

EL ESTADO Y LA POLÍTICA DE ABASTECIMIENTO ALIMENTARIO

Agustín Morales*

FACULTAD DE AGRONOMÍA, UCV

Resumen:

El objetivo de este trabajo es analizar la situación actual y las perspectivas del sistema de distribución urbana de alimentos como consecuencia de la decisión del Estado de participar directamente en ese sistema durante el período comprendido entre 2003 y 2006.

A fin de lograr el mencionado propósito, el trabajo se enmarcó dentro del siguiente esquema metodológico: en la primera parte se procedió a establecer las coordenadas históricas dentro de las cuales emergió esta empresa, de esta forma, se logró determinar los orígenes del fenómeno a investigar. En la segunda parte se propone una interpretación del fenómeno mediante el desarrollo de los aspectos que integran las labores de investigación, a saber: *conceptualización, verificación e inferencia*.

La conclusión que se deriva de la mencionada *inferencia* o razonamiento deductivo es la siguiente: en el caso de que prevalezcan las condiciones que permitieron el establecimiento y posterior desenvolvimiento de *Mercal*, esta empresa empezaría a mostrar (cada vez con mayor vigor) su capacidad de jerarquizar, organizar y dirigir progresivamente la dinámica de todo el sector agroalimentario del país; constituyéndose de este modo en parte importante del *núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos *complejos agroindustriales* que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano.

Palabras claves: Venezuela, Estado, abastecimiento alimentario, áreas urbanas.

1. INTRODUCCIÓN

En Venezuela, durante los últimos años, la estructura de distribución urbana de alimentos ha acusado una importante modificación en virtud de la presencia de *Mercal C. A.* Esta empresa del Estado, desde su fundación el 16 de abril de 2003, logró hasta marzo de 2005 instalar más de trece mil puntos de venta en los cuales se expenden un promedio de cuatro mil toneladas mensuales de alimentos a unos diez millones de consumidores (Ministerio de Alimentación, 2005) a precios significativamente menores a los prevalecen en otro tipo de establecimientos y la meta que se esperaba lograr para diciembre de 2005, alcanzaba nada menos que a la cifra de 15 millones de consumidores, es decir, a mucho más del 50 por ciento de la población.

* moralesa@agr.ucv.ve

El 04 de Enero de 2007 se publicó en uno de los diarios de mayor circulación, los resultados relativos al impacto de los quince (15) programas sociales emprendidos por el gobierno. Este estudio de opinión realizado por una empresa encuestadora de reconocido prestigio, concluyó en el sentido de que *Mercal* obtuvo la mayor aceptación, sobre todo en los sectores socioeconómicos D y E (el subrayado es nuestro) en los cuales cuenta con un grado de penetración de 50,8% y 64,4%, respectivamente (UCV, Facultad de Agronomía, 2007).

La referida empresa del Estado surgió (como se verá posteriormente) en un escenario político caracterizado por una gran incertidumbre, escenario en el cual la garantía de la "seguridad alimentaria" para la población de menores recursos (según las autoridades gubernamentales) era, prácticamente, una necesidad inaplazable. Surgió además, en circunstancias caracterizadas por un drástico cambio en la esfera jurídica y política como consecuencia de la aprobación y puesta en vigencia de una nueva *Carta Magna*, la cual no sólo expresa el proyecto político y los propósitos del Estado, sino que en su Artículo 305 considera, precisamente, las premisas fundamentales de la *Seguridad Alimentaria*.

Teniendo en cuenta ese contexto y el hecho de que la instrumentación de políticas de abastecimiento alimentario con un fuerte apoyo financiero del Estado no constituye un suceso inédito en el país si se tiene en cuenta los antecedentes que rodearon el funcionamiento y destino final de la Corporación de Mercadeo Agrícola (*Corpomercadeo*)⁺, el objetivo de este trabajo es analizar la situación actual y las perspectivas del sistema de distribución urbana de alimentos como consecuencia de la decisión del Estado de participar directamente en ese sistema durante el período comprendido entre 2003 y 2006.

⁺ Una empresa comercializadora de bienes agroalimentarios creada con el auxilio financiero del Estado el 21 de Agosto de 1970 y liquidada luego de haber experimentado una severa crisis la cual llegó a su punto mas alto entre los años 1981. De conformidad con sus estados financieros, experimentó pérdidas por más de la mitad de los recursos administrados. Estas pérdidas, según los informes que descansan en sus archivos, representaron en sí, transferencias por parte del Estado a la *agroindustria*. En efecto, los subsidios directos e indirectos otorgados por el Estado y que presumiblemente estaban dirigidos a beneficiar a los consumidores, no fueron percibidos por éstos. Las cifras revisadas (Morales, 1992) indican que no fueron los consumidores los beneficiados por la política de subsidios. Este mecanismo utilizado por el Estado, consistente en vender a la industria agroalimentaria insumos a precios inferiores de los que costaba comprarlos en el mercado internacional incentivó el incremento del abastecimiento importado de esos insumos para la industria procesadora de alimentos, la cual debido a su elevado índice de concentración (Morales, 1985), no permitió que esos subsidios fueran captados o trasladados al consumidor vía una reducción proporcional y efectiva de los precios de los productos finales; muy por el contrario, durante los años que estamos refiriendo, se empezó a desatar un alarmante incremento del precio de los alimentos (Morales, 1992: 287-290).

En concordancia con el proceso metodológico que orientó su desarrollo, el trabajo ha sido estructurado de la siguiente manera: tras esta introducción, en la primera parte se procedió a establecer las coordenadas históricas dentro de las cuales emergió esta empresa, de esta forma, se logró determinar los orígenes del fenómeno a investigar. En la segunda parte se propone una interpretación del fenómeno mediante el desarrollo de los aspectos que integran las labores de investigación, a saber: *conceptualización, verificación e inferencia*.

De ese modo y con el exclusivo propósito de formular un razonamiento deductivo que permita columbrar las repercusiones que pudieran derivarse del fenómeno estudiado, se señalan las características que en el futuro pudiera presentar el desarrollo de este fenómeno en el caso de que prevalezcan las condiciones que permitieron el establecimiento y posterior desenvolvimiento de esta empresa estatal.

2. ORIGEN DEL FENÓMENO

El tema relativo al contexto dentro del cual surgió *Mercal* se desarrollará teniendo en cuenta tres niveles: En el primero, referido al contexto político-social, se tratarán entre otros aspectos, los relativos a las particularidades de la Constitución de 1999 y sus más notables diferencias, en cuanto concierne a los aspectos socioeconómicos, respecto a la Constitución de 1961. El segundo nivel, relativo a la participación del Estado en el desarrollo del “Sistema Agroalimentario Venezolano” (SAV), tendrá como propósito precisar las coordenadas históricas dentro de las cuales se desarrollaron los principales “Complejos Agroindustriales” durante el lapso de la vigencia de la Constitución de 1960 y durante la aplicación (en los primeros años) de la Constitución de 1999. El tercer nivel, desarrollado a un mayor nivel de concreción, se relaciona con los cambios que venían ocurriendo en la “etapa” de la distribución urbana de alimentos (importante fase constitutiva del SAV) hasta antes de la instauración de *Mercal*.

2.1 El contexto político-social en medio del cual surgió *Mercal*

En diciembre de 1998, Hugo Chávez Frías fue electo por una amplia mayoría Presidente de la República. Al asumir el poder, convocó a una Asamblea Constituyente para *refundar* la república. Esta asamblea produjo en tres meses un proyecto de Constitución que fue refrendada por voto popular el 15 de diciembre de 1999 con el 70% de votantes que se pronunciaron a favor del *sí*, y menos de un 30% lo hizo en contra. Desde la convocatoria del referendo convocado para aprobar la nueva constitución, la principal organización de empresarios, *Fedecá-*

maras, decidió recomendar el voto negativo en la consulta popular por considerar que el texto constitucional tendría consecuencias funestas para el país.

¿En qué aspectos se diferencia esta nueva constitución de la derogada Constitución de 1961? Considerando que son muchos y de diversa naturaleza, para los fines de este artículo se destaca aquel que se relaciona con los aspectos socioeconómicos. Estos a diferencia de la Constitución de 1961 (que carecía de un título general sobre este particular), se encuentran claramente establecidos en la Constitución de 1999 (Rondón de Sansó, citado por Viciano, R., 2004: 59). Por otra parte, el modelo económico que contempla la Constitución de 1999 cuenta con algunos soportes que se consideran fundamentales para el tipo de sociedad y de Estado que se aspira lograr. Dentro de estos soportes se destacan los siguientes: el principio de *seguridad alimentaria* de la población (el cual se resalta por constituir elemento fundamental del contexto dentro del cual surgió esta empresa del Estado), la promoción del *desarrollo rural* y la lucha contra los latifundios.

Luego de la entrada en vigor de la nueva Constitución, se produjo una crisis de gobernabilidad que se derivó, principalmente, de la aprobación y aplicación de 49 decretos leyes con los que se pretendía llevar adelante el denominado "proceso revolucionario". El paro general del 10 de diciembre de 2001, que marcó el inicio de la crisis política, constituyó un movimiento general en respuesta a ese conjunto de decretos leyes.

Al poco tiempo de haberse superado la ruptura del hilo constitucional que tuvo lugar el 11 de abril de 2002, ocurrió un "paro económico", entendiéndose por esto, el hecho de que muchas empresas decidieron detener su producción. Pero eso no fue todo, a los pocos días de haber ocurrido ese suceso, los empleados de la principal empresa del país, Petróleos de Venezuela (PDVSA), decidieron también declararse en huelga. El análisis de estos hechos requeriría de un espacio del cual no se dispone; en su lugar, se señala que superados tales hechos, el actual gobierno procedió a aplicar, entre otras, las siguientes medidas: a) un control de cambios y de precios; b) la decisión de participar en la importación directa de mercancías; c) el incremento del salario mínimo; d) la aplicación de impuestos al valor agregado y al débito bancario, así como a los activos empresariales; conjunto de medidas que tendieron a propiciar lo que el mismo gobierno denominó el "Plan de Desarrollo Endógeno" para orientar su política económica. Se trataría, en suma (según los representantes más connotados del gobierno), de una visión del "desarrollo hacia adentro" que daría prioridad a la producción doméstica apoyándose en el control de cambio y de precios como instrumentos de incentivo industrial. De esta forma, se trataría de fortalecer la participación del Estado en el conjunto de la economía y particularmente,

en los procesos de producción, transformación, distribución y consumo de bienes agroalimentarios.

En resumen, se podría afirmar que *Mercal* surgió en un escenario político caracterizado por una gran incertidumbre, escenario en el cual la garantía de la “seguridad alimentaria” para la población de menores recursos (según los personeros del gobierno) era, prácticamente, una necesidad inaplazable debido a los elevados índices de desocupación y a una preocupante disminución de la capacidad adquisitiva de los salarios. Según los datos provenientes del Banco Central de Venezuela, la tasa de desempleo registró los siguientes porcentajes: 15,4 en 1999; 12,3 en el 2000; 12,8 en el 2001; 16,2 en el 2002 y 16,8 en el 2003. El índice de salarios reales (considerando como base 1995 = 100), registró las siguientes cifras: 96,8 en 1999; 98,3 en el 2000; 100,6 en el 2001; 90,5 en el 2002 y 75,4 en el 2003. Por otra parte, la progresiva pérdida de la seguridad alimentaria se había originado muchos años antes; en efecto, la disponibilidad de energía se redujo desde 2377 Kcal./persona/día en 1992 hasta 2210 Kcal./persona/día en el 2000 y la disponibilidad de proteínas fluctuó entre 57 y 66 g/persona/día (CNA, 2002; citado por Landaeta, 2005: 274). En ese mismo orden de ideas se señala que según la encuesta de adquisición de alimentos del estudio Condiciones de Vida en el Área Metropolitana de Caracas, entre 1990 y 2003 la adecuación del consumo de energía presentó una tendencia a la disminución de la ingesta de caloría en todos los estratos, con valores para el 2003 de 103%, 100% y 96% en los estratos III, IV y V respectivamente (Fossi, 2003; citado por Landaeta, 2005: 275).

2.2 El papel del Estado y la evolución del “Sistema Agroalimentario Venezolano” (SAV): Una visión retrospectiva

Esta breve visión retrospectiva relativa al desenvolvimiento del SAV, en particular al desenvolvimiento del Sector Agrícola, se inicia en la década del 70. Durante ese período el Estado (sin proponérselo deliberadamente) estimuló y amplió los mercados de alimentos procesados con fuerte componente importado, en contra de los mercados de alimentos nacionales, a través del mejoramiento de los precios relativos de los primeros respecto a los segundos, con lo que se consiguieron dos efectos importantes: el afianzamiento del poder económico de las empresas transformadoras, muchas de ellas vinculadas a los grandes “traders” internacionales, y la modificación del patrón de consumo de la población venezolana (Morales, 1985; 2002).

En la medida en que se fue acentuando esa práctica, la producción agrícola nacional se mostró incompetente para regular la demanda por productos importados debido a que éstos se tornaron mucho más baratos por el hecho de haber

sido producidos con una altísima productividad y por haber estado sujetos a políticas de subsidio, tanto por parte del Estado venezolano como por parte de los principales países exportadores interesados en salir de sus excedentes. Esta incompetencia ocasionó el estancamiento de la producción nacional, y, al estancarse esta producción, se conformó el siguiente círculo vicioso: se incrementaron las importaciones por que no era posible que la producción interna creciera y las importaciones contribuyeron a profundizar este estancamiento (Morales, 1985)¹.

La situación referida anteriormente se agravó con "la política de sinceración de precios" que se implantó durante el período 1979-1983 y continuó, aunque con menos intensidad, durante el período 1983-1987. Con esa y otras políticas se alentó el mejoramiento de los precios relativos de los alimentos importados respecto a los nacionales y se propició el estancamiento relativo de la producción nacional de sustitutos de las importaciones. En esas circunstancias el coeficiente de dependencia alimentaria volvió a acusar cifras preocupantes (Morales, 1995).

En tal situación se encuentra el sector agroalimentario en el momento en que se adoptan las políticas de ajuste económico y las decisiones gubernamentales de 1989. La inexistencia una política agrícola en el programa de gobierno (aspecto que fue reconocido y destacado por el entonces ministro del ramo)², no podía dejar de percibir el conjunto de medidas y procedimientos que se fueron ejecutando a fin de lograr la apertura del sector agrícola al comercio internacional de productos alimenticios para alcanzar parte de los objetivos que se plantearon al poner en práctica las medidas económicas de corte neoliberal, impuestas por el FMI. Las medidas, que en apariencia lucían inconsistentes y, según la opinión de algunos analistas³, decididas al margen de la política económica global, adquirieron "funcionalidad" y se correspondieron a nuestro juicio con los objetivos planteados por el gobierno en materia económica.

Respecto a la forma como se fueron concretando los aludidos propósitos, no resultaba difícil advertir una clara actitud (premeditada o no, pero el resultado fue

¹ El fenómeno del estancamiento de la producción de algunos cultivos en algunos países de América Latina, es referido también por Rama y Vigorito (1979); Lajo (1983) y Valde-rrama (1979). Los datos estadísticos que avalan esta conclusión general pueden ser consultados en Morales (1985: 148).

² Este hecho fue reconocido y destacado por el ministro de Agricultura y Cría al hacerse cargo del despacho ministerial el 28-08-1998.

³ En este sentido, algunos analistas, dentro de los cuales podemos citar a los miembros de la Secretaría Técnica de la Comisión de la Estrategia Agroalimentaria Nacional, consideraron que la cuestión agrícola así como el problema alimentario "se estaba enfrentando hasta el presente con decisiones y medidas inconexas y parciales" (Cavidea, 1989: 27).

el mismo) que condujo a limitar la superficie cultivable propiciando de esta manera, el abandono, por parte de los productores, de rubros muy específicos de la producción (Morales, 1993).

La disminución del área sembrada del país determinó, obviamente, una reducción significativa de la producción agrícola nacional (Ibíd.) y, como corolario, el incremento de las importaciones de productos agrícolas y un fuerte deterioro de la balanza comercial agroalimentaria y, lo que es más importante todavía, el hecho por el cual los alimentos importados empezaron a desempeñar, desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo, un papel primordial en el abastecimiento alimentario, con todas las consecuencias de índole económico y sociopolítico que este hecho conlleva. Cualesquiera que sean los juicios de valor en que se fundamentan las distintas interpretaciones de estas consecuencias, lo cierto es que, a pesar de la apertura comercial y a pesar de que los precios internacionales de los productos agrícolas mostraron una tendencia declinante (BM, FMI, 1991), la inflación continuó en ascenso y el índice de precios de los alimentos (salvo algunos meses) se continuó mostrando por encima del índice general de precios (BCV, 1992) y, los porcentajes de pobreza según algunas instituciones calificadas registraron porcentajes extremadamente preocupantes. Esta última situación, sobre todo la referida a los aspectos relacionados con el estado nutricional de la población, fueron dramáticamente planteadas en 1993 durante el Simposio sobre Nutrición (Fundación Cavendes-John Hopkins University, 1993).

En junio de 1993, el Presidente de la República fue destituido de su cargo por la Corte Suprema de Justicia. En esas circunstancias, el Congreso designó como presidente interino a uno de los Senadores de la República a fin de que concluyera en febrero de 1994 el período de gobierno iniciado en 1989. El referido mandatario dispuso una serie de acciones las cuales significaron un cambio apreciable respecto de lo que había venido ocurriendo en los cuatro años anteriores. Dentro de tales acciones se puede referir aquella relativa al propósito de revertir la situación imperante en el ministerio a su cargo, el cual se había convertido prácticamente, en un ente de abastecimiento cuyo principal propósito se había reducido a garantizar el abastecimiento alimentario a cualquier precio. Los principales actos emprendidos para lograr los objetivos propuestos, en especial la referida a la política de concertación de precios, suscitaron serias reacciones de parte de las principales agroindustrias las cuales consideraron que tal medida afectaba sus intereses.

En 1994 asume la dirección del Estado un nuevo presidente. En junio del mismo año se anunció una "política de emergencia" para la agricultura la cual incluyó una ley de refinanciamiento de los agricultores con la banca, una política de concertación en las relaciones con la agroindustria, la armonización de la denominada "franja de precios" con la que se había acordado en el seno del

Pacto Andino; y la creación de una "economía solidaria" sustentada en la consolidación de la red de distribución de alimentos a precios subsidiados para los sectores urbanos de menores recursos (Agroplan, 1994). En marzo de 1995 fue designado Ministro de Agricultura una persona muy vinculada con las actividades de consultoría en aspectos relacionados con el desarrollo rural, tanto en Venezuela como en el extranjero. A diferencia de sus antecesores, el principal objetivo de sus acciones se concentró en conciliar los intereses y enfoques de las agencias multilaterales con las demandas de los productores agrícolas y de la agroindustria. No obstante los esfuerzos desplegados por el ejecutivo nacional para conciliar los intereses de la agricultura y de la agroindustria a fin de lograr un adecuado comportamiento de la producción agrícola nacional, ésta continuó mostrando una reducción mayor a la que se había observado en 1989. El análisis de los datos estadísticos permite apreciar la magnitud de ella durante los años que siguieron a 1989 (Morales, 1993, 1994, 1995), años en los que no solamente los cereales⁴ sino la mayoría de rubros que conforman sector agrícola continuaron disminuyendo su producción hasta presentarnos en el ciclo productivo 1995-96, un cuadro de absoluta postración del sector (Fedeagro, 1997).

A pesar de la apertura comercial, de la sobrevaluación del signo monetario durante los años referidos y la tendencia declinante de los precios de los alimentos en el mercado mundial (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, 1991 y USDA, 1991, 1992), la inflación continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos (salvo algunos meses) se siguió mostrando por encima del índice general de precios (BCV, 1992). No obstante los intentos para mitigar la situación social, alimentaria y nutricional, la pobreza se continuó incrementando hasta alcanzar niveles alarmantes y abarcar nada menos que a 14 millones (79% de la población) de personas, las cuales se ubicaron en los estratos de pobreza relativa y pobreza crítica (43%). La anterior aseveración se fundamenta en una respuesta pública de parte de los investigadores de Fundacredesa⁵ (*El Nacional*, 09-10-1991) al representante del Ministerio de la Familia, quien unos días antes había sostenido que la cifra correspondiente a la pobreza crítica debía ubicarse en un 25%.

Como se señaló en el punto anterior, en diciembre de 1998, Hugo Chávez fue electo por una amplia mayoría Presidente de la República. No es este el lugar para analizar detalladamente el conjunto de acciones emprendidas por el

⁴ Productos que, junto con la soya, constituyen los bienes agrícolas más dinámicos en el comercio internacional de alimentos.

⁵ Como se sabe, Fundacredesa es el Centro de Estudios Biológicos sobre Crecimiento y Desarrollo de la Población Venezolana, institución de mucho prestigio y de reconocida solvencia en la materia que nos ocupa.

Presidente Hugo Chávez en materia económica y social. Para los propósitos que persigue este trabajo, se considera que lo más importante es referirse al conjunto de acciones emprendidas para promover el desarrollo agrícola desde 1999 hasta antes de la crisis de gobernabilidad que como se mencionó en el punto anterior, tuvo lugar a partir de noviembre de 2001, fecha en la que se puso en vigor 41 leyes formuladas y aprobadas mediante poderes especiales concedidos al Presidente Chávez.

El mencionado conjunto de acciones emprendidas para promover el desarrollo agrícola fueron expuestas en el documento titulado: *Plan Nacional de Desarrollo Agrícola y de la Alimentación* preparado por el Ministerio de la Producción y el Comercio (MPC, 2000) con el cual se buscaba lograr los siguientes objetivos: a) rescatar, transformar y dinamizar las cadenas agroproductivas propiciando la competitividad y el desarrollo sustentable; b) promover el desarrollo del medio rural y c) garantizar la seguridad alimentaria. El referido plan promovió una serie de acciones las cuales se complementaron con algunos procedimientos relacionados con los mecanismos de licencias para la importación de maíz amarillo, sorgo, caña de azúcar, leche y sus derivados y; productos oleaginosos, especialmente para la palma aceitera. ¿Cuál fue el resultado de este conjunto de medidas? De acuerdo con las estadísticas oficiales, durante el año 2000 el sector agrícola primario registró un crecimiento cercano al 5% con relación al año anterior. Debido a razones de espacio, evitamos una referencia pormenorizada del comportamiento de todos los cultivos que conforman el referido sector, en su lugar se procede a reseñar el comportamiento de dos rubros: el maíz blanco y el café. El primero constituye materia prima para el procesamiento de uno de los alimentos que constituye la dieta básica de la población y, el segundo, que podría constituirse, por sus características, en uno de los principales productos de exportación.

La producción de maíz y café registró un comportamiento significativo debido al efecto de las acciones referidas anteriormente, básicamente debido a las políticas de financiamiento y a las expectativas de precios y recepción de las cosechas convenidas entre los productores agrícolas y las agroindustrias. A pesar de los acuerdos, la industria de harina precocida de maíz y un importante sector de la industria de café, se resistieron adquirir esa producción aduciendo algunas razones como las siguientes: contracción de la demanda y suficientes inventarios hasta el mes de octubre de 2001, en el caso del maíz y; altas limitaciones en los flujos de caja para cancelar la cosecha y mantener inventarios, en el caso del café.

¿Cuál fue la solución a esta situación difícil de entender en un país que buscaba desesperadamente un abastecimiento estratégico de materias primas para su procesamiento agroindustrial? Como en años anteriores, el Estado tuvo que

intervenir para resolver este problema. En el caso del café, el Estado decidió solicitar un crédito adicional por la cantidad de 8,6 millardos de bolívares con cargo al presupuesto de la Corporación Casa S.A. a fin de constituir un fondo rotatorio a objeto de adquirir esa producción de café. En el caso del maíz blanco se decidió solicitar al Ministerio de Finanzas la exoneración de los impuestos de importación de harina de soya y de maíz amarillo, materias primas utilizadas por la Industria de Alimentos Balanceados (IABA); de este modo, la producción de maíz blanco será adquirida por esa industria (que también se dedica a la fabricación de harina precocida de maíz) a cambio de que el Estado otorgue a la IABA preferencias arancelarias para la importación de maíz amarillo, harina de soya, frijol de soya y aceite de soya. Si bien la salida era viable, tal decisión implicaba que las preferencias arancelarias para la adquisición de soya en el exterior, podía afectar a los productores nacionales de maíz amarillo y de oleaginosas, especialmente, a los productores de palma aceitera por cuanto, nada aseguraba que las 75.000 toneladas de palma que se espera obtener ese año, pudieran ser adquiridas por la industria de grasas y aceites. Dentro de ese contexto caracterizado por un apoyo irrestricto del Estado para alentar la producción agrícola del país, la producción de arroz (cultivo para el cual el país ofrece indudables ventajas para su producción) correspondiente al año 2000 decreció debido a los bajos precios ofrecidos a los agricultores por las empresas agroindustriales que procesan este cereal, precios que hacían poco rentable la actividad productiva.

Con el fin de complementar el análisis precedente, se señala que el Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA) según las cifras reportadas por el Banco Central de Venezuela, registró durante el lapso analizado, las siguientes variaciones: - 2,1% en 1999; 2,4 en el 2000; 2,6 en el 2001 y; -1,6 en el año 2002.

Haber hecho sólo referencia a las acciones emprendidas y al desenvolvimiento de la agricultura durante la fase comprendida entre 1999 y 2002, mostrarían solamente un cuadro incompleto acerca de la situación del SAV; por lo tanto, se juzga necesario dedicar algunas líneas en relación con el comportamiento de las importaciones de bienes agroalimentarios y a las tendencias mostradas por la inflación en el rubro de los alimentos y bebidas no alcohólicas y, por ende, respecto al consumo de alimentos. En relación con el primer aspecto, se manifiesta que no obstante el crecimiento del PIBA registrado en 2000 y el 2001, las importaciones registraron los siguientes montos: 1.627 millones de dólares americanos en 1999; 1.748 en el 2000; 1.958 en el 2001 y 1.660 en 2002. Respecto a la inflación, ésta continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos, según las cifras aportadas por el Banco Central de Venezuela, se continuó mostrando por encima del índice general de precios. En efecto, el índice de precios al consumidor correspondiente a los alimentos y

bebidas no alcohólicas, registró los siguientes porcentajes: 10,6 en el 2000; 16,1 en el 2001 y 28,3 en el año 2002.

Si el proceso ha sido descrito adecuadamente se puede concluir esta parte admitiendo (a la luz de los resultados del breve recuento histórico) los hechos que se mencionan a continuación:

El Estado jugó un rol determinante en el proceso de articulación de los llamados “circuitos agroalimentarios” que conforman el SAV al “sistema agroalimentario” configurado a escala internacional. Ese rol, muy sintéticamente, puede ser resumido de la siguiente manera: en una “primera fase” que podríamos llamar de “intervencionismo”, el Estado venezolano, deliberadamente o no, mediante su participación en el comercio internacional de insumos para su procesamiento agroindustrial, determinó (en interacción con otros factores que se relacionan con la estructura y forma de funcionamiento del SAV) el estancamiento relativo de la producción agrícola y ocasionó otros efectos en los diversos “componentes” del “sistema agroalimentario”, por lo menos, durante el lapso que abarca la década del 70 hasta 1988; en una “segunda fase” (cuyos inicios pueden ser localizados en 1989) que podría denominarse “liberal”, contribuyó a exacerbar la situación anteriormente planteada, hasta permitir, prácticamente, la postración del sector agrícola nacional productor de insumos para su procesamiento agroindustrial y; en una tercera fase (1999-2002) que también podríamos denominar de “intervencionismo”, el Estado trató de transformar tal situación. Dentro de ese contexto la estructura y la dinámica del sector agroindustrial no estuvo en condiciones de garantizar un eficiente grado de aprovechamiento del potencial productivo del ecosistema tropical, ni estuvo en condiciones de asegurar un porcentaje de autoabastecimiento alimentario estratégico (Morales, 2002).

Tales fueron las características del SAV en el momento que se originaron los acontecimientos que rodearon al clima de conflictividad política, escenario dentro del cual, como se tiene adelantado, surgió *Mercal*.

2.3 La estructura de la distribución urbana de alimentos antes de la instauración de *Mercal*

No comprenderíamos gran cosa acerca de lo que venía aconteciendo dentro del SAV si descuidamos los hechos que, al mismo tiempo, venían ocurriendo en la estructura de la distribución urbana de alimentos. Esta empezó a sufrir un cambio muy importante desde la apertura del primer local de *Makro Comercializadora S.A.* en el año 1992 en la ciudad de Caracas.

Makro Comercializadora S.A. surgió el 18.05.90 como resultado de la asociación de Empresas Polar con la empresa holandesa conocida con las siglas *SHV* (Steenkolen Handels Vereeniging), asociación que dio lugar a *Makro Automercados Mayoristas S.A.* Posteriormente, según el Acta Constitutiva localizada en el Registro Mercantil del Distrito Federal y Estado Miranda (UCV, Facultad de Agronomía, 1994), el 18 de marzo de 1992 se decidió denominar a dicha empresa como *Makro comercializadora S.A.*, cuyos objetivos entre otros son: "importar, exportar, consignar, distribuir, comprar, vender y comercializar..." una serie de productos, dentro de ellos, productos alimenticios".

La presencia de *Makro*, que posee muchas de las peculiaridades que caracterizan a los llamados "hipermercados" en Europa, significó una transformación muy importante en el sistema de distribución urbana de alimentos (Morales, 1996). Tal cambio revistió singular importancia en razón de que el plan inicial, que consideraba apenas la apertura de cinco establecimientos en Caracas, Valencia, Maracaibo y Barquisimeto (Grupo Editorial Producto, 2005: 57), fue prácticamente desbordado debido a que esa cifra alcanzó nada menos que 20 establecimientos localizados en las regiones y ciudades más importantes del país; un número significativo como para considerar que los mismos, en esta fase histórica, forman parte de un acelerado proceso de transformación de la estructura de distribución urbana de alimentos.

Posteriormente, *CATIVEN*, consorcio integrado por el grupo *CASINO* de Francia (con el 50% del paquete accionario), *ÉXITO-CADENALCO* de Colombia (con el 28% de ese paquete) y el grupo *Polar* de Venezuela (con el 22%), asumió el control total de operaciones de *Supermaxy's*. En su primera etapa, la cual tuvo lugar en 1995, el consorcio, solo con la presencia de *Makro*, adquirió los supermercados *CADA* y las tiendas *Maxy's* y de esta forma, emprendió un programa bastante agresivo de modernización de los establecimientos los cuales empezaron a denominarse *CADA 2000*. Sin embargo, las fuertes pérdidas que arrojaron los referidos establecimientos, determinaron la cesación de operaciones de muchas de ellas en todo el país. Dentro de ese contexto, en junio de 2000, el grupo *CASINO* entró a formar parte del consorcio e hizo un importante aporte de capital por el orden de 100 millones de dólares. Uno de las primeras acciones que emprendió este consorcio consistió en adquirir por un monto de 40 millones de dólares los locales que pertenecieron a *Construcentro* (que fuera patrimonio del grupo *Corimón*) para instalar (a partir de 2001) los hipermercados que se empezaron a denominar *ÉXITO*.

Una somera cuantificación del proceso referido puede verificarse en el Cuadro 1.

Cuadro1. Transformaciones cuantitativas y variaciones porcentuales observadas en el sistema de distribución urbana de alimentos en el periodo 1990-2002

DISTRIBUIDORES	AÑOS			Variación % 2002/1990
	1990	1995	2002	
Abastos	55.966	37.941	38.927	-30,0
Supermercados independientes	1.362	1.441	1.025	-25,0
Cadenas de supermercados	234	265	200	-14,5
Hipermercados		12	25	+108,0

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información proveniente de la empresa Datos (UCV, Facultad de Agronomía, 2003).

Este cuadro que ilustra el significativo crecimiento de los llamados “hipermercados”, también permite percibir algunas consecuencias como las que se señalan a continuación:

- a) El incremento de los índices de desocupación (Banco Central de Venezuela, varios años). En este sentido se señala que es muy probable que la paulatina disminución de abastos y supermercados independientes que se muestra en el Cuadro 1, se haya traducido en una pérdida progresiva de puestos de trabajo que como se sabe, presentan características muy particulares.
- b) La significativa reducción de los costos totales que probablemente debe haber ocurrido (entre otros factores, por la moderna gestión de los flujos de circulación y de las operaciones de logística), no necesariamente se tradujo en *una efectiva y significativa diferencia de precios a favor de los consumidores*, por lo menos, para algunos alimentos procesados industrialmente los cuales constituyen una parte importante de la dieta diaria. En efecto, resultados que se sustentan en informes presentados por los cursantes de la Cátedra de Procesos Agrícolas y Medio Social que se dicta en la Facultad de Agronomía de la UCV, realizados durante varios periodos con el propósito de comparar los precios de alimentos semejantes tanto en tamaño como en contenido, expendidos por una de las más importantes empresas vinculadas a la GD y otros establecimientos ubicados en la ciudad de Caracas (UCV, Facultad de Agronomía, varios años; Morales, 1996), permiten fundamentar esta aseveración.
- c) En la medida que la GD lograba consolidarse, el protagonismo que tradicionalmente habían venido exhibiendo algunas empresas que conforman la industria agroalimentaria venezolana se empezaba a resentir. Ante esta realidad, no les quedaría otra alternativa que verse obligadas a *compatibilizar* sus estrategias con las estrategias de la GD y, probablemente, se verían en la necesidad de *someterse* a todo tipo de requerimientos de índole técnico y organizativo exigido por la GD (Morales, 1996).

d) Respecto a las repercusiones sobre los proveedores de los "hipermercados", en particular respecto a aquellos que se encargan de abastecerlos de productos "frescos" (raíces y tubérculos, hortalizas, frutas, etc.), se menciona el hecho relativo a que su admisión como abastecedores requiere que éstos previamente hayan negociado y suscrito con esas empresas un contrato a través del cual se les exige cumplir ciertos requisitos relacionados con los productos a ser adquiridos, tales como calidad, regularidad en el suministro, *precios* y aceptación de aplazamientos de pagos y otras condiciones, a riesgo de que, al no poder ser cumplidas estas condiciones, tengan que perder su condición de "proveedores" (Morales, 1996).

e) La situación de los proveedores de productos procesados industrialmente con excepción, por supuesto, de las empresas vinculadas a Polar (proveedoras naturales de Makro y Éxito), no debería ser diferente a la de los proveedores de productos "frescos", ya que en el caso particular de Makro, por la forma como opera, tendría la factibilidad de postergar sus pagos hasta por un lapso de 90 días y esta posibilidad, lógicamente, provocaría una cadena de aplazamiento de pagos y significaría para tales industrias el hecho de que se vean compelidas no sólo a cubrir sus necesidades financieras, sino también las de las mencionada empresas (Morales, 1996).

f) En la medida en que se manifestaba ese proceso de desarrollo de la GD y el poder de mercado de las referidas empresas se incrementaba, no sólo la mayoría de los detallistas estaban siendo paulatinamente sustituidos, sino que el conjunto de agentes económicos que participan dentro del sector agroalimentario empezaban a soportar las consecuencias de este proceso. En esas condiciones, no resultaba difícil prever que la concentración iba a proseguir su curso vertiginoso y, consecuentemente, resultaba intrincado que en tales circunstancias funcionasen las "leyes del mercado".

Teniendo en consideración los hechos referidos hasta esta parte, se concluye este punto sosteniendo que las condiciones históricas que hicieron posible conceptualizar y explicar la estructura y el funcionamiento del SAV hasta antes de la instauración de la GD en el país, se modificó significativamente; por lo tanto, los conceptos y las proposiciones vigentes hasta antes de la presencia de la GD no podían mantenerse inmutables. En ese sentido se considera que ha ocurrido un cambio importante en esa *estructura* debido a que el *núcleo* que lo define y permite la reproducción de la mayoría de los *complejos agroindustriales* que operan en el país, empezó a acusar una significativa transformación. Este, que en la mayoría de los *complejos sectoriales* (comúnmente nombrados "complejos agroindustriales") instalados en el país se había configurado alrededor de la *industria agroalimentaria* y de la cual se irradiaban decisiones que garantizaban y aseguraban la reproducción de esos *complejos*, comenzó a perder paulatinamente esa capacidad. Esa capacidad empezó a localizarse alrededor de la *gran distribución* la cual empezó a mostrar su hegemonía y a revelar su capacidad de

jerarquizar, organizar y dirigir la dinámica del conjunto del “*sistema agroalimentario*”. En estas condiciones las particularidades del funcionamiento de este *núcleo* tendría repercusiones significativas para la evolución de todo el conjunto de *etapas* que conforman los “*complejos agroindustriales*” que operan en Venezuela, puesto que existen buenas razones para considerar que de ese nuevo *núcleo* se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de esos complejos. Esa capacidad de la *gran distribución* para asegurar la reproducción de esos complejos devendría de su independencia económica, tecnológica y de su suficiencia para ejercer un condicionamiento relativo sobre las restantes *etapas productivas* que conforman los referidos *complejos agroindustriales*.

Tales fueron en síntesis, las características y la interpretación de los hechos que precedieron al surgimiento de *Mercal C. A.* Como se tiene adelantado y se vuelve a reiterar, esa empresa surge en un contexto caracterizado por un acelerado crecimiento de la llamada *gran distribución*.

En esas circunstancias y dentro del marco del denominado “Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007”, el 16 de abril de 2003 se fundó *Mercal C. A.* (como empresa encargada de ejecutar la política de seguridad alimentaria) con el propósito de efectuar el mercadeo y la comercialización (mediante puntos de comercio fijos y móviles), al mayor y al detal, de productos alimenticios y otros de primera necesidad, a precios solidarios con el fin de mantener abastecida a la población de escasos recursos económicos.

En sus inicios la atención de esta empresa estuvo dirigida a doce estados (Zulia, Carabobo, Miranda, Anzoátegui, Barinas, Monagas, Sucre, Aragua, Lara, Táchira, Bolívar y el Distrito Capital (Municipio Libertador), los cuales concentran el 77% de la población y en donde habita un 32% de la población en condiciones de pobreza extrema. Posteriormente los planes contemplaban extender esta atención a las demás regiones del país.

A fin de asegurar la oferta permanente de productos alimenticios y no alimenticios nacionales e importados a precios “altamente competitivos” para la población de más bajos recursos, *Mercal* desde sus inicios se abasteció de la Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas (*CASA*), también empresa del Estado, la cual para cumplir con este propósito procedió a realizar compras de grandes volúmenes dentro y fuera del país y a contratar con terceros la producción de bienes agroalimentarios con la marca *CASA*.

Con los alimentos adquiridos por *CASA* en el mercado interno e internacional, *MERCAL* se proponía desde sus inicios satisfacer (a través de 80 centros de acopio, 300 módulos tipo I, 600 módulos tipo II, 6.000 bodegas asociadas y 200

bodegas móviles) los requerimientos de una cifra cercana a ocho (8) millones de consumidores quienes verían cubiertos el 60%, 70% y 47% de los requerimientos calóricos, proteicos y de lípidos, respectivamente. Una referencia concreta acerca de la magnitud de las ventas realizadas por esta empresa puede ser extraída de la entrevista periodística realizada al Ciudadano Presidente de *Mercal* en el mes de Julio de 2004 (cit. por Lizalsado, 2004), en esa ocasión éste manifestó que “en la actualidad Mercal promedia una venta de 2,5 millones de kilos de alimentos diarios para toda la población venezolana, en una red que difiere de acuerdo al tipo de expendio que se instaló en todo el país” y a continuación anunció que al concluir el año 2004, *Mercal* debería estar atendiendo a 10 millones de personas. Pero eso no fue todo, para marzo de 2005 operaban en el país más de trece mil puntos de venta y más de cuatro mil casas de alimentación, en los que expendían un promedio de cuatro mil toneladas mensuales de alimentos a unos diez millones de consumidores (Ministerio de Alimentación, 2005).

De esa forma y con esas características, *Mercal* hace su aparición en circunstancias en las cuales el precio de los alimentos, finalizado el llamado “paro empresarial”, empezaba a mostrar, como se tiene adelantado, un incremento acelerado.

3. PROPOSICIONES PARA LA INTERPRETACIÓN DE ESTE FENÓMENO

3.1. Aspectos teórico-conceptuales

En un primer momento, el aspecto a ser considerado es el relativo al concepto de “*complejo sectorial*”. Este concepto que inicialmente se conformó a partir de un razonamiento de tipo insumo-producto (conjunto de actividades económicas dirigidas hacia el logro o fabricación de un determinado producto final, en el caso que nos ocupa, alimentos elaborados), alude a un conjunto de actividades entre las cuales se establece una sólida interdependencia y están articuladas, a su vez, en torno a un sector esencial denominado *núcleo* (Morales, 2000). La interdependencia, a aparte de que sugiere una relación asimétrica entre las etapas que conforman el complejo, implica a su vez una correspondencia “biunívoca” entre las estructuras del proceso de *transformación* y las de *propiedad*.

Las empresas localizadas en el núcleo, debido a su independencia económica y su capacidad para ejercer un condicionamiento relativo sobre las restantes etapas productivas, asumen la capacidad de determinar las condiciones de producción de esas etapas y de esta forma, aseguran la reproducción de las bases económicas y sociales de los complejos.

El otro aspecto a ser considerado es el relativo a las *instituciones*. Sobre este particular se señala que de la denominada Nueva Economía Institucional (NEI) o "institucionalismo", se han venido derivando una serie de "teorías macroeconómicas" que buscan cuestionar las bases sobre las cuales descansa el paradigma neoclásico. Esas "teorías" se hallan inscritas dentro de lo que en forma general se conoce precisamente con el nombre de "*Nueva Economía Institucional*". La NEI en abierto contraste con la *teoría neoclásica* (para la cual las instituciones son consideradas como dadas y no constituyen parte de la teoría económica) propugna que las relaciones económicas se hallan fundamentalmente estructuradas por el cuadro institucional. Uno de los autores que con mayor énfasis privilegia la estructura institucional y organizativa del Estado como el factor crítico que garantiza el crecimiento y la eficiencia de las economías y las sociedades es Douglas North (1984, 1989, 1993).

En torno a la NEI existe un considerable número de trabajos publicados. Sin ánimo de formular juicio alguno sobre los planteamientos expuestos en esa abundante bibliografía, optamos por destacar cuatro aspectos que han sido considerados como la piedra angular de la teoría neoinstitucionalista, ellos son: el comportamiento oportunista, la información asimétrica, los costos de transacción, y las soluciones organizativas e institucionales distintas al mercado.

Respecto al *comportamiento oportunista* se puede anotar que a diferencia de los planteamientos del paradigma neoclásico que supone que la búsqueda del interés propio es un juego limpio exento de trampas y artimañas, la NEI sostiene que los agentes económicos buscan su propio interés recurriendo a engaños, fraudes y dolo. Como quiera que este aspecto y aquel referido a la *racionalidad limitada* (de acuerdo con la cual las elecciones racionales y maximizadoras de los individuos son restringidas o limitadas por las instituciones y por sus limitadas capacidades de conocimiento, información y cálculo) explican lo costoso de la delimitación y protección de los derechos de propiedad, a continuación dedicaremos algunas líneas a aclarar el significado de este concepto. Fue Simon (1984) quien contrapuso este concepto al concepto neoclásico de racionalidad sustancial. Para este autor (si se han interpretado correctamente sus proposiciones), la racionalidad limitada procede de los tres siguientes hechos: a) del conocimiento imperfecto de las consecuencias de cada elección, b) de la dificultad de estimar el valor de las consecuencias, y c) de la elección entre un número limitado (incompleto) de alternativas posibles. De esto se deduce que en contextos de incertidumbre no es posible (por las limitaciones de la racionalidad humana) realizar clasificaciones completas de nuestras preferencias. Teniendo en cuenta estas consideraciones, Simon sostiene que la falta de información y conocimiento completo, altera el comportamiento económico de los individuos y que el proceso de elección entre alternativas económicas, tiene motivaciones más complejas que las meramente económicas. Con estos argu-

mentos criticó la parte más sustantiva de los fundamentos conductistas del modelo de elección racional neoclásico.

En relación a la *información asimétrica*, se considera pertinente señalar previamente que la eficiencia de las instituciones depende de la disponibilidad de una buena información, que ésta no es gratuita y, en la generalidad de los casos, es incompleta y asimétrica; y que todo esto tiene importantes consecuencias en la conducta económica de los agentes, tales como la aversión al riesgo, el riesgo moral y los problemas de agencia, entre otras.

El cumplimiento de estos dos supuestos en los mercados reales implica que los agentes u "operadores" económicos corren una serie de *riesgos* al momento de realizar alguna transacción. Con el objeto de disminuir estos riesgos, los agentes proceden a realizar un conjunto de actividades (dentro de las que se destaca los relacionados con la protección de los *derechos de propiedad*) las cuales representan costos para los mencionados agentes. Estos costos, según el enfoque "neoinstitucional", se denominan *costos de transacción* (Coase, 1937; Williamson, 1975 y 1985). De esta forma, en abierta contraposición al análisis neoclásico que considera que las transacciones no tienen costos, para la NEI los llamados costos de transacción constituyen uno de los determinantes del desarrollo económico. En efecto, los costos de transacción que se derivan de la transferencia de los derechos de propiedad, implican costos debido a que los agentes económicos (en oposición frontal al supuesto neoclásico de la racionalidad ilimitada) poseen según se tiene adelantado, racionalidad limitada y un comportamiento oportunista (sobre estos conceptos en adición a la obligada consulta de la citada obra de Simon, se puede referir el artículo de Aguiar, 1996). La racionalidad limitada y el comportamiento oportunista determina que la delimitación y la protección de los derechos de propiedad sean muy costosos, sobretodo cuando los referidos derechos no pueden ser plenamente establecidos debido, entre otros factores, al menor grado de desarrollo institucional dentro del cual se realizan las transacciones, es decir, del Estado y de las organizaciones económicas cuya función es reducir los referidos costos.

Respecto a las *instituciones*, solamente podemos reiterar que ellas son el conjunto de reglas y restricciones que influyen decisivamente en el intercambio, las elecciones y la conducta de los agentes económicos, la organización económica, los costos de transacción y el desempeño económico. Sin la existencia de ellas, el intercambio sería un proceso costoso, dominado por los conflictos sociales y las pugnas distributivas que surgen de la división de intereses económicos. Dentro de este mismo orden de ideas, se agrega que si no existieran instituciones, el egoísmo y la conducta maximizadora de los agentes económicos conducirían inevitablemente a hacer inviable la especialización, cooperación y el establecimiento de mecanismos de coordinación económica; en suma, sin la

presencia de ellas, no se podría atenuar la conducta oportunista de los individuos y hacer viable la especialización, debido a que sería imposible organizar los intercambios de forma tal que se logren armonizar los intereses potencialmente conflictivos de las partes.

En término más formales, las *instituciones* se definen como las limitaciones ideadas por el hombre para dar forma a la interacción humana. Según North (1994), las instituciones vienen siendo las reglas del juego y están conformadas por condicionamientos formales tales como las leyes, reglas, costumbres, y por condicionamientos informales como las normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta, etc. A riesgo de ser repetitivos, se reitera que según la NEI, éstas se encargan de estructurar las relaciones económicas; por lo tanto, ellas son consideradas como mecanismos reguladores de la actividad económica.

Por otra parte, respecto a esta materia dedicada al papel de las instituciones, se señala que según esta teoría, las *organizaciones* constituyen grupos de individuos que buscan objetivos similares y propósito deliberados; estos grupos constituyen a la vez, agentes de cambio institucional, y por tanto se considera relevante establecer las relaciones que se producen entre las instituciones y las organizaciones, sean éstas formales o informales. De esa forma, las organizaciones u organismos proporcionan una estructura a la interacción humana (North, 1993). Ellas resultarían ser los “jugadores” y las instituciones las “reglas del juego” en una determinada sociedad. De ese modo, la interacción que se establecería entre instituciones y organizaciones conformaría la evolución institucional de una economía.

Ya para concluir esta parte dedicada a la revisión de los aspectos que han sido considerados como la piedra angular de la teoría neoinstitucionalista, se estima conveniente una breve referencia al llamado *cambio institucional* el cual es concebido como el rompimiento de los equilibrios de poder y el factor que desataría un proceso de transformaciones en la estructura de la sociedad y en el comportamiento de sus integrantes que, finalmente, induciría al cambio de actitudes, valores, normas y convenciones.

Las condiciones históricas y los aspectos teóricos examinados hasta esta parte del trabajo, permiten efectuar, entre otras, la siguiente proposición: En la medida en que prevalezcan los factores que han permitido hasta ahora el crecimiento significativo de *Mercal C. A.*, esta empresa del Estado podría asumir en su integridad o compartir con la GD, la capacidad de jerarquizar y dirigir progresivamente la dinámica de todo el sector agroalimentario del país; en otras palabras, participar y formar parte importante del *núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases eco-

nómicas y sociales de los diversos *complejos* que conforman el denominado “*sistema agroalimentario venezolano*”.

3.2. Verificación de las proposiciones

El segundo momento se corresponde con el proceso de *verificación* mediante el cual se determinará la validez o no de las proposiciones esbozadas. Esta verificación se sustenta (a parte de la información cuantitativa proveniente de los organismos oficiales, la cual fue reseñada en el punto anterior) en los hechos, a nuestro juicio trascendentes, que se relacionarán a continuación. Tales hechos fueron ampliamente divulgados por diferentes medios de comunicación y forman parte del soporte documental del Proyecto *Sistema Agroalimentario Venezolano* que se ejecuta en la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias de la UCV. (UCV, Facultad de Agronomía, 2004, 2005).

a. Las declaraciones del Presidente de *Conindustria*, quien luego de reconocer que *Mercal* vendía “productos a bajo costo a 40% de los consumidores...”, respondió a otra pregunta en los términos que se citan textualmente a continuación: “En promedio los consumidores obtienen un descuento de 28% de *Mercal*. ¿Pueden los empresarios venezolanos abastecer la cadena del Gobierno a esos precios? Hay empresas dispuestas a hacer ciertos sacrificios para poder atender adecuadamente a esa población de menos recursos”. Con el propósito de complementar las declaraciones anteriormente anotadas, se considera útil presentar el Cuadro 2 en el cual se registran los precios promedio de los bienes agroalimentarios expendidos por las cadenas de supermercados y *Mercal* durante Octubre de 2004. Según la fuente de donde procede esta información estadística (DATOS, una empresa de reconocido prestigio en el país encargada de realizar estudios de mercado), la cesta proveniente de la cadena de supermercados alcanzó la suma de Bs. 15.877 y la de *Mercal* Bs.12.680, diferencia que representa una variación del 20%. Además, la referida fuente indica que las categorías con mayor diferencial de precios son las siguientes: pastas (espaguetis), aceite, y leche en polvo y que la tasa de cambio fijada para ese período fue de Bs. 1.920 por dólar estadounidense.

b. Las declaraciones de un Presidente de una empresa avícola, quien manifestaba “que ha habido avances en la negociación y los productores nacionales ya han vendido 4 mil toneladas y se trata de llegar a una negociación de 12 mil toneladas mensuales que es el consumo que tiene CASA para ser distribuido por *Mercal*” y a continuación afirmaba: “De lograr un acuerdo que culmine en que los productores de pollo venezolanos desplacen a los brasileños y coloquen sus productos en *Mercal*, podría generarse entre 60 mil y 70 mil empleos indirectos”.

c. Las aseveraciones de dos docentes del *IESA*. Uno de los cuales, al referirse a las estrategias que actualmente vienen desarrollando el sector privado en la actual coyuntura manifestó: "...otra es aquella en la cual las empresas comienzan a ver cuáles son las fallas en la provisión del gobierno en programas como *Mercal* (subrayado nuestro) e inician producción para *Mercal* utilizando capacidad ociosa". La otra persona, quien viene investigando el fenómeno *Mercal* reconoció que "Las empresas más grandes del país están elaborando productos para *Mercal* y algunos los ofrecen a través de *marcas* (subrayado nuestro) privadas que sólo se venden en esos establecimientos"; a continuación esta investigadora afirmó: "Yo creo que es cuestión de tiempo para comenzar a ver en todos estos establecimientos las marcas conocidas, porque *Mercal* es una *oportunidad* (subrayado nuestro) para las grandes empresas de productos de consumo masivo, que *venderán al precio que les ofrezca el gobierno* (subrayado nuestro)" y finalmente; refiriéndose al expendio de alimentos aseguró: "Si le vendes comida a 20% de la población más rica no sobrevivirás; tienes que trabajar con el mercado completo".

d. Las cifras aportadas por la Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (*CAVIDEA*), según las cuales *Mercal* vende 30% de las toneladas de alimentos que las empresas del gremio producen en el país.

e. Las expresiones del Director de una de las más importantes firmas encuestadoras (*Datanálisis*) quien afirmaba que "*Mercal* es en la práctica la misión más *exitosa* (subrayado nuestro) del Gobierno. Llegó justo cuando el poder adquisitivo cayó tan fuertemente que la población más pobre necesitaba un sitio *cerca* (subrayado nuestro) de casa que vendiera alimentos básicos a precios muy baratos, porque ni siquiera les alcanzaba para pagar el *transporte* (subrayado nuestro). Pero después de un año era necesario romper el mito de la *calidad y para eso era necesario contar con los productos fabricados por empresas que los consumidores conozcan* (subrayado nuestro). Eso es lo que estamos viendo." e inmediatamente, revelaba que el "65% de los consultados en todo el país aprueba esta misión", y volvía reiterar: "Que una misión del Gobierno toque a casi la mitad de la población es un éxito sin precedentes".

f. La respuesta (que será destacada por considerar de elevada significación para los propósitos de este trabajo) que una fuente vinculada a *Empresas Polar* diera a la siguiente pregunta: ¿Cuándo veremos la harina de maíz de Polar en los anaqueles de *Mercal*?, "*Tan pronto como el Gobierno quiera*".

g. Las declaraciones del Presidente de *Mercal* vertidas en ocasión de las reuniones que, en febrero de 2005, mantuvo con representantes de las *empresas pequeñas y medianas* productoras de una amplia diversidad de alimentos, las cuales fueron formuladas en los siguientes términos: "Están presentando sus ofertas los nuevos proveedores y los que ya tienen presencia en *Mercal* *deben volver a cotizar* (cursivas nuestras) sus productos y así ampliar la cartera de

Mercal"; para añadir seguidamente: "Uno de los aspectos es impulsar a los pequeños y medianos productores, *tanto regionales como locales* (subrayado nuestro)". Queremos realizar un mecanismo de compra más *transparente* (cursivas nuestro), enmarcado en la política del Ministerio de Alimentación. *También queremos cumplir con la meta fijada para este año de incrementar las ventas en 2.000 toneladas, adicional a las 4.000 toneladas que vendemos* (cursivas nuestras)".

h. Las informaciones provenientes de esta empresa del Estado las cuales fueron ampliamente difundidas por los principales medios de comunicación respecto a que el número de beneficiarios ascendieron a la suma de 10.402.500 en 2004, y, los anuncios relativos a que tal cifra se elevará a 15 millones de personas al concluir el año 2005. Tales afirmaciones pueden ser corroboradas mediante las cifras aportadas en el Cuadro 3, en el cual se puede observar el incremento de los puntos de venta requeridos para atender a los referidos beneficiarios. Se observa también que ese crecimiento obedece al incremento sustantivo de los llamados "Mercalitos".

Cuadro 2. Precios vigentes en MERCAL y en las cadenas de supermercados (precio promedio por categoría) y variaciones porcentuales observadas durante octubre de 2004

<i>Productos</i>	<i>Precio de Mercal</i>	<i>Precio Cadenas de Supermercados</i>	<i>Variación porcentual</i>
Arroz	990	1.268	22
Pasta (espaguetti)	1.100	1.578	30
Azúcar	740	1.047	30
Aceite	2.240	2.731	18
Sardinias	420	495	15
Leche en polvo	4.700	5.846	20
Harina de maiz	890	1.005	12
Atún	850	1.022	17
Café	750	885	15

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información proveniente de la empresa DATOS i.r., "Realidades del Trade", Marzo de 2005 (UCV, Facultad de Agronomía, 2005).

i) Para febrero de 2006, en los 14.778 establecimientos fundados por esta empresa del Estado, se expendía cerca de 5.530 toneladas métricas por día a más de 13.8 millones de beneficiarios y que para esa fecha existían 499 proveedores incorporados a la cadena de suministros de *Mercal*.

A esos hechos concluyentes y de por sí suficientes como para destacar la trascendencia de este fenómeno, se pueden agregar, entre otros, los relacionados con la decisión, por parte de *Cativen*, filial del Grupo *Casino*, de introducir su nuevo formato "hard discount" denominado *Q'Precios* con el cual intenta competir con *Mercal C. A.* mediante su ubicación en áreas ocupadas por habitantes de bajos ingresos; hechos que por razones de espacio no son expuestos en esta oportunidad.

Esos y otros acontecimientos permiten calificar este proceso como un fenómeno y considerar que la substantividad de *Mercal* produjo un cambio significativo y una nueva dimensión de la estructura de la distribución urbana de alimentos que se venía configurando en el país hasta la fecha de su fundación (que como se tiene adelantado estuvo caracterizado por la sobresaliente preeminencia de la *gran distribución*).

La captación de un importante segmento del mercado por parte de *Mercal* (debido probablemente a los enormes recursos financieros con que cuenta, al nivel de precios con los que opera, a la llamada "competencia desleal", al aprovechamiento de los precios internacionales, a la exoneración de aranceles, al apoyo por parte de *CADIVI*, al carácter de su logística, a la estructura que la sustenta y probablemente a los bajos costos de funcionamiento por punto de venta) permite asentar que se encuentra en óptimas condiciones para dirimir sus posibilidades frente a la presencia de sus competidores. De ese modo *Mercal* estaría en inmejorables condiciones de participar de las posibilidades de jerarquizar, organizar y dirigir, progresivamente (*si las circunstancias lo permiten*), la dinámica del sector agroalimentario del país; en otras palabras, constituirse en parte importante del núcleo del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos complejos agroindustriales que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano.

Cuadro 3. Tipo y número de establecimientos instaurados por MERCAL hasta febrero de 2006

<i>Tipo de establecimiento</i>	<i>Número de establecimientos</i>
Mercalitos Móviles	273
Mercal Tipo I	210
Mercal Tipo II	867
Mercalitos	13.285
Superpercal	32
Centros de Acopio	110
Total	14.778

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información estadística proveniente de Mercal, C. A. (UCV, Facultad de Agronomía, 2006).

3.3 La inferencia

Teniendo en cuenta las consideraciones vertidas hasta esta parte, en el tercer momento nos proponemos formular un razonamiento deductivo que permita columbrar las repercusiones que pudieran derivarse del fenómeno estudiado. Se emprende esta tarea estableciendo dos escenarios: El primero, que por su naturaleza no requeriría de mayores comentarios, se relaciona con el hecho de la imposibilidad del Estado para continuar apoyando esta iniciativa (por razones

fiscales y de otra índole como las relacionadas con su eficiencia); sobre todo, si durante el lapso de su funcionamiento esta empresa no logre consolidar una situación financiera que permita asegurar su sostenimiento. El segundo escenario comprende las probables repercusiones que pudieran derivarse del fenómeno estudiado en el caso en que prevalezcan las condiciones que permitieron el establecimiento y posterior desenvolvimiento de esta empresa estatal; este último escenario será tratado (obviamente a un alto nivel de abstracción) seguidamente:

Si se aspira realizar una valoración razonable de las implicaciones que pudiera tener el fenómeno analizado deberíamos empezar admitiendo que desde la aprobación y aplicación de la nueva *Carta Magna*, es posible percibir transformaciones en el conjunto de la economía que se manifiestan en mutaciones relevantes en el intercambio, en las elecciones y en la conducta que cotidianamente toman los agentes económicos, así como también en el desempeño de los mercados, para citar sólo algunos de ellos.

Esbozada esa premisa se recalca que la creación y el funcionamiento de *Mercal*, se sustenta en los artículos 226 y 305 de la *Constitución* de la República, en concordancia con los artículos 101 de la Ley Orgánica de la Administración Pública, 155 de la Ley de Tierras y Desarrollo agrario y, 1, 11 y 14 de la Ley de Mercadeo Agrícola. Por lo tanto, mientras las reservas internacionales se mantengan altas, permanezca en vigencia el control cambiario, no exista en perspectiva posibilidades de una drástica devaluación, la tasa de cambio se muestre conveniente para los propósitos del Gobierno, se manifieste igualmente una liquidez alta y las tasas de interés acusen una tasa inferior a la inflación, la pervivencia de esta empresa estaría por demás asegurada. En esas condiciones empezaría a mostrar, cada vez con mayor vigor, su capacidad de jerarquizar, organizar y dirigir progresivamente (como se tiene adelantado), la dinámica de todo el sector agroalimentario del país; constituyéndose de este modo en parte importante del *núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos *complejos agroindustriales* que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano. De ese modo también asistiríamos a una modificación de las relaciones de *poder* que se habían venido estableciendo como consecuencia de la conformación de la GD hasta antes de la fecha de la fundación de *Mercal*. Por esta razón, la relevancia económica y el poder de los diferentes agentes socioeconómicos que operan dentro del Sector Agroalimentario tenderían a reconfigurarse y presenciaríamos un reordenamiento de las relaciones sociales y transformaciones en las correspondientes *estructuras de poder*.

Por razones de espacio no estamos en condiciones de emitir mayores consideraciones relativas a las posibilidades de jerarquizar, organizar y dirigir el conjunto de etapas que conforman los principales complejos agroindustriales

(producción agrícola, comercio exterior, comercio interno, industria agroalimentaria y consumo); en su lugar, dedicaremos los últimos párrafos a las implicaciones del funcionamiento de los elementos que conforman esta empresa del Estado (Mercial Tipo I, Superpercal, Mercial Tipo II, Bodegas o "mercalitos", Bodegas Itinerantes y Mega Mercados) sobre la distribución urbana de alimentos.

El hecho de que los principales "puntos de venta" operen con reducidos "costos de funcionamiento", muestren una altísima penetración en los lugares más apartados y hayan logrado "subir los cerros" a fin de aproximarse lo más cercanamente posible a los consumidores (y exista en perspectiva la posibilidad de proveer de créditos para contar con espacios más amplios en los lugares de expendio de estos alimentos y para adquirir equipos de refrigeración) significa en la práctica una disminución significativa del precio de compra debido a que esos consumidores, no sólo encontrarán productos a precios más atractivos, sino que sus *costos de transacción* se habrán reducido significativamente. En efecto, si a los *costos de transacción* del consumidor se adicionan al "*precio de venta*" de un determinado producto, el resultado será lo que se ha convenido denominar "*precio verdadero*" (Castillo y Morales, 2004). Este "*precio verdadero*" correspondería a la cantidad de dinero que los consumidores deberían desembolsar con el objeto de adquirir un producto, tal como se plantea en la siguiente ecuación:

$$\text{Precio Verdadero} = \text{Precio de Venta} + \text{Costos de Transacción}$$

De esa formalización matemática se deduce que para los efectos del consumidor, una variación en el *precio de venta* es equivalente a una variación en los *costos de transacción*. En estas condiciones la expansión de *Mercial* será cada vez mayor porque habrá logrado atraer cada vez más clientela y consecuentemente, tenderá a desplazar a sus "competidores", dentro de ellos a las propias empresas procesadoras de alimentos y aquellas que han logrado conformar lo que hemos venido denominando *Gran Distribución*. Éstos a fin de no continuar perdiendo un segmento mayor de su mercado, se verían obligados a negociar con *Mercial* porque "no pueden darse el lujo de no vender a merca en estos días".

Si, como se tiene anunciado, los mecanismos de compra implementados por *Mercial* se llegasen a ajustar a los principios de economía, transparencia, honestidad, eficiencia, igualdad, competencia y publicidad que deben regir todos los procedimientos licitatorios, el *riesgo* y la *incertidumbre* económica disminuiría y, consecuentemente, los *costos de transacción* de los "competidores" y de las pequeñas y medianas empresas productoras de alimentos también disminuirían por las siguientes razones: a) se facilitaría la difusión y se abarataría la información; b) se estimularía la vigilancia y el cumplimiento a bajo costo de los contratos y derechos de propiedad y; c) se facilitaría las soluciones a posibles

controversias relativas a los contratos y derechos de propiedad, entre otros. La reducción de los costos de transacción estimularía, además, la inversión, el ahorro, el trabajo, la innovación tecnológica y, en general, la organización de acciones colectivas complejas. Esto último por que con las compras gubernamentales (que requeriría de un sistema de supervisión eficiente que abata cualquier atisbo de corrupción) se abriría un espacio a la producción nacional dentro de un nuevo esquema que podría implicar “el desarrollo de relaciones interindustriales regidas por un sistema de solidaridad, explicitado en reglas de juego específicas, establecidas en forma contractual” (Green y Rocha dos Santos, 1992), parecido al que se viene observando en numerosas regiones de los países desarrollados. Dicho de otro modo, se lograría, por una parte, la configuración de un nuevo esquema socio productivo que implicaría la incorporación de pequeños y medianos productores nacionales de alimentos como proveedores de *Mercal C. A.* y, por la otra, el desarrollo de las economías regionales con condiciones favorables para lograr este crecimiento.

Al disminuir los costos de transacción para los consumidores, para los “competidores” y para las pequeñas y medianas empresas alimentarias, las posibilidades de acceder a precios más ventajosos por parte de los consumidores, resultaría un hecho fácil de predecir. Este suceso que podría ser calificado como la configuración de un “círculo virtuoso”, permitiría a los consumidores de bajos ingresos (quienes destinan un elevado porcentaje de sus ingresos a la adquisición de alimentos) destinar esa parte “ahorrada” a la satisfacción de otras necesidades urgentes y, consecuentemente, un estímulo para la producción de los bienes o servicios requeridos para satisfacer esas necesidades básicas. Esa parte “ahorrada” resultaría ser significativa si se tiene en cuenta sólo tres aspectos: a) La llamada *prima de precio* en alimentos para la ciudad de Caracas para el momento en que se creaba *Mercal*, se ubicó entre veinte y cien por ciento, incluso en productos regulados de la canasta básica (Melchiore, cit. por Boza, 2005); una cifra conservadora registrada por la empresa Datos para el año 2004, indicaba que la clase E había incrementado su poder adquisitivo en más de un 50% en términos nominales (Fuenmayor, 2005); b) para las familias de bajos ingresos (las cuales adquieren los alimentos con mayor frecuencia debido a problemas de liquidez, transporte y capacidad de almacenamiento) el costo de desplazarse a una expendio distante resulta ser muy alto en relación con el monto de la canasta de compra; c) si la distancia no resultara importante, significaría además que al consumidor no le importaría el tiempo de traslado, por lo que el costo de oportunidad del tiempo para este agente debe ser igual a cero, hecho que resulta ser poco ajustado a la realidad (Morgentern, cit. por Castillo y Morales, 2004).

Por otra parte, los conflictos sociales que constituyen el germen de los *costos de transacción* y ocurren cuando se relacionan la economía y las institucio-

nes por medio de leyes que reglamentan el intercambio, los contratos, las regulaciones y los derechos de propiedad; podrían verse significativamente reducidos en virtud de la aplicación de los mecanismos de compra anunciados por *Mercal*. De esta forma, se promovería una expansión de la frontera de oportunidades de los agentes económicos y la sociedad propendería a una situación calificada por North como "vía eficiente de adaptación institucional" a menos que los agentes que participen en esas negociaciones (políticos, burócratas y empresarios), carezcan de incentivos para que la referida empresa estatal logre consolidarse por esta vía. Al respecto puede ocurrir, por ejemplo, que políticos y burócratas no estén interesados en conformar un adecuado sistema de vigilancia y una eficiente "contraloría social", por que ello afectaría a sus intereses.

Del análisis realizado se puede colegir que el *mercado* no constituiría el único mecanismo encargado de asignar recursos, sino las "instituciones" y especialmente las estructuras de poder que organizan a los mercados, y los mercados, a su vez, ayudarían a preservar esas estructuras. También podría desprenderse esta otra deducción: que para situar a los agentes económicos en un ambiente más cooperativo se requeriría de "instituciones" que en su accionar fortalezcan al mismo tiempo el *mercado* y el *Estado*, demostrándose de este modo el falso antagonismo entre estas dos instancias.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGROPLAN (1994), *Boletín Agroplan*, Caracas.

Aguar, F. (1996), "Teoría de la decisión bajo incertidumbre", *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del sistema agroalimentario*, Caldentey, P. y A. Morales (Comp.), Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, Córdoba, España.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (varios años), *Informe Económico*, Caracas.

- (varios años), *Anuario de Estadística*, Caracas.

- (varios años), *Boletín de Indicadores Semanales*, Caracas.

- (varios años), *Boletín Mensual*, Caracas.

BANCO MUNDIAL/FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1991), *Quarterly Review of Commodity 1991 Markets* (enero, 1990; marzo, 1991), Washington.

BANCO MUNDIAL (Varios años), *World Development Report*, Oxford University Press, New York.

- Boza, M. E. (2005), "Mercal en perspectiva. Superdescuento y competencia de formatos comerciales", *Debates IESA*, Vol. X, No. 4 (octubre-diciembre), Caracas.
- CÁMARA VENEZOLANA DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS (CAVIDEA) (1989), "La estrategia Agroalimentaria Nacional", *Documento Central presentado en la VII Asamblea Nacional* realizada del 15 al 29-10-89.
- (1991), *La estrategia agroalimentaria a los dos años de su formulación*, Elaboración Técnica de AGROPLAN, C. A., (mimeo), Caracas.
- Castillo, R. y Morales, A. (2004), "Propuesta para interpretar los cambios en el consumo alimentario en Venezuela", *Revista Agroalimentaria*, No. 19.
- Coase, R. H. (1937), "The nature of firm", *Económica*, N. S. 4, 386-405, (Traducción al español en Coase, R. H. 1994, *La empresa, el mercado y la Ley*), Alianza Editorial, Madrid.
- EL NACIONAL (Varias ediciones), Diario de Circulación Nacional, Caracas.
- FEDEAGRO (1997), *La situación actual del sistema agroalimentario: análisis y perspectivas*, Documento mimeografiado, (Marzo), Caracas.
- Fuenmayor, L. (2005), "Mercal, la paradoja de un acierto no vislumbrado", *Revista Punto de Venta*, Magazine de la Asociación Nacional de Supermercados y Autoservicios de Venezuela, Año 5, No. 27, (Febrero-Marzo), Caracas.
- FUNDACION CAVENDES-JOHN HOPKINS UNIVERSITY (1993), "Venezuela entre el exceso y el déficit", *V Simposio Nacional de Nutrición*, 27,28 y 29 de octubre, Caracas.
- Green, R. y Rocha Dos Santos, R. (1992), "Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario", *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 32, No. 120, (Julio-Septiembre), Buenos Aires.
- GRUPO EDITORIAL PRODUCTO (1995), "Futuro a lo grande", *Revista Producto*, Año 21, No. 255, Caracas.
- Landaeta, M. 2005. "Pobreza, nutrición, seguridad alimentaria y desarrollo humano", *Globalización, integración económica y seguridad alimentaria*, Taylhardat, L.; Castillo, R. y Morales, A., Fondo Editorial Tropykos, Caracas.
- Lizalsado, V. (2004), *Mercado de Alimentos Mercal C. A.*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Medicina, Escuela de Nutrición y Dietética, Postgrado en Planificación Alimentaria y Nutricional, Cátedra Sistemas Agroalimentarios, Caracas.
- MINISTERIO DE ALIMENTACIÓN (2005), *Misión Mercal-Nacional, Avances al primer trimestre 2005*, www.minci.gov.ve/imagnot/ProgramaAloN%C2%BA%20220.pdf

MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO (MPC) (2000), *Plan nacional de desarrollo agrícola y de la alimentación 2000*, Caracas.

Morales, A. (1985), *Una interpretación del problema agrícola venezolano a partir del estudio de la integración de su industria alimentaria al sistema agroalimentario internacional*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Maracay.

— (1992), "Estado, importación de alimentos y desarrollo agrícola, el caso venezolano 1970-1982", *Revista Tierra Firme*, Año 10, Vol X, No. 39, (julio-septiembre).

— (1993), "Efectos de las medidas de ajuste económico sobre el sector agroalimentario venezolano", *Latinoamericana Agraria hacia el siglo XXI*, Centro de Planificación y Estudios Sociales (CEPLAES), Mendieta, Quito.

— (1994), *Informe final correspondiente a la primera etapa del proyecto de investigación "El desarrollo del Complejo Sectorial de Grasas y Aceites*, Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico de la Universidad Central de Venezuela, Caracas.

— (1995) "El sector agroalimentario venezolano en el marco de los procesos de apertura e integración económica", *Revista Indicadores Socioeconómicos*, No. 9, (enero).

— (1996), "Transformaciones en el sistema de distribución urbana de alimentos: El caso Venezolano", *Revista Cuadernos del CENDES*, No 32, Año 13, (mayo-agosto).

— (2000), "Los principales enfoque teóricos y metodológicos formulados para analizar el sistema agroalimentario", *Agroalimentaria*, No. 10, Mérida.

— (2002), "El sector agrícola y el abastecimiento alimentario en los países exportadores de petróleo", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 8, No. 2, (Mayo-Agosto), Caracas.

North, D. (1984) *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Editorial, Madrid.

(1989), "Institutions and economic growth: an historical interpretation", *World Development*, No. 17, Exeter, Gran Bretaña.

(1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

(1994), "Economic performance through time", *The American Economic Review*, Vol. 84-3, Wisconsin.

Simon, H. A. (1984) "De la racionalidad sustantiva a la procesal", *Filosofía y teoría económica*, Hahn y Hollis (comp), Fondo de Cultura Económica, México.

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA (Varios años) *Soporte documental del Proyecto: "Sistema Agroalimentario Venezolano"*, Unidad de Investigaciones Agroalimentarias, Facultad de Agronomía, Maracay.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (1991), Varias publicaciones relativas a la situación actual y perspectivas de diversos cultivos.

- (1992), Varias publicaciones relativas a la situación actual y perspectivas de diversos cultivos.

Viciano, R. (2004), "Caracterización general de la Constitución venezolana de 1999", *El Sistema Político en la Constitución Bolivariana de Venezuela*, Salamanca L. y Viciano, R. (Coordinadores), Vadell Hermanos Editores, C. A., Caracas-Valencia.

Williamson, O. (1975), *Market and hierarchies*, The Free Press, New York.

— (1985) *The economic institutions of capitalism. Firm, Market, Relation Contracting*, New York: The Free Press, MacMillan.