyentes deben pagar obligados una película por la que no están dispuestos a pagar voluntariamente en la taquilla del cine o en el videoclub. Una de dos: o el público quiere ver esa película, en cuyo caso será capaz de competir con las americanas en los cines y autofinanciarse, o al público no le interesa, en cuyo caso sencillamente no debería hacerse.

Para reducir los impuestos al mínimo es preciso que el Estado sea estrictamente limitado en sus funciones a las antes mencionadas. En particular, debe renunciarse a pensar en la acción estatal como mecanismo de redistribución del ingreso, que quita a los ricos mediante los impuestos y da a los pobres a través de servicios baratos, subsidios y transferencias, o empleo público. Se proponen varias razones a favor de esta opinión: 1) El beneficio es el motor del mercado. Si se confiscan parte de los beneficios con impuestos, se desestimula la acción económica individual, valiosa como hemos visto para toda la sociedad. 2) Quienes reciben ayuda del Estado no se ven obligados a aportar nada a cambio a la sociedad, como ocurriría si eso mismo que reciben tuvieran que "ganárselo" en el mercado. La ayuda estatal favorece una mentalidad rentista e incluso parasitaria. 3) El Estado es un productor económicamente ineficiente de servicios, porque no se ve sometido a la presión de la competencia. Sus

ingresos dependen de las leyes impositivas, por su misma naturaleza coactivas, y no de su capacidad para ofrecer servicios de calidad con costes bajos. Por ello, puede temerse que los servicios prestados por el Estado resultarán de peor calidad que lo que el sector privado podría hacer con los mismos costes. Éste último argumento sirve para apoyar la idea de que el Estado debe abandonar en lo posible la actividad productiva de bienes y servicios, dejando en manos del sector privado sus empresas y muchos de los servicios que presta actualmente.

c. La libre empresa

La empresa privada y la unidad familiar de consumo son las dos células fundamentales de la concepción económica liberal. Gracias a que las familias no consumen todo lo que se produce, es posible ahorrar. La iniciativa privada toma los ahorros de las familias y los convierte en capital, esto es, los organiza para la producción de tal manera que quienes aportaron sus ahorros reciben parte de los beneficios o de las pérdidas producto del desempeño de la empresa en el mercado. El neoliberalismo aplaude las virtudes que hacen posible la aparición de empresas, porque considera que éstas constituyen el elemento más dinámico de la economía, el verdadero lugar de creación de riqueza. Tales virtudes son la ahorratividad, la iniciativa, el espíritu de riesgo, la capacidad organizativa, la creatividad, la laboriosidad, la inteligencia para comprender el sistema de precios, la anticipación a los deseos de los demás, el sentido de la oportunidad, etc.

La concepción neoliberal de la empresa considera a ésta como una creación del capital y de la iniciativa del empresario. Pide para ella la mayor libertad de actuación para contratar, entrar en los mercados y salir de ellos, por ejemplo cambiando de lugar de operación o cerrando cuando hay mejores condiciones en otro lugar -o sea, promesa de mayores beneficios con la misma inversión-. También pide libertad de comercio, esto es, que la empresa pueda vender donde más le convenga, sea cual sea el lugar donde produjo o donde adquirió sus insumos. En este sentido, los neoliberales no admiten mayor responsabilidad de la empresa con las comunidades entre las que se instala, que no dañar la vida de esas comunidades -por ejemplo, deteriorando irreversiblemente el ambiente- y cumplir los contratos que allí establezca. La responsabilidad social de la empresa, usando una frase de Milton Friedman, premio Nobel de Economía, consiste en producir los máximos beneficios para sus propietarios, dentro de la ley y las costumbres del lugar.

En particular, el neoliberalismo considera al trabajo como un insumo más de la producción, competitivo con otros -por ejemplo, con las máquinas-, que se toma o se deja según su rentabilidad. Los neoliberales son por ello partidarios de la libertad absoluta de contratación y de despido, y en general poco simpatizantes con los sindicatos. Los beneficios de la empresa son solamente resultado de la iniciativa del empresario y del aporte de los capitalistas, de tal forma que no reconocen la participación en ellos ni de los trabajadores -con los que se cumple pagándoles el salario o sueldo pactado- ni de las comunidades.

4.4. Algunas críticas importantes al neoliberalismo

En este epígrafe vamos a recoger brevemente algunas de las críticas fundamentales a la propuesta ideológica neoliberal. Tales críticas provienen de posturas de pensamiento diversas -desde la democracia cristiana al marxismo-, que coinciden en rechazar la concepción liberal del hombre y de la sociedad.

a. La relación entre el hombre y su sociedad

La persona adulta posee indudablemente como parte esencial de su libertad una capacidad de autodeterminación, que le permite separarse de los valores y los fines en que la sociedad le ha educado, para perseguir otros propios. Tal capacidad sin embargo, viene construida sobre la base de aquello que la sociedad le entregó en su proceso de formación, y es ella misma un don social: la persona se hace adulta gracias al aporte de su familia, su vecindario, la escuela, la sociedad política, etc. Esto significa que el hombre ha de entenderse no sólo como ser autónomo, sino también como ser responsable hacia su sociedad, con la que guarda una especie de "deuda inicial".

Comprendemos mejor a la persona desde el binomio autodeterminación-responsabilidad social, que si antepone la primera a la segunda, como suelen hacer los neoliberales. Cada hombre se halla vinculado así no sólo a su suerte, sino en cierta medida también a la de los demás. Y esto no sólo por lo que le repercute directa o indirectamente -por ejemplo, en una sociedad injusta y violenta todos viven peor-, sino también porque al despreocuparse de lo que ocurre con los demás niega algo importante de sí mismo: el hecho de haber recibido de otros lo que él es.

Por esta razón, la insistencia de los neoliberales en la autodeterminación individual debe ser balanceada por la solidaridad. El hombre libre y solidario constituye una figura de persona más completa que el individuo autónomo que nos trazan estos autores. Lógicamente, la organización social y económica ha de responder también en esto a la realidad de la persona.

b. La libertad económica requiere un balance entre libertad material y formal

Que hay un ingrediente formal y otro material en la libertad económica quedó claro al tratar el punto anteriormente. Para quien ya posee una buena base material, la libertad formal puede aparecer como especialmente importante, en particular porque le permite emplear su buena posición de partida para ampliar la ventaja económica de que disfruta. No nos parecerá raro entonces que en el bando neoliberal militen más bien pocas personas de bajos recursos. Y viceversa, quienes comienzan en el mercado con escasas posibilidades materiales, verán bien que se atienda a la igualación de oportunidades aun a costa de restringir determinadas libertades formales.

Los neoliberales aseguran que la libertad material de todos crecerá con el producto global de la sociedad, si garantizamos las libertades formales. A la inversa, los comunistas proponen que las libertades necesarias brotarán por sí solas si se garantiza la igualdad material. En ambas posturas el no aceptar la tensión entre los aspectos materiales y formales de la libertad económica, queriendo resolver sólo a favor de uno de ellos, dificulta la comprensión de complejidades mayores.

Aun si fuera cierto que la total garantía de las libertades formales aumenta el producto -lo que algunas crisis económicas permiten poner en duda-, ese producto se reparte finalmente de acuerdo al poder político y económico de los diversos actores sociales. El proceso mismo del libre mercado no ofrece ninguna garantía acerca del reparto. Más bien al contrario, en situaciones de mercado libre, el peso político del poder económico suele ser muy grande -se ejerce a través del financiamiento de los partidos, del uso de los medios de comunicación, de la corrupción, de la amenaza de trasladar la empresa a otro país, etc.- Un reparto que proporcione ciertos mínimos de oportunidades a toda la población no es el resultado automático del libre mercado, sino el producto de intensas luchas políticas y sindicales que pretenden limitar algunos aspectos formales de la libertad económica a cambio de extender otros aspectos materiales.

La libertad económica requiere de un delicado balance entre libertades formales y base material. Si las primeras se restringen demasiado, probablemente se inhibe la iniciativa empresarial y disminuye mucho el producto. Si la base material de los más pobres no se cuida, las carencias de alimentación y educación de los trabajadores junto con la violencia social que acaba desatándose, dañan también a la economía.

c. La sociedad es algo más que un contrato

Tres aspectos vamos a considerar aquí respecto al "contrato social". El primero, notar que nos encontramos la sociedad estructurada tal como está, y nadie pidió nuestro acuerdo a la hora de incorporarnos a ella. Tal vez implícitamente aceptamos el estado de cosas, por ejemplo cuando participamos en elecciones en vez de recurrir a la violencia. Pero esto no cambia la sensación de numerosas personas de que les ha tocado la peor parte. La experiencia social para muchos no es de contrato sino de opresión, esto es, de encontrarse frente a una distribución de poderes que les niega a ellos las oportunidades que da a otros.

En segundo lugar, esta experiencia no sólo se refiere a las situaciones de dictadura y similares, sino que también acontece dentro del capitalismo democrático. En un ámbito de competencia, la desigualdad enorme de poder económico entre unos y otros miembros de la sociedad los hace muy distintos a la hora del diálogo social y de los posibles acuerdos libres entre todos. El poder económico, entre otras cosas, permite acceder al diálogo "armado" de medios de comunicación y de manipulación de opinión inaccesibles para los ciudadanos comunes.

En tercer lugar, la idea de responsabilidad social de todos lleva a concebir la sociedad más como una comunidad que como un contrato, esto es, a organizarla de tal manera que nadie quede fuera de los mínimos materiales y formales de participación, aunque ello no beneficie inmediatamente a los que parten de mejores posiciones, que serían los más fuertes en el "contrato social". Sobre estos mínimos, otros acuerdos podrán acontecer dentro de un diálogo entre desiguales, y vendrán a ser realmente contratos. Pero la sociedad no es ella misma un contrato sino una comunidad dentro de la cual algunas relaciones políticas y económicas toman la forma de contratos y otras no.

d. El neoliberalismo no da una buena respuesta al problema de la marginación

La idea neoliberal caracteriza al libre mercado por un grado muy alto de competencia. Los puntos de partida en esa competencia son tremendamente desiguales de unas personas y de unos grupos sociales a otros; por ello es de suponer que, salvo excepciones de individuos especialmente ingeniosos o especialmente afortunados, ganarán en la competencia los que ya poseen más fuerza económica. El libre mercado tiende así a conservar la estructuración actual de la sociedad, e incluso a agudizar las diferencias.

Las sociedades latinoamericanas se caracterizan por el empobrecimiento crítico de parte importante de la población. Puesto que en el mercado, según dijimos, se reconocen demandas y no necesidades, esto quiere decir que buena parte de la población del Continente queda efectivamente al margen del mercado -lo que llamaremos "marginación" aquí-. Cuando decimos "quedar al margen" no estamos indicando que no compren y vendan, aunque sea en pequeñas cantidades; en mayor o menor medida esto lo hacemos todos. Queremos expresar que estos grupos sociales no poseen la libertad material precisa para aprovechar las libertades formales que el libre mercado brinda. Veámoslo punto por punto:

1. Como consumidores se encuentran a nivel de subsistencia, de tal manera que su ámbito de elección entre los productos que ofrece el mercado queda muy restringido en realidad.
2. Como trabajadores no han recibido la capacitación precisa para incorporarse de alguna manera creativa a la producción moderna, de tal manera que pueden vender su trabajo sólo en los empleos físicamente más pesados y peor remunerados. El desempleo les afecta a ellos primero que a nadie.
3. Carecen de capacidad de ahorro, lo que les imposibilita incorporarse al mercado como inversionistas y vacía de sentido para ellos la libre iniciativa económica.
4. Les queda inaccesible información importante acerca de los mecanismos del mercado y de la coyuntura económica, de tal manera que están en grandes dificultades si pretenden gestionar los ahorros de otros como empresarios.

Las libertades formales que el mercado ofrece al consumidor, al trabajador, al inversionista y al empresario significan muy poco para los más pobres, en realidad. El problema central para nuestra discusión no está en la existencia de esta marginación, cuyos orígenes en el Continente son anteriores a la extensión de los mercados, sino en que los mecanismos del libre mercado, tomados por sí solos, pueden prolongarla y agudizarla. Por ello resulta difícil sostener en Latinoamérica una posición política puramente neoliberal.

Antes de pasar al siguiente epígrafe, conviene notar que donde la mayoría de la población se encuentra al margen del mercado sólo es posible sostener el modelo neoliberal con fuerte represión del Estado. Esta represión suele ser aplaudida por los neoliberales porque entra en la función de garantizar la libertad económica formal que atribuyen al Estado. De cualquier forma, el binomio violencia social-represión conduce a situaciones inestables, que no pueden perpetuarse indefinidamente.

Pero también puede darse otra situación: que los marginados del mercado sean una minoría, quizás grande pero minoría. Entonces su suerte será peor, políticamente hablando, a no ser que la sociedad se

conciba a sí misma comunitariamente, esto es, que haya una voluntad general de incluir a todos sin excepción en la participación activa en el mercado. Si, por el contrario, la sociedad se concibe como un contrato en que cada cual atiende sólo a sus intereses inmediatos, la mayoría satisfecha puede ganar siempre las elecciones sobre la minoría marginada, y mantenerla indefinidamente en marginación incluso bajo un esquema democrático. Por eso puede concluirse la crítica siguiente:

e. La "mano invisible" no basta para construir un orden social justo y estable

Por lo que hemos señalado, no basta en situaciones sociales con fuerte marginación, como las latinoamericanas. Pero tampoco en aquellas otras con un cierto equilibrio inicial de oportunidades. La razón económica se halla en la inestabilidad de la competencia.

El neoliberalismo propone como situación ideal la competencia perfecta, en que ninguno de los participantes en el mercado tiene por sí solo poder para influir en los precios. Sin embargo, el mercado dejado libremente a sí mismo no sólo no se acerca a la competencia perfecta, sino que tiende a alejarse y producir situaciones de monopolio. Ello es porque quien gana en una competencia queda en mejores condiciones para la siguiente, y por tanto, deja al resto de los competidores menores posibilidades. A la larga, los competidores menos exitosos deben salir del mercado, y dejarlo en mayor medida a los exitosos, que van haciéndose cada vez más grandes y más poderosos. Al crecer absorbiendo mercados de otras empresas, las mayores pueden obtener "economías de escala", esto es, consiguen bajar sus costos de producción y sus precios hasta donde no pueden las pequeñas, porque compran, producen y venden en grande y les resulta más económico. Por eso es también natural que empresas competidoras acaben fundiéndose entre sí para alcanzar esas "economías de escala", y desaparezca la competencia que se hacían (aunque a veces sea ventajosa la mayor flexibilidad de las pequeñas empresas para reaccionar ante los cambios del mercado.)

El resultado es con frecuencia el monopolio o el oligopolio, que son situaciones de fuerza en que alguien puede dictar el precio de un producto. Si la elasticidad de la demanda de ese producto es pequeña - como pasa con los que son a la vez necesarios e insustituibles-, el poder del monopolio sobre la sociedad se hace realmente grande, y de nuevo encontramos un desequilibrio que amenaza la justicia y la estabilidad sociales, como siempre que muy pocos concentran mucho poder de decisión.

f. Un mercado sano debe ser controlado por la sociedad

La tendencia de los mercados a la concentración del poder económico, y de ahí también el político, obliga a la sociedad a mantenerlos bajo control para no ser ella misma controlada por pequeños grupos. Tradicionalmente, la sociedad se ha valido del Estado para llevar a cabo ese control. Hay sin embargo otras maneras de hacer esto, a través de organizaciones de la sociedad civil como las asociaciones de consumidores, los grupos ecologistas, los sindicatos, etc, que intentan evitar que la acción de las empresas, atenta a intereses privados, perjudique intereses sociales más amplios. Por lo general, tales asociaciones civiles intentan que el Estado modifique la legislación de tal manera que se aplique la coerción de los poderes públicos para limitar la acción empresarial. Prefieren no confiar los intereses

colectivos a "manos invisibles", puesto que en los mercados reales el poder se encuentra en manos muy concretas.

Cuanto más se separa el mercado real del ideal de competencia perfecta, mayor es la necesidad de ese control, que en el caso de mercados monopolísticos o de oligopolios con acuerdo de precios podrá llegar hasta fijar los precios de venta al público de los productos. Algunas otras formas de intervención estatal típicas se han mencionado en el capítulo 3.

En general, los neoliberales rechazan por razones ideológicas la mayor parte de la intervención estatal en la economía como distorsionadora del mecanismo de precios, según hemos visto. Este mecanismo es efectivamente un fino instrumento de la sociedad para autorregular su actividad económica, en la situación ideal de competencia perfecta en todos los mercados. Porque ocurre que los mercados reales, plagados de monopolios y oligopolios, especuladores fraudulentos y posiciones políticas de fuerza, sufren ya por sí mismos grandes distorsiones en los precios, que se diferencian de las que el Estado pueda inducir en que obedecen sólo a intereses privados. La acción de la sociedad controlando al mercado a través del Estado intenta entonces: 1) fomentar la competencia real, y no sólo la posibilidad formal de que ocurra; 2) ordenar la actividad de las empresas privadas al bien público, en los mercados que por su estructura real no garantizan competencia suficiente; 3) evitar en todos los casos que intereses particulares puedan causar grandes daños -por ejemplo, ecológicos o políticos- al colectivo; 4) suplir al mercado donde éste no puede hacerse cargo de servicios básicos para la vida social; 5), y finalmente, mediante la política social y la política de ingresos, evitar que áreas enteras de la sociedad queden marginadas del mercado.

La lista anterior reconoce al Estado más competencias sobre el mercado que los neoliberales. Conviene notar a favor de éstos últimos que tampoco hay Estados químicamente puros: el riesgo de que grupos particulares empleen el poder de intervención del Estado en su provecho privado es grande. Cuando lo hacen así, el daño a la competencia real y en consecuencia a la economía, redundará en perjuicio de todos. Con ello engarzamos con el último punto de este recuento crítico.

g. Una sociedad solidaria no es el producto de individuos insolidarios

Los neoliberales confían el orden social al juego espontáneo -pero racional- de los intereses egoístas de quienes participan en la sociedad. Sin pretenderlo explícitamente, el que quiere salir adelante ha de servir a los otros mejor que los demás en la competencia. El resultado es una solidaridad no intencional, que mantiene unida a la sociedad. Hay desde luego en su esquema un grupo de personas que no pueden actuar de la misma manera egoísta que los demás: quienes se ocupan del Estado habrán de atender al interés público en vez de al suyo personal. Como no les parece probable que personas así sean fáciles de hallar, proponen un Estado mínimo que no pueda hacer demasiado daño aun si es controlado por intereses privados.

Por desgracia, la experiencia histórica muestra hasta qué punto los intereses individuales pueden dañar al colectivo en las situaciones reales de mercado. Tampoco podemos ignorar la "privatización" que amenaza siempre a los Estados reales. Difícilmente una sociedad solidaria puede ser resultado de la

acción de individuos insolidarios con visión de corto plazo de sus intereses. Por el contrario, sólo un fuerte componente ético en los miembros de la sociedad -el reconocimiento a la vez del valor de la libertad personal y de la responsabilidad social- puede producir mercados y Estados reales valiosos para el crecimiento de la calidad de vida colectiva. Lógicamente, nunca podrá asegurarse que todos tendrán un comportamiento éticamente adecuado, y por ello no debe pensarse la organización social a partir de ese presupuesto. Pero eso no quita verdad al hecho de que la construcción de una sociedad libre y solidaria no es el resultado espontáneo de intereses egoístas, sino un gran proyecto -tal vez el mayor- de la conciencia humana. La pretensión neoliberal de libertad y solidaridad sin conciencia moral parece demasiado ingenua.

Dos caminos de acción quedan siempre abiertos a quienes piensan que para promover la libertad y la solidaridad lo más sano es un mercado y un Estado controlados por la sociedad: 1) la educación -formal en las aulas, informal a través de los medios de comunicación-, en la que se configura la base ética de los pueblos; 2) la participación en la vida pública asumiendo responsabilidad por el conjunto. Esta participación puede tener lugar desde el Estado, desde grupos organizados de la sociedad civil, y también desde las empresas privadas.

4.5. ¿Neoliberalismo en Venezuela hoy?

Los jóvenes liberales que Carlos Andrés Pérez llevó a su gabinete el año 1989 eran probablemente la generación más brillante y preparada de economistas que Venezuela había tenido hasta esa fecha. Después de dejar el gobierno, varios de ellos han ocupado posiciones de peso académico y mediático en el exterior, y sus voces son en general respetadas y apreciadas. Sin embargo, cometieron el error de aplicar un esquema ideológico poco matizado a una realidad compleja, confiando en que el Presidente se ocuparía de obtener los apoyos políticos necesarios para llevarlo adelante. Aunque Pérez lo intentó, el proyecto murió nada más nacido en la rebelión popular del 27 de febrero de 1989 y fue enterrado tres años después por los golpes de Estado de 1992.

Esos tres años, los únicos en que el neoliberalismo ha operado en Venezuela desde el poder, mostraron que sus raíces en nuestra sociedad eran mínimas. Esto es fácil de entender: la Venezuela moderna es hija del petróleo, que administra el Estado. Tanto los pobres como los ricos, los trabajadores y los empresarios, las clases populares y las medias, han crecido en un contexto donde la suerte económica de cada uno depende en buena medida de su conexión con el Estado. Romper el cordón umbilical por el que llega a cada uno la renta petrolera para pasar a valer por sí mismo en mercados competitivos, siempre más inciertos que un buen contacto político, constituye un proyecto que pocos consideran atractivo.

Así, el programa neoliberal encontró poca acogida. Las clases populares tendieron a rechazarlo frontalmente, como el proceso político subsecuente demostró (apoyo difuso a los golpes de Estado, odio al mismo Pérez al que antes se había amado, elección de los presidentes Caldera y Chávez, ambos con mensajes claramente contrarios al neoliberalismo). Pero también la mayor parte del empresariado y sus círculos políticos lo rechazó, más sutilmente. Lo hicieron por la vía de aceptar unas partes del programa, las que les liberaban parcialmente del control y la regulación del Estado, mientras que

saboteaban otras partes, las que les quitaban protecciones y subsidios exponiéndoles a la competencia internacional.

Los economistas neoliberales en el gobierno contaban con esto, pero pensaban que podían forzar el cambio sobre la sociedad venezolana sencillamente porque el esquema anterior de gran dependencia de todos los agentes particulares respecto del Estado ya no era sostenible. Incluso con los altos precios internacionales del petróleo que se vieron en el periodo de Luis Herrera Campins (1979-1984), del orden de US\$ 35 por barril, el Estado resultó incapaz de financiar las aspiraciones de todos los sectores de la sociedad venezolana. Para 1989 el petróleo había caído en los mercados internacionales, la deuda externa estaba resultando inmanejable y el Estado ya no tenía recursos para seguir la piñata petrolera. Así que el programa neoliberal vino a ser no sólo un proyecto ideológico sino también una llamada al realismo en el sentido de que necesitábamos abandonar la dependencia del petróleo y del Estado para convertirnos en una sociedad productiva capaz de competir en los mercados internacionales de bienes y servicios. Esta idea, no necesariamente su realización a través de un programa neoliberal, sí era compartida por un número significativo de profesionales, intelectuales e incluso algunos políticos y empresarios.

Sin embargo, los acontecimientos han seguido un rumbo totalmente distinto. El rechazo al modelo neoliberal está llevándonos exactamente al extremo contrario: una economía altamente intervenida por el Estado, dependiente en extremo del petróleo, cuyos precios internacionales han vuelto a subir en la última década hasta máximos nunca antes vistos (US\$ 140 por barril en 2008). Como resultado, más del 95% de las exportaciones del país consisten hoy en día en hidrocarburos, minerales y energía, recursos primarios producidos por muy pocos miles de trabajadores bajo supervisión del Estado. El resto de los millones de venezolanos dependemos en buena medida del trabajo de estos pocos y de precios internacionales fuera de nuestro control, lo que es tanto como decir que estamos en manos del Estado más que nunca. Esto es además buscado por el proyecto político chavista, que utiliza la renta petrolera con la intención explícita de restringir la iniciativa privada y sustituirla por dependencia del gobierno, que decide sobre la actividad de cada uno según la voluntad de una sola persona, el presidente.

¿Debe el rechazo a un modelo de mercado con pocos matices dar paso a un modelo de estatismo personalista con menos matices aún? Muchas personas piensan que no, porque ello es dañino para el crecimiento de la sociedad, que requiere liberar la iniciativa económica de las personas y las empresas, de manera que cada cual obtenga resultados proporcionales a lo que aporta a los demás, no a sus conexiones con el Estado. De hecho, la única superación real de la pobreza ocurre cuando los pobres empiezan a ser productivos en tal grado que pueden pagarse una vida digna con su trabajo y sus negocios. Las becas, subsidios y mercedes del gobierno son formas de limosna encubierta que no desarrollan las capacidades de quienes las reciben sino que meramente les ayudan a sobrevivir en dependencia.

Por otra parte, la estatalización creciente de la economía desde 1989 está dejando ver sus resultados en términos de ineficiencia económica. Vuelven o se agudizan viejos problemas como los cortes de luz y de agua, el desabastecimiento intermitente de productos básicos, la pervivencia de empresas públicas

ineficientes con grandes déficits, la extensión de la corrupción, o la falta de oportunidades de trabajo productivo para los jóvenes, que alimenta la criminalidad. Disminuye la inversión privada, los ahorros se escapan del país, las importaciones crecen y las exportaciones se concentran en muy pocos productos, y sobre el Estado termina recayendo un peso económico mayor del que puede soportar, ni en términos de recursos ni en términos de capacidad organizativa y de gestión.

Sostener la opinión de que fomentar las capacidades y las iniciativas de los agentes particulares sería ahora lo más conveniente, no equivale a compartir la ideología neoliberal que hemos descrito sumariamente. Una cosa es pensar que tenemos un Estado inoperativo, otra sostener que se ocupa en cosas que no le corresponden y desatiende aquellas de las que debería ocuparse, y una tercera distinta proponer que el Estado debería ser el mínimo posible. Sólo la tercera opinión es propiamente neoliberal; las otras dos las comparten los neoliberales con muchos otros. Aquí intentaremos, sin citar nombres, caracterizar los grupos que todavía sostienen el neoliberalismo en Venezuela.

Indudablemente, un neoliberalismo adaptado y matizado a partir de la experiencia es la ideología de parte de la tecnocracia económica del país. Fue traído por economistas que estudiaron afuera, e impregnó de manera significativa la enseñanza de numerosas cátedras de administración, economía, etc. en los pregrados y postgrados de nuestros centros de estudio -universidades, institutos y demás-. Normalmente este tipo de personas tiene una concepción de la vida social muy centrada en la economía -consideran poco las variables culturales, políticas y sociales en sus análisis- y les agrada la limpieza teórica con que la ciencia económica intenta matematizar los fenómenos sociales. Desde luego, sus posturas intelectuales son perfectamente respetables y dignas de atención en el debate académico y político. El problema surge si alcanzan responsabilidades de gobierno, políticas por su misma naturaleza, y no son capaces de reconocer la compleja interacción de factores constitutivos de la vida venezolana, muchos de los cuales escapan a las herramientas de la teoría económica. Particularmente en nuestro país, la complicación fue aún mayor porque, como hemos señalado, no fueron llamados al gobierno por voluntad de la población sino más bien de organismos internacionales, durante el segundo periodo de Carlos Andrés Pérez. La radicalización socialista del presidente Chávez puede traer, como reacción natural, una radicalización de algunos grupos sociales relevantes en la dirección opuesta.

El neoliberalismo es también la ideología de una parte del antiguo empresariado nacional -en particular del gran empresariado; el pequeño suele preferir la protección estatal- y de los cuadros técnicos que trabajan para él. Desde esta fuente se apoyan y se publicitan las ideas neoliberales, por tres vías: 1) la presión política a favor de políticas liberalizadoras y en contra de las estatalizadoras; 2) la constitución de centros de estudio y de publicaciones; 3) la presencia de estas ideas en los medios de comunicación social de su propiedad. En muchos casos, la actitud de estos grupos se adivina vinculada no tanto a hondos convicciones ideológicas como a expectativas de beneficios a corto plazo. Con un Estado poco operativo, una sociedad civil desorganizada y unos mercados de configuración oligopólica, reducir el papel del Estado en la economía si no se hace con mucho cuidado equivale a dejar a los grupos oligopolistas las manos libres para acrecentar su poder económico. Los datos presentados en el capítulo 3 permiten apoyar esta apreciación.

Hay sin embargo otro empresariado, parte del antiguo y todo el de nuevo cuño chavista, que está contento con depender de los contratos y protecciones del Estado ahora que hay otra vez recursos abundantes del petróleo en manos del gobierno. Es difícil saber qué pensarán si el Estado vuelve a quedarse sin dinero por algún giro de los mercados internacionales del petróleo.

Capítulo 5. Propuestas para América Latina

5.1. La propuesta neoliberal en América Latina

De acuerdo a sus postulados ideológicos, el neoliberalismo propone en una serie de políticas tendentes a liberalizar las economías latinoamericanas de manera que se muevan según las fuerzas del mercado, tales como:

- Liberalización del mercado nacional, con reducción de las regulaciones, permisos y otros impedimentos a la actividad empresarial.
- Eliminación de los controles de precios y de otras formas de intervención directa del Estado en la economía.
- Reestructuración de las empresas públicas, haciéndolas funcionar con criterios de empresa privada o directamente privatizándolas.
- Incremento de la transparencia de la operación económica del Estado.
- En el mediano plazo, apertura total del comercio internacional, dejando actuar los mecanismos del mercado y eliminando toda regulación estatal.

Además de proponer en el corto plazo:

- Disminuir el déficit fiscal, reduciendo el gasto público con lo que la incidencia del Estado en el ámbito nacional, particularmente a través de subsidios y servicios públicos, se debe reducir.
- Políticas monetarias restrictivas para disminuir la inflación. Y para ello, separación de la autoridad monetaria (Banco Central) de la autoridad fiscal (gobierno) de manera que ésta no pueda financiarse imprimiendo moneda.
- Ubicar en montos reales positivos la tasa de interés; tipo de cambio único y flexible.
- Eliminar los ajustes salariales por decreto y las leyes laborales rígidas que impongan trabas a la movilidad laboral.

Y sugieren que sean abandonadas estrategias y medidas de política económica ampliamente aplicadas antes en América Latina, tales como la sustitución de importaciones, los aranceles diferenciados, las protecciones no arancelarias, la administración de los precios para productos de consumo popular, los reajustes salariales obligatorios, las exenciones tributarias, los subsidios con efectos redistributivos, etc. Para la propuesta neoliberal debe ganar en importancia la inversión pública para crear externalidades positivas a las empresas: por ejemplo, la inversión en el desarrollo del recurso humano y la creación de una infraestructura física que facilite la inversión privada.

En la década de los '80 se aplicaron programas así en casi todo el Continente, con resultados que distan de poder ser evaluados unívocamente, en particular si se incluyen los indicadores sociales en la consideración. Las mejoras en determinados índices macroeconómicos, como la inflación y el crecimiento, fueron a menudo acompañadas por la depauperización de los más pobres.

Sin embargo, en la medida en que no se trataba sólo de "paquetes" de medidas de efectos rápidos dictados desde afuera, sino de verdaderos proyectos económicos de largo plazo para muchas naciones

latinoamericanas, el tiempo ha mostrado también frutos importantes en países como Brasil, Perú, Colombia, El Salvador o México, y antes de todos ellos en Chile. En todos esos casos, la liberación económica ha potenciado la aparición de un tejido empresarial competitivo con el exterior, capaz de sostenerse sobre sus propios pies en los mercados internacionales. Con los años, en muchos de esos países los indicadores sociales han ido mejorando gracias a las posibilidades ofrecidas por el crecimiento económico guiado por los mercados.

En realidad, las mejoras sociales habidas son posibilitadas por el crecimiento económico de los mercados pero no realizadas automáticamente por él. Donde han ocurrido, ha sido preciso un compromiso sostenido del Estado con la reducción de la pobreza, que empleara los recursos crecientes en aumentar la capacidad económica de los pobres. Y es que conforme el proyecto fue internalizado en estos países, se desdibujó su perfil ideológico neoliberal, admitiendo numerosas matizaciones y ajustes a las realidades sociales y políticas de cada nación. Este es, en especial, el caso chileno, donde las políticas abiertamente neoliberales de la dictadura han dado paso a políticas de inclusión social que, sin embargo, conservan los logros anteriores en cuanto al desarrollo de los mercados y la competitividad del aparato productivo.

Así que, al final, desde los comienzos neoliberales en los años '80, muchos países de América Latina han encontrado un nuevo balance entre mercado y Estado en los últimos veinte años. En ese nuevo balance, el Estado recupera algunas funciones en la economía, particularmente garantizando el marco jurídico de los mercados, fomentando la competencia y la innovación tecnológica, y buscando mejores condiciones internacionales para las empresas nacionales. Al mismo tiempo, el Estado se ocupa explícitamente de conseguir que los mejores resultados económicos repercutan en las poblaciones más pobres, por la vía de garantizar la universalidad y calidad de algunos servicios públicos, de fomentar la capacitación para el empleo productivo, y de facilitar todo tipo de iniciativas sociales de solidaridad y apoyo mutuo.

Esta corrección del neoliberalismo radical a un nuevo equilibrio entre mercado y Estado no ha sido realizada sólo por los gobiernos latinoamericanos. También el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, implacables promotores del neoliberalismo en los años '80, sostienen ahora visiones más matizadas del orden económico deseable. En particular enfatizan la 'gobernanza' o buen gobierno, consistente en que el Estado cumpla eficientemente sus funciones, que ya no se limitan a propiciar los mercados sino que también incluyen políticas sociales activas de reducción de la pobreza.

Por desgracia, Venezuela no ha sabido encontrar un balance semejante. El último intento de buscarlo fue el segundo gobierno del presidente Caldera (1994-1999), pero la transición se hizo especialmente difícil por una crisis bancaria heredada del gobierno anterior, por el bloqueo del partido Acción Democrática en el Congreso y por la bajada de los precios del petróleo hasta mínimos de muchas décadas (US\$ 8 por barril). Así que el intento finalmente fracasó.

Desde entonces, lo que hemos conocido es una radicalización estatista con una economía cada vez más cerrada, intervenida y regulada por el gobierno, dependiente de la renta petrolera para mantenerse apenas en los mínimos sin perspectivas de crecimiento económico autónomo de la sociedad. Los

aprendizajes acerca de cómo equilibrar mercados y Estado, iniciativa privada y responsabilidad pública, en el contexto de la economía globalizada, que muchos países del Continente han realizado en los últimos veinte años, no están teniendo lugar en Venezuela. Por ello es de temer que sigamos en movimientos pendulares, oscilando de un extremo al otro, por décadas en adelante. Si esto puede evitarse, será reconociendo los aportes de cada experiencia histórica y sus limitaciones, con el fin de rediseñar nuestra economía no a partir de ideologías simplificadoras sino de las potencialidades y las necesidades de los venezolanos.

Ese examen crítico de aportes y limitaciones debe hacerse con el populismo de la democracia de Punto Fijo, algo en lo que fallaron los economistas neoliberales de Pérez. Debe hacerse también con el neoliberalismo de éstos, algo en lo que han fallado los promotores del proyecto chavista. Y cuando este experimento, que de momento viene generando retroceso económico y político de gran envergadura, termine o se reforme internamente a sí mismo, habrá que hacerlo también con él. Como este folleto trata sobre el neoliberalismo,

5.2. Balance conceptual de la propuesta neoliberal para América Latina

a. Aportes conceptuales.

Las ideas neoliberales han llamado la atención en América Latina sobre algunos problemas que presentaban las políticas económicas aplicadas hasta el momento, como la marcada orientación de los países a crecer hacia adentro, que acababa asfixiando el crecimiento, su tendencia a sobrevaluar las monedas, las medidas fuertemente proteccionistas hacia los sectores industriales, la falta de incentivos para el ahorro porque se mantenían tasas de interés por debajo de la inflación, la ineficiencia en la asignación del ahorro, y por último el papel preponderante del Estado en todos los ámbitos de la economía en detrimento de la aparición de verdaderos empresarios privados.

Una crítica resaltada por los ideólogos neoliberales sobre la situación de las economías latinoamericanas ha sido un acierto indudable, por lo que muchos economistas de corrientes contrarias han tenido que reconocerla. Se trata de la afirmación de que la expansión del sector público: 1) satisface las necesidades de los grupos más poderosos de la sociedad, en vez de a los más desfavorecidos; 2) emplea la demagogia para distorsionar la imagen popular de la realidad económica y de sus perspectivas; 3) su crecimiento y diversificación ha sido de tal forma que su desempeño productivo es ineficiente. Por este motivo vemos que nuevas corrientes del pensamiento latinoamericano dan en la actualidad importancia a la modernización, despartidización y descentralización del sector público para alcanzar estrategias de desarrollo óptimas.

Los neoliberales latinoamericanos pasaron relativamente pronto de pedir la retirada del Estado de la economía a insistir más bien en su reforma para mejorar la calidad de las instituciones y hacer más eficiente el servicio que prestan a la población. Al final, un Estado en buen funcionamiento es capaz de gestionar bien los recursos de los impuestos y ello ofrece grandes beneficios también al sector privado de la economía. Por el contrario, pequeño o grande en sus responsabilidades, un Estado disfuncional

perjudica a toda la economía. La conciencia de la necesidad de reformar el Estado para hacerlo más efectivo ha sido fomentada por la presencia de las ideas neoliberales.

Finalmente, el neoliberalismo ha ayudado a América Latina a comprender las potencialidades económicas y políticas del mercado cuando hay real competencia. Ello ocurrió después de décadas en que los discursos populistas servían para ocultar la realidad de mercados oligopólicos y de una intervención del Estado en la economía a favor de empresarios ineficientes, que acabaron siendo verdaderos rentistas. La sensación de fin del Estado maternal que el neoliberalismo ha provocado en buena parte de América Latina -con mayor o menor peso de realidad- puede servir para liberar fuerzas productivas en nuestras sociedades, animar la propia iniciativa económica y contribuir a la subjetualidad política de la gente a partir del crecimiento de su subjetualidad económica.

b. Dificultades conceptuales

El principal problema del neoliberalismo, como en su momento también del marxismo, quizás haya sido su carácter de ideología con pretensiones de verdad universal. El resultado fueron políticas uniformes de país a país, empujadas por organismos internacionales sin la necesaria adaptación de muchas de las medidas aplicadas a cada una de las realidades de los países latinoamericanos.

Considerar que los mercados de productos y de factores de producción son homogéneos y que pueden integrarse fácilmente entre sí en América Latina, es hacer una simplificación muy grande de la realidad. El enfoque neoliberal presupone que si no existieran trabas gubernamentales, los mercados tendrían comportamientos similares, las señales del mercado podrían fluir fácilmente entre ellos, y se lograría mantener una alta elasticidad precio en los factores y los productos.

Así no se reconocen bien los desequilibrios estructurales que presentan los mercados, sino que sólo se consideran aquellos generados por el Estado. Los programas neoliberales no atendieron suficientemente a las grandes diferencias estructurales en los mercados externos, al comportamiento de los mercados según el ciclo económico en que nos encontremos (etapas de auge o de recesión); a las distintas capacidades de respuesta ante los estímulos que presentan los distintos segmentos de mercado (pequeñas y medianas empresas respecto a las empresas grandes; sectores campesinos respecto a los urbanos); a la movilidad de los factores; ni a la transparencia en la información. Los neoliberales son muy sensibles a cualquier desequilibrio que provenga de la actividad del sector público pero descuidan las actuaciones desequilibradoras de la economía y de la política provenientes del sector privado.

Además hay otros elementos que inciden sobre la conducta de los mercados, que se encuentran condicionados por factores históricos, culturales, percepciones del riesgo, la institucionalidad y las estructuras económicas existentes. Estos elementos dificultan que la creación del ahorro financiero privado se transforme en inversión. Pueden estimular la transferencia de activos al exterior o a la especulación.

En América Latina el comportamiento de los agentes privados es con frecuencia distinto al descrito teóricamente por el enfoque privatizador-liberalizador. Es cierto que el empresario se adapta al contexto en el cual opera y que las señales del mercado inciden en sus decisiones, pero como se dijo con anterioridad, factores de tipo histórico, cultural, institucional, político, también lo afectan. Por ejemplo, la concentración de la banca en muy pocas manos otorga a sus propietarios un poder político que les permite obtener ciertas concesiones del Gobierno, como la posibilidad de destinar los recursos de estas instituciones a actividades industriales y comerciales de los mismos banqueros. Así se agudiza aún más el problema de la concentración, se falsifica la competencia -no está en las mismas condiciones la empresa que tiene un banco detrás al empresario que no cuenta con ese «colchón»- y se tergiversa el propósito de la banca comercial, que es la intermediación financiera.

En cuanto a la distribución del ingreso, el esquema de los gobiernos que aplican políticas neoliberales sostiene que en períodos de crisis económica los recursos deben destinarse especialmente a salir de la crisis misma, y que los pobres sentirán los beneficios de las políticas una vez que les alcance el auge económico. Por tanto, los escasos recursos que puedan redistribuirse serán orientados hacia la pobreza extrema. Los sectores medios de la población deberán financiarse con sus propios medios. Buena parte de los empleados y obreros cualificados empiezan a sufrir dificultades para acceder a servicios tan importantes como la salud y educación. La «clase media», tan importante como lugar de generación de ventajas comparativas entre países y al momento de disminuir las brechas sociales, se reduce.

Finalmente, como el neoliberalismo considera al trabajo como un factor de producción más, no tiene una buena respuesta a las necesidades de estabilidad laboral de las personas y las familias. La desregulación del mercado laboral que propone puede aumentar la actividad empresarial y con ella el empleo, pero en muchos lugares del mundo se han observado tendencias a la creación de empleo cada vez más precario, con menos seguridad y beneficios sociales para el trabajador.

En general, el pensamiento neoliberal da poca importancia a las causas que provocan las graves desigualdades en los países latinoamericanos, como la escasa organización institucional, la concentración de la propiedad, lo deprimido de los sectores rurales, la mala organización de los sindicatos, la influencia que ejercen sobre los sectores pobres los medios de comunicación social, los bajos niveles de la educación, de investigación y tecnología. Dejar todos los problemas económicos a las bondades de los mecanismos automáticos del mercado es pedir mucho. Más conveniente parece acometer simultáneamente los problemas del mercado y los problemas de tipo estructural propio de nuestros países.

5.3. Un ejemplo de alternativa: la propuesta neoestructural

Como hemos notado en los epígrafes precedentes, un desafío mayor de los países latinoamericanos consiste en encontrar un equilibrio adecuado entre mercados y Estado. No es en absoluto necesario tener que escoger entre neoliberalismo y estatalismo económicos. Son posibles modelos intermedios más adecuados a nuestras realidades. Muchos países siguen buscando los suyos con mayor o menor éxito; por ejemplo, tanto Chile como Brasil, por caminos distintos, han llegado a estructuras económicas potentes que al mismo tiempo mejoran las condiciones sociales con efectividad.

Aunque en la mayor parte de los casos esto se ha hecho empíricamente, partiendo de programas neoliberales o estatistas e introduciendo modificaciones tomadas del polo opuesto, también hay propuestas teóricas al respecto. Una de ellas es el neoestructuralismo, cuyo principal propulsor fue la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). Establece un diseño de políticas mácroeconómicas que logren los equilibrios básicos, pero al menor costo recesivo posible. Según sostienen sus propugnadores, existen razones teóricas y empíricas fundamentadas que avalan la posibilidad de mantener la inflación controlada evitando la recesión.

Tanto el neoliberalismo como el neoestructuralismo están de acuerdo en que hay que realizar profundas transformaciones en la estructura económica de los países de América Latina. Pero los desacuerdos más importantes surgen al momento de establecer el papel del Estado y del mercado en el proceso de desarrollo. El neoestructuralismo surgió como una alternativa teórica al enfoque ortodoxo neoliberal del ajuste, poniendo especial énfasis en las soluciones menos recesivas y menos regresivas a los problemas inflacionarios y de desequilibrio comercial que se plantearon en los años ochenta.

Entre las políticas propuestas por el neoestructuralismo están:

a. La transformación y modernización productivas

Se postula una intervención selectiva del Estado que busque establecer ventajas comparativas en los mercados internacionales y que estimule el desarrollo industrial. Para ello se sugiere un mejor aprovechamiento de las señales del mercado, y de las iniciativas empresariales. La responsabilidad del Estado se encuentra en la creación de un marco institucional que estimule a los agentes productivos (empresarios y trabajadores) y promueva la concertación entre éstos. El desarrollo del sector agrícola es un elemento muy importante: debe crecer a la par con el desarrollo industrial, y para ello se le deben brindar estímulos y apoyos de diversos tipos: financiero, tecnológico, educacional, de seguridad etc..

b. La tecnología y la innovación

Los neoestructuralistas sostienen que se debe promover la realización de una tarea sistemática y organizada de investigación y de desarrollo tecnológico por parte del sector empresarial, con apoyo del Estado para compartir los riesgos. El neoestructuralismo considera estratégica la participación de la pequeña y mediana empresa en el proceso de modernización tecnológica mediante la vigilancia del control de calidad y dándoles facilidades para que puedan acceder a éstos, especialmente con el financiamiento de ciertos procesos de investigación.

c. La formación del capital y la utilización de la capacidad productiva

En esta área las recomendaciones de los neoestructuralistas son la regularización de los movimientos de capital, el tipo de cambio, la política comercial y la tasa de interés, con el objeto de promover un marco estable de las variables mácroeconómicas, y una mayor credibilidad de la política económica. También se pone énfasis en las acciones públicas directas que afecten el desarrollo de las ventajas comparativas y que complementen las iniciativas privadas de inversión.

d. La renovación del Estado

La visión que tienen los neoestructuralistas del Estado es la de un Estado concertador, caracterizado por un proceso de apertura democrática. La función económica del Estado es la de plantear un plan estratégico para el desarrollo, reordenar y mantener los incentivos y los precios relativos de la economía, mantener el diálogo con todos los sectores sociales y políticos. Creen que el Estado debe recuperar algunas de sus funciones clásicas y básicas: proveer los bienes públicos, mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos, equidad, infraestructuras de transporte y comunicaciones, salud, vivienda, desarrollo científico y tecnológico, etc. El Estado debe evitar las funciones empresariales y concentrarse en reordenar sus finanzas, consolidando su fuente de ingresos por medio de una reforma tributaria progresiva. Debe priorizar los gastos en programas de inversión pública, y reducir los subsidios salvo aquellos que tengan fuertes efectos distributivos.

Conclusión

En nuestro momento histórico, 'mercado' es más que el nombre de una realidad social. Constituye, al mismo tiempo, el vértice de una intensa discusión ideológica sobre el futuro de América Latina, que surgió en virtud del agotamiento a lo largo de los '80 de los modelos de desarrollo guiados por el Estado que durante décadas orientaron el esfuerzo de nuestros pueblos. Ese agotamiento ha resultado especialmente claro en Venezuela, que unía al populismo continental el rentismo que el ingreso petrolero nos permitió.

El agotamiento de un modelo pide otro para salir de la crisis, una nueva definición de reglas de juego, un horizonte de proyectos viables que ponga dirección a los esfuerzos económicos de los venezolanos. Contra lo que venimos intentando en Venezuela con malos resultados económicos y políticos desde 1999, parece claro que ese nuevo modelo habrá de conceder más espacio que los anteriores a la iniciativa individual en la competencia de los mercados.

Pero es preciso notar que no se tratará de mercados ideales con estructuras de alta competencia, sino de los mercados reales de Venezuela, concentrados y oligopólicamente controlados en buena parte, sobre los que es precisa una intensa acción tanto del Estado como de la población organizada para que realicen las bondades que, según la teoría económica, se encuentran potencialmente en ellos. El examen de las estructuras de algunos mercados durante el proceso de liberalización comercial de 1989-1991 muestra, a nuestro entender, que los mecanismos propuestos por los neoliberales no bastan.

Más aún, la consideración del fondo ideológico del neoliberalismo nos permite negar su deseabilidad tanto ética como política para un país como Venezuela. Podemos progresar mucho como pueblo con el crecimiento de los mercados, pero hay dimensiones fundamentales de nuestra vida que se arriesgarían si se concediera al egoísmo racional que rige los mercados, espacios que sólo pueden llenar la solidaridad y la corresponsabilidad sociales. Esa responsabilidad no sólo se refiere al Estado y a las organizaciones de la sociedad civil, sino que incluye a cada ciudadano. En particular incluye a la empresa privada que, en todo el mundo y también en Venezuela, está asumiendo la idea de una 'responsabilidad social corporativa' que se extiende más allá de los objetivos inmediatos de rentabilidad para incluir el equilibrio de los intereses de todos los actores en juego: propietarios, clientes, trabajadores, proveedores, comunidades, medio ambiente...

Finalmente, los problemas de modelo económico que sigue sufriendo el país no nos arrojan irremisiblemente a aceptar las propuestas neoliberales. Son posibles otros proyectos consistentes, distintos de la vuelta al pasado populista, de la radicalización estatalista en curso, y de la aceptación de los altísimos costos morales, sociales y políticos del neoliberalismo. Hemos presentado el paradigma neoestructural no porque nos parezca la respuesta, sino porque muestra cómo efectivamente puede haber otras respuestas post-populistas diferentes a la dictadura socialista y a una economía liberal construida a espaldas de la gente. Al fin, nuestro proyecto económico futuro, si va a movilizar las energías creativas de la población venezolana, no será una construcción social de unas élites económicas o de un cogollo político, sino de todo el país. Si el pueblo no reconoce sus intereses en un determinado juego, ése no se jugará en democracia.

Bibliografía

- BAIN, Joe, "Relation of Profit Rate to Industry Concentration, American Manufacturing, 1936 - 1940", The Quarterly Journal of Economics (August 1951).
- BAIN, Joe, "Organization Industrial", Ediciones Omega, Barcelona, España, 1963.
- BALASSA, B., Bueno, P., Kuczynski y Simonsen, M., "Hacia una renovación del crecimiento económico en América Latina", Washington D.C. Institute for international Economics, 1986.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA, Anuario de Estadísticas, Precios y Mercado Laboral. Caracas, 1986, 1988 - 1992.
- _____: Anuario de Balanza de Pagos. Años 1988 al 1992.
- _____: Informes Económicos. Años 1988 al 1992.
- BANCO MUNDIAL, "Venezuela Industrial Sector Report", March 15, 1991.
- BLAIR, John M. Economic Concentration: Structure, Behavior and Public Policy, Journal of Business, Jan 1964.
- BOTHWELL, J.L., Cooley, T.F. and Hall, T.E. (1984) "A new View of the market structure - market performance debate", Journal of Industrial Economic. June 1984.
- CARLTON, Dennis and Perloff, Jeffrey, Modern Industrial Organization. Harper Collins Publishers, 1990.
- CHOU TEIN - Chen (1986) "Concentration, profitability and trade in a simultaneous equation analysis: The case of Taiwan", Journal of Industrial Economics. June 1986.
- CLAT (Confederación Latinoamericana de Trabajadores), Neoliberalismo y movimiento de los trabajadores. FLATES. Caracas, 1994.
- CLEMENTE, Lino. "Crecimiento, Apertura Comercial y Desempeño Sectorial" La Política Económica Necesaria: Estabilización Crecimiento y Solidaridad. 1er Encuentro Nacional de Política Económica, IIES, 1994
- COLLINS, N.R. and Preston, L.E. (1968) "Price - cost margins and industry structure", Review of Economics and Statistic.
- CORBO, Vittorio y Sánchez, José Miguel (1992), "El ajuste de las empresas del sector industrial en Chile durante 1974 - 1982". Colección de Estudios CIEPLAN, N° 35.
- CORDIPLAN, El Gran Viraje: Lineamientos generales del VIII plan de la nación. Enero, 1990.
- COWLING, Keith and Waterson, Michael (1976), "Price - cost margins and market structure" Economica. Vol 43.
- DALTON, J.A and Penn, J.W. (1976) "The concentration - profitability re-relationship: Is there a critical concentration ratio?", Journal of Industrial Economics. December 1976.
- DATANÁLISIS, ¿De qué depende el éxito de la Agenda Venezuela?, Indicadores del Camino, enero 1997.
- DOMOWITZ, I., Hubbard, R.G. and Petersen, B.C. (1986) "The intertemporal stability of the concentration - marginal relationship", Journal of Industrial Economics. September 1986.
- DONSIMONI, M. P., Geroski, P.A. and Jacquemin, A. (1984) "Concentration indices and market power:

- two views”, *Journal of Industrial Economics*, 32. June 1984.
- ENRIGHT, M. FRANCÉS, A.Scott, E. Venezuela: el reto de la Competitividad, Ediciones IESA, 1994.
- FERNÁNDEZ DE CASTRO, J., Tugores, J. Fundamentos de Microeconomía , Edt. McGraw-Hill, 1992.
- FRENCH-DAVIS, R., “Esbozo de un planteamiento neoestructuralista”, *Revista de la Cepal*, marzo de 1988.
- FRIEDMAN, Milton, “Capitalismo y Libertad”, Rialp, Madrid, 1966.
- GARCÍA GONZÁLEZ, Ángel (1992) “El comportamiento de los precios en España durante la crisis y la estructura industrial, periodo 1978 - 1984”. *Cuadernos de Economía*. Vol.20.
- GOLLAS, Manuel. *La Economía Desigual: Empleo y Distribución en Mexico*. Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología, 1982.
- GORGON, Robert, “Output fluctuations and gradual price adjustment”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 19. June 1981.
- GUJARATI, Damodar. *Econometria Básica*, Edt. McGraw-Hill, 1985.
- HANNAN, Timothy “The functional relationship between prices and market concentration: the case of the banking industry”, *Empirical Studies en Industrial Organization*, edited by David Audretsch and John Siegfried, Vol 16. 1991.
- HANNAN, Timothy, “Concentration and Market Power”, *Empirical Studies en Industrial Organization*, edited by David Audretsch and John Siegfried, Vol 16. 1991.
- HAYEK, Friedrich von, “Los fundamentos de la libertad” C.E.L. Buenos Aires, 1982.
- IMF, *International Financial Statistics Yearbook, International Banking Statistics*, 1996.
- JACKERMIN, A., de Ghellinck,E. and Huveneers, C. (1980) “Concentration and profitability in a small, open economy”, *Journal of Industrial Economics*, 29. December 1980.
- JACQUEMIN, Alex. *Estructura de Mercado y Estrategias Europeas de Empresa*. Editorial Hispano Europea, S.A. 1982.
- LENIZ, Soledad y Meller, Patricio. *Aspectos Económicos de la Concentración Industrial*. Santiago de Chile (Mimeo).
- LEÓN V., Luis Vicente, “¿Política Comercial o Política Industrial? Un en-foque integrado” *La Política Económica Necesaria: Estabilización Crecimiento y Solidaridad*. 1er Encuentro Nacional de Política Económica, IIES, 1994.
- LUSTING, N., “Del estructuralismo al neoestructuralismo la búsqueda de un paradigma heterodoxo”, *Colección CIEPLAN n° 23*, Santiago de Chile, marzo de 1988.
- MADDALA, G. y Miller, E. *Microeconomía*. Editorial Mc Graw Hill, México, 1990.
- MARTÍNEZ, M.I. y González, R. (1995) “Mercado y Neoliberalismo en Venezuela” *Curso de Formación Sociopolítica N° 34*, Centro Gumilla.
- MEEHAN, James and Duchesneau, Thomas, “The Critical Level of Con-centration: An Empirical Analysis”, *Journal of Industrial Economics*. Sept. 1973.
- MELLER, Patricio (1992). “La Apertura Comercial Chilena: Lecciones de Política” *Colección de Estudios*

CIEPLAN, N° 35.

MELLER, Patricio (1988). "América Ñatina y la condicionalidad del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial" Colección de Estudios CIEPLAN, N° 23.

MIZALA, Alejandra (1992). "Las reformas económicas de los años setenta y la industria manufacturera". Colección de Estudios CIEPLAN, N° 35.

MOLINA- PAREDES, R. Políticas de Competencia en un País sin Tradición de Mercado (Chile). Departamento de Economía, Universidad de Chile (1995) mimeo.

NAÍM, Moises. Las Empresas Venezolanas: su gerencia. Ediciones IESA, 1989.

_____: Mercados y jerarquía: Una Aplicación al Caso de Países Menos Desarrollados. Papeles de Trabajo IESA, N°6, 1994.

NEUMAN, M., Bobel, Y. and Haid, A. (1979) "Profitability, risk and market structure in West German Industries, 1965 - 1977", *Journal of Industrial Economics*. December 1983.

OFICINA CENTRAL DE ESTADÍSTICAS E INFORMACIÓN. Encuestas Cualitativas de los Sectores Industriales. Años 90, 91 y 92.

OFICINA CENTRAL DE ESTADÍSTICAS E INFORMÁTICA. Encuestas Industriales. Años 88 al 92.

ORTIZ RAMIREZ, Eduardo. La Política Comercial de Venezuela. Banco Central de Venezuela, Colección de Estudios Económicos N° 16, 1992.

PALERM V., Ángel "Estructura de Mercados y Flexibilidad de los Precios", *El Trimestre Económico*, FCE, Dic. 1991

PERNAUT, Manuel y ORTIZ F., Eduardo. "Teoría Económica", UCAB, Caracas, 1995.

PHILIPS, I. Effects of Industrial Concentration. North Publishing Co.,1971.

PRO-COMPETENCIA Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia. Informe Anual Años 1994,1995.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD), Informe sobre Desarrollo Humano, Ediciones Mundi - Prensa. 1997

QUIROGA RAYEN Y VAN HAUWERMEIREN, Saar El Tigre sin Selva, Consecuencias Ambientales de la Transformación Económica de Chile: 1974 - 1994. Instituto de Ecología Política, Santiago de Chile 1995.

RODRÍGUEZ c., Francisco, "Políticas de ajuste y distribución del ingreso", revista SIC, n° 575. Caracas, 1995.

RÖPKE, W., "Más allá de la oferta y la demanda". Fomento de Cultura. Valencia, 1960.

SALAZAR, J. M., "El papel del Estado y del Mercado en el desarrollo económico" FCE. México, D.F.

SCHERER, F. Industrial Market Structure and Economic Performance. Chicago: Rand - Mc Nally, 1980.

SCHMALENSEE, Richard. Handbook of Industrial Organization. De. North - Holland. Vol.II, 1992.

SELA, "En Busca de una Nueva Política Industrial", Notas Estratégicas, N°26, noviembre 1996. Caracas

SLEUWAEGEN, L. and DEHANDSCHUTTER, W. ((1986) "The critical choice between the concentration ratio and the H - index in assessing industry performance", *Journal of Industrial Economics*, 35:

193 - 198. December 1989.

- TORO HARDY, José, "Fundamentos de Teoría Económica. Un análisis de la política económica venezolana". Ed. Panapo. Caracas, 1993.
- TIROLE, Jean. La Teoría de la Organización Industrial. Edición española a cargo de Carmen Matutes y colaboradores. Ariel Económica, Barcelona. 1990.
- URDANETA, Carlos, La Derrota de la Pobreza: Una propuesta de solución a la situación social y económica de América Latina y del Caribe. Ensayos San Pablo N°3, 1992.
- UTZ, A., "Entre neoliberalismo y neomarxismo". Herder. Barcelona. 1979.
- VALDES, Rodrigo (1992), "Una cuantificación de la restructuración sectorial en Chile provocada por la liberación comercial de los 70's". Colección de Estudios CIEPLAN, N° 35.
- VALECILLOS, Héctor. "El reajuste neoliberal en Venezuela". Monte Avila. Caracas, 1992.
- VARIOS, "El neoliberalismo en cuestión". Cristianisme i Justícia. Barcelona, 1993.
- VARIOS, "Neoliberales y pobres. El debate continental por la justicia". CINEP. Bogotá, 1993.
- WEISS, Leonard. Concentration and Price. The MIT Press, 1992.
- ZAMBRANO SEQUÍN, Luis, "Lineamientos para una reconsideración de la política económica" Encuentros y Alternativas, Vol. I, UCAB, 1994

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO 2. CONCEPTOS BÁSICOS	4
2.1. ¿QUÉ ES EL MERCADO?	4
2.2. MERCADO, PRODUCCIÓN Y ESTADO	4
2.3. CONCEPTOS MICROECONÓMICOS BÁSICOS.....	5
CAPÍTULO 3. ESTRUCTURAS DE MERCADO	10
3.1. LA COMPETENCIA PERFECTA.....	11
3.2. MERCADOS DE ESTRUCTURA IMPERFECTA.....	12
3.3. ESTRUCTURA Y PODER DE MERCADO.....	15
3.4. MEDICIÓN DEL PODER DE MERCADO.....	16
3.4.1. <i>El Índice de Lerner</i>	16
3.4.2. <i>La Concentración Industrial</i>	17
3.5. ALGUNOS ASPECTOS SOBRE LA ESTRUCTURA DE MERCADO DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA VENEZOLANA.....	20
3.5.1. <i>Plan Macroeconómico de Ajuste de 1989</i>	22
3.5.2. <i>La Apertura Comercial</i>	25
3.5.3. <i>Reacciones de las Empresas</i>	29
3.5.4. <i>La Concentración Industrial</i>	31
3.6 EL EMPRESARIADO NACIONAL.....	42
3.7 MODELO QUE RELACIONA LOS ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL Y EL BENEFICIO	43
3.7.1. <i>Algunos trabajos empíricos sobre la concentración industrial y sus efectos sobre el beneficio</i>	43
3.7.2. <i>Estimaciones del modelo para el caso venezolano</i>	45
CAPÍTULO 4. EL NEOLIBERALISMO	48
4.1. LA IDEOLOGÍA NEOLIBERAL	48
4.2. LA CONCEPCIÓN NEOLIBERAL DEL HOMBRE Y DE LA SOCIEDAD	50
4.3. LÍNEAS GENERALES DE UN MODELO ECONÓMICO NEOLIBERAL.....	56
4.4. ALGUNAS CRÍTICAS IMPORTANTES AL NEOLIBERALISMO	61
4.5. ¿NEOLIBERALISMO EN VENEZUELA HOY?.....	66
CAPÍTULO 5. PROPUESTAS PARA AMÉRICA LATINA	70
5.1. LA PROPUESTA NEOLIBERAL EN AMÉRICA LATINA	70
5.2. BALANCE CONCEPTUAL DE LA PROPUESTA NEOLIBERAL PARA AMÉRICA LATINA.....	72
5.3. UN EJEMPLO DE ALTERNATIVA: LA PROPUESTA NEOESTRUCTURAL.....	74
CONCLUSIÓN	77
BIBLIOGRAFÍA	78