

EL NEOINSTITUCIONALISMO Y LA CUESTIÓN AGROALIMENTARIA EN VENEZUELA

Agustín Morales Espinoza
FACULTAD DE AGRONOMÍA-UCV

Resumen

Este trabajo ha sido realizado con el propósito de determinar los aspectos más importantes que caracterizan a un segmento del *retículo institucional* en medio del cual se desenvuelven las actividades económicas que configuran el Sector Agroalimentario Venezolano (SAV). El artículo consta de tres partes: en la primera se exponen los principales elementos teóricos de la Nueva Economía Institucional (NEI); en la segunda se analizan los principales aspectos que caracterizan al Estado, a la Industria Agroalimentaria y a los Sindicatos; en la parte final se formula la siguiente interrogante: ¿puede el orden institucional analizado, asegurar un adecuado funcionamiento del SAV?

Palabras claves: Venezuela, neoinstitucionalismo, sector agroalimentario.

En 1995 el doctor Douglas North, Premio Nobel de Economía en 1993, dictó una conferencia en el Banco Central de Venezuela durante la cual, luego de referirse al problema del crecimiento económico y de la productividad, planteó la siguiente interrogante: ¿por qué unos países son ricos y otros pobres? La correspondiente respuesta fue formulada inmediatamente por él en los términos que se citan a continuación: "y la respuesta tiene que buscarse fuera del *contexto tradicional* [el énfasis es nuestro], pues la economía tradicional –la teoría económica neoclásica que aquí en Venezuela a veces se denomina teoría económica neoliberal– al estipular que ese resultado se obtiene con la simple organización de los factores de la producción, deja fuera el ingrediente más crítico y esencial: la estructura institucional y organizativa del Estado –sistema político– y de la economía. Es el factor crítico por que el *marco institucional* [subrayado nuestro] es la estructura de incentivos de la economía, del Estado y de la sociedad, por lo tanto, si la estructura de incentivos es una que recompensa la actividad productiva, que recompensa la creatividad; las economías y las sociedades crecerán y se harán más eficientes..." (North, 1996). Anteriormente, este mismo investigador se encargó de realizar importantes contribuciones, entre otras, respecto al rol de las instituciones en el crecimiento económico y, sobre todo, se encargó de destacar el papel de las organizaciones como agentes del cambio institucional y de enfatizar la interacción entre instituciones y organismos (North, 1984, 1989 y 1993). Los razonamientos sustentados en la conferencia a la cual

se hizo referencia (y que probablemente estremecieron a más de uno de los miembros adscritos a los más importantes centros académicos del país) fueron planteadas también por otros autores desde la década de los cincuenta, dentro de ellos se puede citar a Hirschman (1958), Ames y Rosemberg (1963), Kuznets (1965, 1973), y Olson (1982), quienes destacaron en sus correspondientes trabajos la importancia de las instituciones para lograr el crecimiento económico.

Una revisión de la abundante bibliografía en torno al marco institucional como el factor crítico para lograr el crecimiento económico, podría conducirnos a localizar algunas contribuciones iniciales como las de Thorstein Veblen, quien a finales del siglo pasado observó que en cualquier fase del desarrollo histórico, el control social descansaba en la superestructura coercitiva imperante y, por tanto, el proceso de cambio social entrañaba un conflicto permanente entre las nuevas técnicas de producción y las instituciones sociales que tendían a preservar las relaciones de poder existentes, las cuales, si eran suficientemente poderosas, podían inhibir el progreso técnico ulterior e igualmente consideró que la organización económica, lejos de tender a un estado "estacionario ideal" sometido permanentemente a unas fuerzas equilibradoras, constituía un proceso evolutivo y como tal, en constante cambio (Veblen, T. citado por Street, J., 1987).

Veblen, al plantearse el problema en esos términos, asumió una considerable distancia de los planteamientos que en su época fueron formulados, entre otros, por John Stuart Mill y Alfred Marshall. Como se sabe, este último autor sintetizó las contribuciones de las distintas escuelas y sus planteamientos vinieron a constituir la piedra angular del pensamiento económico compartido por muchos investigadores hasta nuestros días. Tales investigadores sostienen que gracias a las poderosas fuerzas de la competencia económica, la producción se realizaría con la máxima eficiencia y la distribución del ingreso remuneraría adecuadamente a cada participante del proceso productivo, planteamientos que además sirvieron para configurar la llamada teoría neoclásica ortodoxa del desarrollo.

Veblen, en abierta contradicción con esos planteamientos y conceptos nos manifiesta, además, que lejos de constituir un sistema benéfico y autoajutable, la historia de las naciones industrializadas constituía una expresión de fuerzas dinámicas poderosas, donde la innovación tecnológica configuraba permanentemente las instituciones sociales.

Las tesis de Veblen fueron posteriormente enriquecidas por las de Ayres (citado por Street, J., 1987, 142) quien, aparte de otorgar al pensamiento institucionalista fundamentos filosóficos y psicológicos mucho más sólidos que los propuestos por Veblen, en sus trabajos destacó el rol histórico de las instituciones sociales, las cuales según él en algunas circunstancias podían detener el

avance tecnológico y, en otras, catapultar el referido avance; aspectos que los sintetizó en uno de los cuatro principios propugnados por él y que a la letra reza más o menos de la siguiente manera: "La revolución tecnológica se difunde en proporción inversa a la resistencia institucional" (ibídem).

Años más tarde Kuznets se encargó de reforzar las proposiciones de Ayres a través de sus estudios empíricos. Este autor, que en vida no se había identificado como institucionalista, se encargó de aportar importantes contribuciones a la teoría institucionalista contemporánea del desarrollo al realizar algunos planteamientos derivados de sus estudios históricos que lo condujeron a concluir en el sentido de que "el crecimiento económico está basado en el avance de la tecnología y en los ajustes institucionales e ideológicos que esta demanda" (Kuznets, 1973). Asimismo, aportó instrumentos necesarios para la investigación cuantitativa y realizó estudios relativos a las disparidades internacionales en las tasas de crecimiento y al importante papel de la ciencia y la tecnología en la promoción del crecimiento económico y, en relación con este último aspecto se mostró totalmente insatisfecho con las explicaciones acerca del retraso de las naciones subdesarrolladas al asegurar que "...la teoría de la división internacional del trabajo del siglo XIX, con su apotegma de expansión inevitable y rápida de los beneficios de la moderna civilización económica a todos los rincones del planeta, es insostenible" (Kuznets, 1965, 3).

A fin de concluir con este breve recuento de los orígenes de la teoría institucionalista, no podemos dejar de hacer referencia a los aportes de Commons, otro institucionalista estadounidense contemporáneo de Veblen, quien contribuyó al enriquecimiento de la teoría del desarrollo económico (Street, 1987).

Con esta breve y esquemática referencia a los trabajos de Veblen, Ayres y Kuznets, no hemos hecho otra cosa que localizar las vertientes teóricas que dieron sustento a la llamada economía institucional de la cual se derivó posteriormente una serie de nuevas teorías microeconómicas que propenden a cuestionar las bases sobre las cuales descansa el paradigma neoclásico, tales como las formuladas por North cuyas más importantes apreciaciones fueron referidas al iniciar este trabajo. Esas teorías se hallan inscritas dentro de lo que en forma general se denomina *Nueva Economía Institucional* (NEI), la cual, como se tiene adelantado, se origina en la llamada Escuela Institucional estadounidense, que a su vez es heredera de la Escuela Institucionalista alemana formulada a partir de la mitad del siglo XIX.

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.

Sin pretender formular juicio alguno acerca de las mencionadas teorías ni analizar en detalle sus correspondientes vertientes y sus posibles problemas, a continuación trataremos de señalar algunos de los aspectos que a nuestro juicio, resultan ser los más sustantivos.

1. LOS PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS DE LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Una sólida fundamentación de este aspecto requeriría algunas consideraciones sobre la racionalidad como categoría y del racionalismo como sistema filosófico de pensamiento y, dentro de este marco, de algunas nociones relativas a la racionalidad y el comportamiento humano, los fundamentos del racionalismo y su ruptura con el paradigma cartesiano y, finalmente, los aspectos relacionados con el comportamiento no racional.

Acerca de tales aspectos se ha publicado una abundante bibliografía, algunos de los más destacados autores son referidos a continuación: Cook, K y M. Levi; Payne J. y otros; Elster, J.; Becker, G.; Munier B.; Von Neumann, J. y O. Morgenstern (citados por Aguiar, F., 1996); Brousseau E. (citado por Caldentey, P., 1996). Además, pueden ser citados los siguientes trabajos: Hahn y Hollis Comps.(1986), Ohno (1989), Aoki (1990), Eggertsson, T. (1990), Coase, R. (1937, 1994) Williamson, O. (1975, 1985), Piore (1989) y Piore y Sabel (1984). Sin ánimo de formular juicio alguno sobre los planteamientos expuestos en esa abundante bibliografía, nos gustaría destacar cuatro aspectos que a nuestro juicio constituyen la mayor preocupación de la teoría neoinstitucionalista: 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* explica 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 (1986) quien contrapuso este concepto al concepto neoclásico de racionalidad sustancial. Para este autor (si se ha 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. Dentro de ese mismo orden de ideas, Simon reemplaza el concepto de maximización por el de satisfacción, a partir del cual nos indica que el decisor no se preocupa tanto por elegir lo óptimo como por elegir una acción cuyo resultado le satisfaga.

Con relación a la *información asimétrica* referimos el clásico ejemplo expuesto por Akerlof (1970) para referirse a la comercialización de carros usados en los Estados Unidos. Al respecto describe la asimetría en la información argumentando que el vendedor sabe mucho más con respecto al producto a vender que el comprador, en otras palabras, que el vendedor conoce mucho más sobre la calidad del producto que el comprador. Ese hecho trasladado en forma muy forzada al caso de los productos derivados de la industria láctea, por ejemplo, podría plantearse en el sentido de que los mismos pudieran carecer de las propiedades que los fabricantes dicen tener, o contener elementos nocivos para la salud sin que éstos pudieran ser percibidos a simple vista y en consecuencia, los consumidores no estarían en condiciones de enterarse de tal suceso. Por lo tanto, los modelos tradicionales que parten del hecho de que el consumidor conoce los riesgos asociados al consumo de alimentos y por consiguiente seleccionan racionalmente los productos a consumir, pueden ser fácilmente cuestionados por cuanto los consumidores no conocen totalmente esos riesgos debido a la asimetría de la información.

En cuanto concierne a *los costos de transacción* se señala que la correspondiente teoría se fundamenta en dos supuestos relacionados con el comportamiento de los agentes económicos, a saber: la racionalidad limitada y el oportunismo. Como quiera que el tema de los costos de transacción resulta ser uno de los aspectos más sustantivos de la NEI, en los siguientes párrafos se dedicará un espacio mayor a esta temática.

La primera contribución a esta teoría puede ser atribuida al profesor de la Universidad de Harvard y Premio Nobel 1991 Ronald Coase, quien acuñó el concepto que convino en denominar "coste por utilizar el mecanismo de precios" (Coase, 1937, 1994) y posteriormente "costos de transacción".

Este autor justifica la pervivencia de las empresas precisamente por la existencia de costos de transacción. Esta justificación puede ser explicada a partir de la siguiente interrogante: ¿por qué una empresa que procesa, por ejemplo, productos lácteos, organiza entre otras divisiones un departamento comercial que se encargue de instrumentar las estrategias más convenientes que aseguren la colocación de sus productos, un departamento de publicidad destinado a promocionar la venta de sus productos y una oficina financiera que asegure los flujos financieros con el mínimo costo; pudiendo optar por la contratación de una empresa especializada en la distribución de este tipo de productos, pactar con

una empresa de publicidad o suscribir con un banco un contrato que le garantice la provisión de fondos? La respuesta más inmediata que surge es que la decisión se ajustaría a la comparación entre los costos que demandaría organizar las mencionadas actividades en el seno de la misma empresa o a través del mercado. En otras palabras, si los costos de realizar tales actividades a través del mercado son elevados (o reducidos) que los que se derivan de la realización de las mismas dentro de la empresa, se tomará la decisión de integrarlas dentro de la empresa (o realizarla a través del mercado). De esto se derivaría que la empresa en cuestión, en lugar de realizar transacciones de mercado, puede decidir por una organización interna de los recursos; por lo tanto, el tamaño de la empresa dependerá o estará en función de la relación entre *costos de transacción y costos internos de producción*.

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. Por otra parte, resulta pertinente indicar que la Teoría Neoclásica considera que el mecanismo de precios actúa como instrumento coordinador de la asignación de recursos y, al mismo tiempo, (según Coase) la utilización del mecanismo de precios tiene unos costos que se derivan de la necesidad de determinar cuáles son los costos relevantes y de la necesidad de realizar contratos a breve y largo plazo con la incertidumbre que ello lleva consigo. En ese sentido, los contratos, en tanto conforman normas bajo las cuales los operadores económicos realizan transacciones que implican transferencias de derechos entre los dueños de los bienes o servicios, constituyen para los propugnadores de esta teoría, *instituciones*. Ahora bien, 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 en otra parte de este artículo, racionalidad limitada y un comportamiento oportunista (sobre estos conceptos en adición a la obligada consulta de la 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, sobre todo 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.

La teoría de los costos de transacción fue mayormente desarrollada por Oliver Williamson (1975 y 1985) quien en los años siguientes a la publicación de su obra titulada *Markets and Hierarchies* (1975), no sólo que reelaboró su planteamiento inicial sino que amplió sus campos de aplicación, aspectos que fueron recogidos justamente en su obra titulada *The Economic Institutions of Capitalism*

(1985). En esta segunda obra los aspectos relacionados con la racionalidad limitada y el oportunismo, así como la condición de incertidumbre preservan su papel decisivo y, adicionalmente, como aspecto importante sostiene que cuando los costos de transacción son *significativos* se hace necesario realizar una "inversión en ciertos activos (debido a la especificidad de los recursos) que posibiliten la transacción. A tal tipo de inversión denomina *inversión en activos específicos*. De esta forma, cuando la realización de una transacción requiere de una inversión importante en activos específicos, la organización económica en la cual tendrá lugar la transacción será la *integración vertical o la contratación bilateral*, y no precisamente el mercado. Esto se explica debido a que cuando se realizan gastos significativos para hacer una transacción, los operadores económicos tienen que asegurar la continuidad de la transacción, de otro modo la interrupción significaría la pérdida de los activos específicos. Esto explica también el porqué en las transacciones que requieren de activos específicos, las relaciones entre los operadores económicos propenden a constituirse en relaciones de carácter personal y no impersonal como las transacciones que se realizan en el mercado.

En la medida en que los recursos involucrados en la inversión se especializan y, consecuentemente, se hacen más difícilmente destinables a otros usos, la relación entre los agentes económicos se hace cada vez más una *relación bilateral* que entraña riesgos y se vean incrementados, paralelamente, los costos de transacción; por lo tanto, en esas condiciones se hará necesario contar con estructuras adecuadas para proteger a las partes contratantes, sobre todo, cuando se incrementa la frecuencia de los intercambios. Por otra parte, la existencia de activos específicos implica para el oferente (de materias primas o de otros inputs intermedios, por ejemplo) un riesgo que está representado por el hecho de que el demandante no renueve antes de la amortización total de las inversiones específicas los acuerdos previstos en el contrato.

Tal riesgo es cubierto mediante un precio acordado de suministro superior al que existiría en el caso de activos no específicos por medio de cláusulas contractuales que prevea el cobro de una compensación en caso de rescisión anticipada del contrato.

Respecto a las *organizaciones e instituciones* solamente podemos añadir que las mismas pueden ser formas socialmente *visibles* como las empresas, el Estado, los sindicatos; o *intangibles* como las reglas, derechos, principios éticos, relaciones de confianza y de lealtad, etc. 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. Estas instituciones según la teoría neoinstitucionalista, se encargan

de estructurar las relaciones económicas; por lo tanto, ellas son consideradas como mecanismos reguladores de la actividad económica.

A manera de resumen se procede a destacar seguidamente dos aspectos a nuestro juicio importantes: a) reiterar que las empresas durante el ejercicio de sus funciones económicas no sólo tienen que hacer frente a los costos de producción sino también a los costos de transacción, y que la racionalidad limitada y el comportamiento oportunista determina que la delimitación y la protección de los derechos de propiedad sean muy costosos, sobre todo cuando tales derechos no pueden ser plenamente establecidos debido, entre otros factores, al menor grado de desarrollo del marco institucional dentro del cual se realizan las transacciones, es decir, del Estado y de las organizaciones económicas cuya función es reducir los referidos costos y; b) reconocer que desde hace muchos años otros estudiosos enfatizaron la importancia de las instituciones tanto para el ritmo como para la dirección del crecimiento económico, tal como se indicó en la primera parte de este trabajo.

Con el párrafo anterior se considera que se da por finalizada esta breve exposición relativa a los planteamientos teóricos de la NEI. A continuación, a un mayor nivel de concreción, se procederá al tratamiento del aspecto relativo al *orden institucional* dentro del cual se desenvuelven las actividades económicas que configuran el Sector Agroalimentario Venezolano (SAV).

2. EL ORDEN INSTITUCIONAL Y EL SECTOR AGROALIMENTARIO VENEZOLANO

Al empezar este punto interesa destacar el siguiente planteamiento: Las instituciones, aparte de las funciones asignadas por los teóricos de la NEI, constituyen los medios para enfrentar la inestabilidad y su impacto sobre las expectativas que se formulan los diversos agentes que intervienen en los procesos económicos; y su importancia radica en el hecho de que, a través de ellas, se logra dilucidar los problemas relativos al poder de mercado, el cual según Peterson, W. (1987), constituye una fuerza tan común como la competencia, debido a que el capitalismo de mercado opera fundamentalmente en un ambiente de "precios fijos" y no en un mundo de "precios flexibles" (Hicks, 1974, 23).

Históricamente, las instituciones que mayormente han servido para ejercer el poder económico privado han sido las corporaciones y los sindicatos (Peterson, W, 1987, 181). A un nivel mayor de concreción y para nuestros fines, a continuación nos ocuparemos de las empresas agroalimentarias (básicamente de las vinculadas a la transformación y a la distribución), de los sindicatos, del Estado y de las relaciones que se establecieron entre las empresas agroindustriales y los

consumidores, entidades que a nuestro juicio constituyen los entes más importantes en cuyo seno se aplicaron las correspondientes políticas durante el proceso del desarrollo del Sector Agroalimentario Venezolano (SAV).

2.1. Las empresas agroalimentarias

Como cualquier otra empresa industrial, la firma agroindustrial (en una economía de mercado) es considerada como una entidad económica que ejerce la propiedad de un conjunto de activos y cuyo objetivo es lograr beneficios. A fin de alcanzar ese último objetivo, ellas deben contar con el dinero suficiente para adquirir los activos reales de capital y para ello, en la generalidad de los casos, acuden a las instituciones del dinero y la financiación con las cuales contraen obligaciones contractuales. Tales operaciones representan, desde ya, una interacción entre dos flujos, ambos vinculados a un futuro a todas luces desconocido. Por un lado, el flujo de pagos que las empresas deben realizar a fin de honrar sus compromisos y, por el otro, la corriente de ingresos que, justamente, producirá los beneficios necesarios para que las empresas cumplan con sus obligaciones.

Este proceso descrito con tanta sencillez, debido a la incertidumbre, ha estado siempre sujeto a crisis periódicas en razón de que mientras que la corriente de pagos por parte de la empresa es *fija*, la corriente de ingresos con la que se tiene que honrar las obligaciones es *incierta* y las *expectativas* acerca de la demanda agregada en el futuro son sencillamente volátiles y esta volatilidad constituye, precisamente, el aliciente para que las empresas se den a la tarea de escudriñar, lograr y aumentar su poder de mercado. Cuando se ha alcanzado este propósito, las empresas se encuentran en condiciones de obtener ganancias extraordinarias o cuasi-rentas, que no sólo aseguran que la empresa pueda cancelar sus obligaciones, sino que también resguarden el valor en que los mercados de acciones cotizan la empresa y sus respectivos activos y, lo que es más importante todavía, que la empresa en esas condiciones logre asegurar el control sobre los precios y los ingresos que fije el mercado.

Esbozado ese argumento principal en sus términos más generales, seguidamente y a un nivel mayor de concreción se formula la siguiente interrogante: ¿de qué forma la empresa, en nuestro caso la empresa agroalimentaria venezolana puede lograr ese objetivo? Aparte de otros mecanismos, usando ese poder a fin de alterar las decisiones del Estado a su favor, afirmación esta que podemos sustentar mediante la incorporación de una cita correspondiente a una obra editada por una de las instituciones académicas de mayor prestigio en el país en el campo de los estudios empresariales, la cual reza lo siguiente: "Estas condiciones, además, hicieron que la posibilidad de desarrollar relaciones per-

sonales, a través de las cuales se pudiese obtener acceso directo a la información de entes públicos o a la posibilidad de influir sobre sus decisiones, se transformará en una fuente invaluable de nuevas oportunidades empresariales. No son pocas las empresas que se han creado o los negocios que se han desarrollando por el hecho de que un buen amigo de la empresa o del empresario haya pasado a ocupar algún cargo dentro de los entes del Estado o porque un funcionario haya desarrollado vínculos de amistad con determinadas... De esto se dieron cuenta muy temprano las empresas, entendiéndose que un requisito indispensable para crecer y sobrevivir en el ambiente empresarial venezolano es la cuidadosa sincronización de las estrategias de las empresas privadas con las decisiones de los entes del Estado..." (Naim, M., 1989, 29).

Complementariamente se indica que ese poder puede también ser ejercido mediante el control de los precios de los productos que la empresa expende y, si las condiciones están dadas, de los precios de los insumos y de la fuerza de trabajo. Ahora bien, ¿de dónde deviene ese poder? Deviene y es consecuencia, fundamentalmente, de la concentración de la propiedad¹ de los activos y de la producción en manos de pocas y grandes empresas que actúan en mercados de tanto valor estratégico como es el mercado de los alimentos. Por otra parte, ese poder se ejerce solamente en mercados oligopólicos y el mecanismo principal de difusión de ese poder económico concentrado se fundamenta en el control de las corrientes comerciales vinculadas hacia adelante y hacia atrás del sector en el cual se concentra el poder (Trajtemberg, R., 1977; Vigorito, R., 1978 y 1981; Morales, 1996 a).

Al plantearnos el problema del poder para tratar el aspecto relativo al retículo institucional, estamos conscientes de que este es un aspecto que, tal como lo señala Peterson, W. (1987), no es considerado por el paradigma teórico tradicional en la concepción del funcionamiento del sistema económico en el supuesto de que en todos los mercados, las empresas son tan numerosas y tan pequeñas que ninguna empresa individual afecta el resultado de las transacciones del mercado. Sin embargo, este planteamiento es discutible puesto que la misma realidad se ha encargado de cuestionarla y, a este respecto, nos remitimos a los mismos planteamientos de Peterson, W. (ibídem) quien, al referirse al problema del poder y citando a algunos autores de renombre, sostiene que "poco a poco se ha ido reconociendo la presencia del poder en las relaciones económicas, como lo atestigua, por ejemplo, la observación de Hicks, J.R. (1974), de que el capitalismo de mercado opera principalmente en un ambiente de pre-

¹ La concentración de la propiedad de los activos puede complementarse o ser sustituida por otros mecanismos de ejercicio del poder alternativos al dominio comercial como la propiedad jurídica del capital y la dominación tecnológica y financiera.

cios fijos, no en un mundo de (precios flexibles). En la terminología de Hicks, esa es una forma de reconocer el poder" (ibídem, -180), cita que es complementada por esta otra: "El objeto del poder es controlar el ingreso propio, escapar de la 'tiranía del mercado' según la vívida expresión de Galbraith. El medio principal para lograr este fin es obtener el control sobre los precios y los ingresos que fija el mercado, un objetivo que puede lograrse mediante la organización o influyendo sobre el Estado y utilizando su poder para alterar el resultado de las decisiones del mercado" (Ibídem, 180-181).

Planteado el problema del poder, seguidamente haremos una referencia concreta a los principales aspectos que, en este sentido, *caracterizaron y aún caracterizan* a la industria agroalimentaria venezolana (Morales, 1985a), así como al sistema de distribución de alimentos (Morales, 1996b). Aquellos relacionados con la industria agroalimentaria son los siguientes:

a) Un apreciable grado de concentración en las distintas ramas que conforman la referida industria. Este grado de concentración, revela a su vez, la existencia del monopolio u oligopolio como estructura del mercado, tanto para los productos elaborados básicos y no básicos, así como para el mercado de insumos. Tal grado de concentración se ha incrementado mayormente a partir de 1989 al haberse operado fenómenos de fusión y conglomeración (Morales, 1995b) de las más importantes ramas agroalimentarias.

b) Un importante grado de transnacionalización en la mayoría de las ramas que conforman esta industria. El capital transnacional en este caso, se expresa bajo la forma de filiales de empresas transnacionales (UCV-FACES, 1986) y tienden a ubicarse, prioritariamente, en los mercados más concentrados. Como el caso anterior, tal grado se ha incrementado mayormente durante los últimos años. En el caso de la industria agroalimentaria de grasas y aceites, por ejemplo, se puede citar la absorción de algunas empresas por parte de Cargill y Unilever (Morales, 1995b).

c) Un perceptible grado de dependencia de alimentos importados (insumos para su procesamiento agroindustrial), el cual se ha visto enormemente magnificado a partir de la implementación de las medidas de ajuste. La industria de grasas y aceites que actualmente depende en más del 90%, de materias primas importadas, resulta un buen ejemplo en este caso.

d) El extraordinario dinamismo y el enorme potencial de transformación de la industria agroalimentaria venezolana, observados a partir de la década de los setenta (tal como se ha comprobado en otros aportes del autor de este trabajo), no se ha correspondido con un incremento sustancial de la producción agrícola dentro del país; por el contrario, ésta ha permanecido relativamente estancada

(con excepción de algunos rubros durante algunos años) y, en muchos casos, ella ha disminuido ostensiblemente. Esta situación que podría interpretarse como una tendencia de la industria agroalimentaria a desarticular las correspondientes "cadenas agroalimentarias" nacionales y que nos convierte en receptores de los excedentes agrícolas logrados en otros países (Morales, 1990b y 1994b). Este hecho permitiría desmitificar la naturaleza de la referida industria y considerar al comercio internacional de insumos para su procesamiento agroindustrial no simplemente como el registro cuantitativo de volúmenes de exportación e importación y del comportamiento del precio de las mercancías, sino básicamente, como uno de los mecanismos que asegura la articulación subordinada de la economía agroalimentaria venezolana a la economía internacional.

Visto el problema desde esa perspectiva, no resulta difícil arribar a la siguiente conclusión: debido a que nos encontramos relativamente imposibilitados para producir dentro del país la mayor parte de las materias primas requeridas por las plantas agroindustriales, ellas se han constituido en apéndices extraños cuya existencia depende de la contribución de la agricultura de otras sociedades.

e) El otro aspecto a tomar en cuenta tiene que ver con las vinculaciones que se establecen entre la matriz de relaciones referidas anteriormente (estancamiento de la producción agrícola-importaciones-naturaleza de la industria) con la política económica global del país y de los países exportadores de alimentos que, por razones de espacio, no son analizadas en este trabajo, pero que se han dejado entrever a lo largo de su desarrollo. Tales apreciaciones son también compartidas por numerosos autores latinoamericanos, dentro de los cuales podemos nombrar, entre otros, a los siguientes: Trajtemberg (1977), Rama y Vigorito (1979), Valderrama (1979), Lajo (1983, 1990), Fernández-Baca, y otros, (1983) y Rama (1984).

Algunas evidencias empíricas de muchos de los aspectos que se acaban de referir han sido mencionadas en algunos trabajos realizados por el autor, todos ellos relacionados con el estudio concreto de algunos de los más importantes "circuitos agroalimentarios" que operan en el país. Tales trabajos son referidos en la parte correspondiente a bibliografía.

Una referencia actualizada de dichos estudios rebasaría los objetivos de este trabajo; sin embargo, con el propósito de señalar algunos aspectos del actual proceso de reestructuración empresarial (fusiones y adquisiciones) que se ha venido operando dentro del seno de la industria agroalimentaria nacional, se procederá a reseñar un caso concreto (el caso de las grasas y aceites) relativo a la industria y otro relacionado con la distribución urbana de alimentos (el caso de la presencia de la "Gran Distribución" en el país)

2.1.1. El caso de la industria agroalimentaria de grasas y aceites (IAGA)

En un trabajo anterior a éste (Morales, 1995b) se concluyó en el sentido de que los procesos de apertura e integración económica posibilitaron una serie de operaciones de fusión y adquisición que determinaron que el mercado se polarizara, prácticamente, entre dos grandes empresas; y además, se generarán acuerdos que han implicado la búsqueda de complementariedades funcionales, de alianzas y de cooperación entre las empresas localizadas en Venezuela y Colombia. Del análisis correspondiente, no resultó difícil establecer (sin entrar en consideraciones de orden valorativo) que el incremento del grado de concentración y transnacionalización de esta rama agroindustrial que es considerada como una de las más dinámicas, ha ocurrido en un período breve, de tal forma que el mercado en la actualidad se halla, prácticamente, hegemonizado por cuatro empresas, dos de las cuales pertenecen al capital transnacional.

Si bien es cierto que el fenómeno de reestructuración pudo haber significado la consecución de objetivos muy concretos por parte de las empresas agroindustriales, no podría decirse lo mismo respecto al resto de las etapas que conforman el correspondiente "circuito agroalimentario". En el caso de Venezuela se puede afirmar, en primer lugar, que el dinamismo mostrado por la industria de grasas y aceites, no se correspondió con un comportamiento similar del sector productor de cultivos oleaginosos, muy por el contrario, éste sector se postró y se redujo a su mínima expresión, de forma tal que las importaciones de materias primas requeridas por esta industria sobrepasaron el 90%; en segundo lugar, sin aparente justificación, los precios de los productos finales se incrementaron de tal manera que contribuyeron a agudizar la grave situación alimentaria y nutricional por la cual viene atravesando la sociedad venezolana.

Adicionalmente, se puede referir el hecho relativo a que en 1997, Protinal, emblema de la industria venezolana durante 40 años, tuvo que ser vendida a Ag Processing Inc empresa estadounidense que fungió de suplidora nada menos que de materias primas para la elaboración de alimentos balanceados para animales y a la cual por ese concepto, adeudaba alrededor de 40 millones de dólares (UCV, Facultad de Agronomía, 1997).

Si las reestructuraciones empresariales de la industria agroalimentaria de grasas y aceites son significativas, no menos importantes son las modificaciones que se vienen observando en el sistema de distribución urbana de alimentos como consecuencia de la instauración de las firmas Bj's y Makro Comercializadora S.A.

2.1.2. El caso de la presencia de la "gran distribución" en Venezuela

La presencia prominente de Makro Comercializadora S.A. y la actividad relativamente importante de BJ's Mayoristas (debido a que sus proyectos de expansión, tal como se verá seguidamente, se vieron truncados), de hecho, ha significado una transformación importante de la estructura y el funcionamiento del sistema de distribución urbana de alimentos.

BJ's Mayoristas conformado por capitales eminentemente nacionales (Inversiones Torrencales C.A.) fundó un primer establecimiento en Boleíta en un área de dos mil quinientos metros cuadrados (2.500 m²) en los cuales se exponen algo más de cinco mil (5.000) referencias, la mayoría de las cuales son alimentos y artículos del hogar. Esta empresa (cuyos clientes se afilian a ella mediante el pago de una cuota de inscripción) tenía entre sus proyectos, abrir varios puntos de venta en todo el país; sin embargo, la presencia de Makro Comercializadora S.A., según uno de sus ejecutivos (*Número, Revista de Economía, Negocios y Mercadeo*, 1993) ha significado "algunos retrasos" y, consecuentemente, el hecho de que *sus proyectos se vean paralizados*.

Por su parte, *Makro Comercializadora S.A.* conformada por la asociación de la Polar con SHV (empresa holandesa fundada hace cien años, con participación importante del grupo alemán Metro), abrió sus puertas en La Urbina (Caracas) el 25-11-92 con algunas de las peculiaridades que caracterizan a los *hipermercados* en Europa.

La presencia de la referida empresa en Venezuela implica, desde ya, una transformación muy importante en el sistema de distribución de alimentos, por cuanto constituye una *vinculación directa* entre las empresas Polar (y otras industrias agroalimentarias cuyos productos distribuye) y los consumidores o "clientes"², logrando consecuentemente disminuir el número de agentes intermediarios. Además, tal cambio reviste singular importancia debido al acelerado incremento del número de establecimientos en un lapso relativamente breve (logró abrir siete establecimientos: La Urbina, La Yaguara, Valencia y Maracaibo, Barquisimeto, Puerto La Cruz, Puerto Ordaz; a los cuales se sumará el que se inaugurará en 1998 en Maracay), suceso que de por sí constituye una transformación rápida de la estructura general de la distribución urbana de alimentos en las ciudades más importantes de Venezuela. La mayor parte de estos establecimientos se hallan localizados en las zonas periféricas de las ciudades ubica-

² Cliente de Makro es aquella persona natural o jurídica, institución, sociedad civil o de hecho, comerciante, profesional, firma personal, etc., la cual se encuentra inserta o codificada como cliente en los registros computarizados de la empresa.

das en las entidades federales (Distrito Federal, Aragua, Carabobo, Miranda y Zulia) que concentran el 48,4% de la población nacional (OCEI, 1990). Aparte de la progresiva exclusión de los intermediarios tradicionales, las cualidades mismas de la gran distribución prevaleciente en Europa en general y de la matriz de la empresa (localizada en uno de los países en el cual la Gran Distribución ha tenido un desarrollo importante) en particular, hacen que Makro represente ciertamente una *extraordinaria innovación* en el funcionamiento del sistema de comercialización en Venezuela, entre otros aspectos por el tipo de consumidor que quiere captar (con vehículo propio y un poder de compra de mediano a alto, así como a pequeños detallistas que sufraguen sus correspondientes costos de transporte), la oferta abundante y variada, la disponibilidad de estacionamientos extensos y gratuitos, la extensión de los horarios de atención al público y, la distribución personalizada de propaganda a través del correo; y principalmente, por la incorporación de distintas formas de organización y de tratamiento electrónico de la información que le ha permitido una eficiente gestión de los flujos de circulación y un alto grado de optimización en el manejo de los stocks y de las operaciones de logística. Atributos éstos que ha sido posible lograr mediante la introducción de la informática y de algunos instrumentos como el código de barras (que permite no sólo la identificación de las mercancías sino también los servicios o localizaciones en sus operaciones). De esta manera Makro, en su establecimiento de distribución al mayor y detal ubicado en La Urbina, por ejemplo, ofrece al cliente 15.000 m² de superficie de venta (de los cuales cerca de 1/3 está dedicado a la exposición de productos alimenticios), 60.000 referencias y está equipado con 28 scáners³, los cuales, además de registrar las ventas y optimizar el espacio de que dispone este establecimiento, permiten determinar la conducta del comprador (en especial sus hábitos) y aplicar el principio que se ha convenido en denominar "just-in-time".

Como es fácil suponer, las referidas técnicas tienen que haber permitido a esa empresa incrementar la eficiencia relativa a la rotación de los stocks, reducir los costos operativos unitarios e incrementar significativamente sus márgenes de comercialización y, si a ello se suma la posibilidad de aplazar el lapso para el correspondiente pago a sus proveedores, la referida empresa estaría en condiciones de actuar con claras ventajas y una nítida superioridad sobre sus competidores. Tal superioridad puede significar una relación de poder y una capacidad de ordenar la dinámica del conjunto del sector agroalimentario, es decir, la di-

³ El Scáner es un sistema de software que se usa en las cajas y, aparte de registrar las ventas, los hábitos de compra y optimizar el espacio disponible de este establecimiento, permite aplicar el principio denominado "just-in-time". Mediante este sistema se logra medir el comportamiento del consumidor y calcular los índices de movimientos continuos de los productos.

námica de las "partes" conformantes del referido sector, incluyendo a la hasta ahora "omnipotente" industria agroalimentaria (Morales, 1996b).

Si ese fuera el caso respecto a sus proveedores, la situación respecto a sus "clientes" no resultaría del todo diferente puesto que la reducción de los costos⁴ no se ha traducido, por el momento, en precios significativamente bajos para los consumidores (ibidem), los cuales (sean estos a su vez pequeños distribuidores o compradores al detal) utilizan sus propios vehículos para abastecerse, hecho que como ya se tiene adelantado, representa para la empresa significativos ahorros de distribución.

Tomando en cuenta las premisas esbozadas en el párrafo anterior nos inclinamos a pensar que en la medida en que se den todas las condiciones y esta empresa que estamos refiriendo no encuentre obstáculo alguno, su poder aumentará enormemente en la medida en que al impetuoso crecimiento demostrado hasta la fecha (cuatro establecimientos en menos de un año), se suceda un mayor desarrollo. Aspecto cuyas consecuencias requieren ser conocidas y evaluadas por tratarse de un fenómeno importante que viene ocurriendo dentro de un sector de tanto valor estratégico como es la distribución urbana de alimentos.

El referido crecimiento, *aparte de una serie de factores*, obedecería a un hecho que resulta necesario reiterar: ciertamente, la empresa a que se está refiriendo, mediante esta estrategia, ha reducido el grado de "dependencia" de sus intermediarios y ha logrado aproximarse y vincularse con los consumidores a través de esta estructura de distribución que garantiza, por un lado, una reducción significativa de los *costos de transporte*⁵ y, por el otro, una apreciable rapidez del grado de rotación de las mercancías y, consecuentemente, el control de uno de los principales factores de disminución de sus costos totales⁶.

⁴ El grado de optimización de la logística y, consecuentemente, la eficiente gestión de los flujos de circulación son de por sí, de una importancia trascendente para esta empresa, por cuanto se trata de una actividad donde los costos de operación son sumamente elevados debido a que está constituido por productos de gran consumo y de *bajo precio unitario*.

⁵ Según Green R. y Rocha Dos Santos (1992, 212) los datos relativos a un conjunto de quinientas mayores empresas europeas demuestran que los costos logísticos son más elevados que los de cualquier otro sector productivo. Por otra parte, el costo logístico en el sector alimentario representa el 31% del valor agregado en comparación con el 11,9% en el de artículos del hogar y, respecto al costo final de los productos alimentarios, los costos logísticos representan el 15,5% de las ventas.

⁶ Los autores referidos anteriormente sostienen, además, que en las principales empresas alimentarias europeas la mitad de esos costos está constituido por el costo de stockeo y *un tercio por el transporte* y, en consecuencia, una forma organizada que logre reducir ostensi-

Si al caso particular relacionado con los precios, se añaden los correspondientes a la demora de *pago a los proveedores* (práctica que es de uso común por parte de este tipo de establecimientos), no resultaría difícil plantear, además, la hipótesis relativa a la extraordinaria posición financiera que podría estar ostentando. Este y otros factores ya reseñados, permitirían, además, sufragar en un plazo breve (si las circunstancias se lo permiten) la creación de nuevos establecimientos como a los que hemos hecho referencia. Un estudio exhaustivo acerca de este aspecto, en especial sobre los precios de los productos alimenticios ofertados por esta empresa, podría revelar aspectos muy importantes sobre esta materia.

El incremento del tamaño de esta empresa, concomitante con la concentración de la propiedad de los activos puede otorgar a ella una situación ventajosa y de poder, y su posterior desarrollo tendría implicaciones importantes en el conjunto del sector agroalimentario, principalmente sobre los agentes económicos localizados en el sistema de distribución de alimentos, sobre los proveedores y sobre la industria agroalimentaria, aspectos que fueron tratados en un trabajo anterior a éste (ibídem)

2.2. Los Sindicatos⁷

En Venezuela, a partir de 1958 el movimiento sindical empezó a representar un factor importante para la determinación de las características que asumió el desarrollo institucional, y las relaciones entre el Estado y el movimiento sindical se hicieron tan estrechas que el primero acordó e instrumentó, simultáneamente, una serie de medidas que propendieron a ampliar y fortalecer la estructura sindical y a asegurarse los medios para ejercer un control permanente sobre el movimiento obrero. Esta peculiar forma de relacionamiento, a nuestro juicio (por lo menos hasta 1990), otorgó al movimiento sindical algunas características como las siguientes: la partidización de los sindicatos, la ausencia de democracia sindical, el deterioro de la contratación colectiva y su limitada capacidad de lucha (Febres, 1984); aspectos que muy esquemáticamente se señalan a continuación:

blemente los stocks representa para las compañías que hayan logrado tal propósito, el control de *uno de los principales factores de disminución de sus costos totales*.

⁷ Esta parte del artículo se sustenta en un trabajo publicado por Carlos Eduardo Febres (1984).

a) La partidización de los sindicatos ha determinado que en los casos en que se han presentado contradicciones entre los intereses partidistas y sindicales, éstos, a la postre, se han subordinado a aquellos. Esa partidización ha determinado también que los cargos directivos no se obtengan como producto de las luchas obreras o el resultado de elecciones democráticas, sino por decisiones partidistas impuestas a la base sindical.

b) La lógica consecuencia del fenómeno anterior ha sido la ausencia de la llamada democracia sindical, la cual puede ser ilustrada con un ejemplo relativo a los mecanismos de elección. A este respecto, se indica que el mecanismo electoral que rige la escogencia para cargos directivos es un mecanismo de tercer grado que impide cualquier intento de transformación fundamental de la cúpula sindical.

c) La burocracia sindical, producto de esa forma particular de estructuración del referido movimiento, produjo dependencia, solidaridad y presuntos hechos de corrupción que son posibles debido a la ausencia de controles. Para ilustrar este hecho recurrimos a una cita planteada por otro investigador en los siguientes términos: "La cláusula sindical, ideada para el fortalecimiento del movimiento obrero, es apropiada por el dirigente para su medro personal por la relación de dependencia que se establece entre aquel y el obrero. Este sabe que su empleo depende de la aceptación del dirigente. Tener o retener un empleo, necesario para su vida, no es sólo cosa de su ineficiencia o productividad sino del beneplácito del sindicato... Las llamadas costas contractuales, ideada para el fortalecimiento económico sindical, pero desviadas hacia el patrimonio personal de ciertos sindicalistas, son fuentes de corrupción a tal punto que el propio dirigente Ramírez León así lo reconoce (*El Nacional*, 24-02-92, D-15)" (Arriola, 1992). Tal situación, constituiría además, el origen de la transformación del nivel de vida de dichas personas, por supuesto, muchísimo más elevada que la que caracteriza al promedio de los obreros venezolanos.

d) En tales circunstancias, el movimiento sindical perdió toda iniciativa y se conformó con gestionar sin mayor diligencia alguna mejora progresiva de las condiciones salariales de los trabajadores, principalmente a través de los incrementos generales de salarios o de los incrementos de salario mínimo. En esas condiciones, la contratación colectiva (una de las funciones fundamentales del movimiento sindical) fue perdiendo importancia ante los incrementos generales de salarios por decreto o Ley.

e) El hecho de que los dirigentes sindicales reconozcan fidelidad a los partidos políticos puede significar actitudes y posiciones que, en muchos casos, coliden con las políticas sindicales o, en otras, se expresen en una conducta que revela pasividad en las luchas obreras del país o, en todo caso, una conducta contraria

a la pugna o conflicto que en la materialización de sus objetivos el sindicato, dentro del sistema capitalista, necesariamente tiene que verse obligado a asumir.

Por otra parte se puede indicar que el costo social del ajuste y apertura de la economía que se inició en 1989, recayó en el sector laboral a través de una desregulación de hecho del mercado laboral (Fajardo y Lacabana, 1993). Asimismo, se puede indicar que la tasa de salarización quedó estancada, se profundizó la precariedad laboral y la informalidad prosiguió su curso.

En esas condiciones y dentro del actual contexto socio-político, las transformaciones que se vienen operando en el seno del movimiento sindical recién se están perfilando y requerirá un tiempo más para que dichas transformaciones se expresen en toda su magnitud. Algunos hechos como la promulgación de la Ley Marco de Seguridad Social (promulgada el 30 de diciembre de 1997) que de alguna forma rompe con el "monopolio" de los sindicatos en las áreas de salud y que consagra la participación del sector privado a los fines de alcanzar los objetivos previstos en este instrumento jurídico, forman parte de ese conjunto de transformaciones que se están empezando a manifestar.

Si la situación referida en los puntos anteriores caracteriza a los obreros (y a los trabajadores en general) en cuanto perceptores de un ingreso, su situación en cuanto consumidores es mucho más preocupante debido a que prácticamente, se hallan desamparados. La Ley de Protección al Consumidor, en la práctica, fue letra muerta desde su promulgación y, como este aspecto tiene que ver con el rol del Estado, será tratado en el siguiente punto.

2.3. El Estado

Históricamente, la intervención del Estado ha sido decisiva para la conformación y posterior desarrollo del sector agroalimentario venezolano. Uno de los aspectos a través de los cuales se puede constatar esa intervención ha sido el crédito oficial. Ciertamente, el crédito se convirtió en uno de los instrumentos que, entre otros, permitió el desarrollo de la agricultura venezolana. Entre 1947 y 1950 el Banco Agrícola y Pecuario (BAP) y la Corporación Venezolana de Fomento (CVF) destinaron a la agricultura un monto de 158 millones de bolívares, habiendo correspondido a la CVF el suministro del 40% de dicha cantidad. Durante el lapso al cual se ha hecho referencia, la actividad crediticia del BAP se orientó en su mayor parte a la promoción del cultivo del maíz; y la de la CVF al desarrollo de tres importantes programas: leche, caña de azúcar y arroz, a cuyos efectos fue necesario asumir los costos de inversión, no sólo de la producción

primaria, sino de las instalaciones industriales como es el caso de la creación de los centrales azucareros.

Durante el lapso correspondiente a 1950 y 1958, es posible observar un elevado nivel del crédito otorgado entre los años 1950-1952 (años que se corresponden con el desarrollo de las grandes inversiones en los programas de colonización), nivel que supera al promedio de los años finales de la década de los cuarenta (Rodríguez, J., 1992). Tal comportamiento tiende a disminuir significativamente a partir de 1953 y logra su recuperación correspondiente al iniciarse el año 1958 (ibídem).

El crédito agropecuario entre 1959 y 1973 se caracterizó por haberse canalizado básicamente a través de Bandagro y del BAP. El BAP emprendió una política financiera directamente vinculada al desarrollo del Programa de Precios Mínimos; en este sentido, esta institución no sólo actuó como entidad financiera sino que intervino en la fijación de los precios y en las actividades de comercialización y almacenamiento de materias primas para la agroindustria mediante la participación de ADAGRO, una empresa del Estado que se encargó de administrar los silos para el almacenamiento de las cosechas. Durante el período que estamos refiriendo, se inició en el país el llamado proceso de sustitución de importaciones, y el conjunto de políticas diseñadas dentro del marco de esta experiencia, permitió un acelerado crecimiento de la producción agrícola nacional y, consecuentemente, una significativa disminución de las importaciones.

Con el correr de los años, las medidas de política económica diseñadas para lograr los propósitos señalados anteriormente, tal como se aseguró en otro trabajo vinculado a este, se mostraron totalmente incompetentes para seguir asegurando el referido crecimiento, la agricultura ingresó en un período de "crisis" y las importaciones volvieron a incrementarse sostenidamente, sobre todo, durante el período que se inició en 1974. A riesgo de ser repetitivos, se considera necesario indicar que durante ese mismo período, la práctica de las importaciones se fue haciendo cada vez más fuerte, y en la medida en que se fue acentuando esta práctica, la producción nacional se mostró incompetente para regular la demanda internacional en razón de que los productos agrícolas importados se presentaron más baratos porque fueron producidos (y se siguen produciendo) con una altísima productividad y estuvieron sujetos, además, a políticas de subsidios, tanto por parte del Estado venezolano, como por parte de los principales países exportadores. Esta incompetencia ocasionó el estancamiento de la producción nacional debido, entre otros aspectos, a que el Estado venezolano, 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.

Por otra parte, el Estado (y esto se plantea en forma reiterativa), durante el período al cual estamos haciendo referencia, a través de la Ley de Mercadeo Agrícola (instrumentada a fin de regular el mercado y reordenar la distribución) y, sobre todo, a través de la Corporación de Mercadeo Agrícola (CMA), otorgó al mercado externo un papel preponderante para el abastecimiento de alimentos básicos. De esta forma, durante el período 1975-1980, importó directamente y por delegación a terceros, cifras millonarias por concepto de materias primas para su procesamiento agroindustrial. Estas importaciones se realizaron con el otorgamiento de subsidios directos e indirectos que también alcanzaron cifras similares a las señaladas anteriormente (Morales, 1992, 280). Mediante el otorgamiento de subsidios a las importaciones, el Estado, a través de la CMA, prácticamente se convirtió en agente financiero y abastecedor de insumos agrícolas baratos para las empresas agroalimentarias radicadas en el país permitiéndoles a estas disminuir los precios relativos de los alimentos procesados con alto componente importado y ampliar por esta vía, en forma acelerada, el mercado de alimentos elaborados. En la medida en que se fue acentuando esta práctica, la producción agrícola nacional, tal como se manifestó líneas arriba, se mostró incompetente para regular la demanda internacional.

Prosiguiendo con el proceso que venimos analizando, nos disponemos a reiterar y sostener que la situación que prevaleció entre 1974-1978, se agravó con la *"política de sinceración de precios"* que se implantó durante el período 1979-1983 y continuó, aunque con menor intensidad, durante el período 1983-1987, período en el que se otorgaron, en forma de subsidios cambiarios, nada menos que la suma de 11.000 millones de bolívares (Hernández, J. y otros, 1988, 102)). Con ello, se volvió a mejorar los precios relativos de los alimentos importados respecto a los nacionales y se consolidó aún más el proceso de modificación del patrón de consumo, a la vez que se propició el estancamiento relativo de la producción nacional de sustitutos de las importaciones y, por ende, el coeficiente de dependencia alimentaria volvió a acusar cifras preocupantes (Montilla, J. y González, E., 1983).

En este estado de cosas se halla el sector agroalimentario en el momento en que se producen las decisiones gubernamentales de 1989, año de ejecución de las políticas de corte neoliberal. A partir de ese año fue posible percibir una actitud por parte del Estado (deliberada o no, pero el resultado fue el mismo) que condujo a limitar la superficie sembrada del país (Morales, 1993) lo cual determinó que una porción significativo del área cultivada se quede sin sembrar. La disminución del área sembrada significó, obviamente, una reducción ostensible de la producción agrícola nacional (ibidem) 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 de que 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 económica y socio-política 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 en algunos meses) se continuó mostrando por encima del índice general de precios (BCV, 1992) y, los porcentajes de pobreza, tal como ha venido sosteniendo Fundacredesa,⁸ señalan porcentajes extremadamente preocupantes. Esta última situación, sobre todo la referida al aspecto relacionado con el estado nutricional de la población, fue dramáticamente planteada durante el último simposio sobre nutrición (Fundación Cavendes-John Hopkins University, 1993).

A fin de concluir con esta parte del artículo que hemos denominado "*el retículo institucional*", a continuación se exponen algunas consideraciones respecto a las relaciones que se establecieron entre industria agroalimentaria y consumidores.

2.4. La empresa agroindustrial y los consumidores

¿Cuál fue el destino de los miles de millones de bolívares en subsidios otorgados por el Estado y que presumiblemente estaban dirigidos a beneficiar a los consumidores? Las cifras revisadas indican que, justamente, 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 a los del mercado internacional y que incentivó el incremento del abastecimiento importado para las industrias procesadoras de alimentos, benefició directamente a esas empresas, por cuanto no evitó que los precios finales incluyeran márgenes de ganancia excesiva para las referidas empresas y para el comercio distribuidor, ambos sumamente oligopolizados.

Efectivamente, el alto grado de oligopolización de la industria agroalimentaria 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 de-

⁸ Fundacredesa es el Centro de Estudios Biológicos Sobre Crecimiento y Desarrollo de la Población Venezolana.

satar un significativo incremento del precio de los alimentos, (Morales, 1992, 287-290)⁹

Por otra parte, mientras ocurría el estancamiento relativo de la agricultura venezolana, muchas ramas del sector agroindustrial, durante el proceso histórico que hemos referido y, en especial, durante los años que siguieron a 1990, mostraron una relativa expansión (tal como se puede deducir de las cifras estadísticas aportadas por la OCEI, e incrementaron su respectivo poder de mercado, el cual no sería muy difícil demostrar, se reflejó en el control de los precios y sus ingresos. Tal afirmación podría sustentarse en el razonamiento siguiente: a pesar de la apertura comercial, de la sobrevaluación del signo monetario que ha ocurrido durante los últimos años (Morales, 1993a) y de la tendencia declinante de los precios de los alimentos en el mercado mundial (BM/FMI, 1991 y EE.UU., 1991, 1992), la inflación continuó en ascenso y el índice de precios correspondientes a los alimentos (salvo algunos meses) se siguió mostrando por encima del índice general de precios (BCV, 1992). Tal situación pudo haber cobrado ribetes más graves en circunstancias en las que funcionarios encargados de velar por la "libre competencia", asumieron conductas que se podrían compaginar con la de cualquier miembro del Directorio de una empresa industrial; en este aspecto nos referimos a la solicitud de renuncia del funcionario encargado de la Dirección de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia (Procompetencia), realizada por la Confederación Nacional de Asociaciones de Productores Agropecuarios (Fedeaagro) por haber irrespetado y amenazado al ciudadano Presidente de la República y sus ministros, quienes habían aprobado en Consejo de Ministros realizado el 18-11-94, la reforma de la Ley de Libre Competencia. Con relación a este mismo aspecto se indica que el representante de Fedeaagro acusó a la persona referida de "ponerse a favor de un sector minoritario de la agroindustria, en forma abierta, pese a la condición de árbitro que le corresponde por el cargo que desempeña" (*El Nacional*, 24-11-93, D-2).

Ya para finalizar este punto consideramos pertinente incluir algunos datos relacionados con el precio pagado por los consumidores de harina precocida y los precios recibidos por el productor nacional de maíz, materia prima de uno de los principales alimentos de consumo masivo.

⁹ Desde 1977 a 1982, el índice de precios al consumidor correspondiente al rubro alimentos continuó en ascenso y en ninguno de los años citados fue menor al registrado en 1977; muy por el contrario, en el año 1980 se registró un violento incremento que alcanzó nada menos que a la cifra de 33,1%.

Cuadro 1
Precios correspondientes al maíz y a la harina precocida
durante el período 1984-1996
(porcentajes)

<i>Período</i>	<i>PP/PC</i> ¹	<i>Variación PP</i> ²	<i>Variación PC</i> ³
1984-1989	45,34	26,67	66,50
1989-1993	36,57	41,67	76,60
1994-1996	33,14	148,72	188,50

1. Relación precio al productor/precio al consumidor en porcentaje.

2. Variación del precio al productor de maíz en porcentaje.

3. Variación del precio al consumidor de harina precocida en porcentaje.

Fuente: Fedegro, 1997.

Similares resultados pueden ser referidos para otros productos como la carne y la leche (Fedegro, 1997). Por corresponderse con los datos que mantenemos en nuestra base, consideramos que sobre los mismos huelgan los comentarios.

Finalmente, se puede hacer referencia a algunas cifras que provienen de organismos oficiales y privados relativos a la distribución del ingreso y los porcentajes de pobreza que acusa el país. Según los datos obtenidos a través de la Encuesta de Hogares por Muestreo aplicada por la OCEI se revela que el 68,7% de la población venezolana está conformada por personas cuyo nivel mínimo de ingreso no llega a satisfacer sus necesidades básicas alimentarias y no alimentarias (UCV, Facultad de Agronomía, Proyecto SAV, 1997). Según una reconocida firma encuestadora, ese porcentaje de pobreza alcanzaría el 78%, el consumidor habría perdido el 50% de su poder adquisitivo real entre 1989 y 1997, y durante el año 1997 el consumo de alimentos habría caído un 6%; además, la referida firma reporta que el 9% de la población estaría captando el 36% del ingreso nacional, en tanto que el restante 91% de los Venezolanos estaría percibiendo el 64% del ingreso nacional (ibidem). De acuerdo con el Centro de Investigaciones Laborales, en el sector privado 70% de la masa laboral activa devengaría 75.000 bolívares mensuales y 30% tendría el beneficio del contrato colectivo y, en la administración pública el salario mínimo resulta ser de 95.000 bolívares y el 100% está amparado por contratos colectivos. Según esa misma fuente, el sector comercio se encuentra en condiciones más precarias, existen muy pocos contratos colectivos y generalmente los asalariados laboran 12 horas al día con salario mínimo (ibidem).

3. COMENTARIOS FINALES

Al concluir la lectura de este trabajo no resulta difícil percatarse claramente de dos aspectos: en primer lugar, que el tema abordado muestra demasiadas facetas como para ser tratado en un espacio tan reducido como el que se dispone y; en segundo lugar, que más que respuestas de su lectura se pueden desprender muchas interrogantes, algunas de las cuales se tratarán de organizar seguidamente:

Una de las primeras interrogantes (la misma que podría constituirse en eje articulador de las que prosiguen) es la siguiente: ¿puede el cuerpo teórico neoinstitucionalista, con sus principales axiomas básicos como la llamada racionalidad limitada y algunos conceptos como la información incompleta y asimétrica, permitir la configuración de un planteamiento teórico-metodológico que permita una lectura adecuada y una explicación certera de los procesos que se operan al interior del sector agroalimentario venezolano? Si la respuesta es afirmativa, ¿el retículo institucional (las instituciones "visibles" más representativas cuyos rasgos más generales fueron presentados en este trabajo), puede asegurar un adecuado funcionamiento de ese sector a los fines de que pueda cumplir con su objetivo principal?

Adicionalmente, se podrían desprender de este trabajo, las siguientes preguntas:

¿Qué consecuencias de orden económico, social y político se derivarían del cuestionamiento a la presencia del Estado en un sector donde el mercado no ha logrado configurarse plenamente y donde los operadores económicos guardan entre sí relaciones totalmente asimétricas?

La actual estructura y el funcionamiento de la industria agroalimentaria nacional, ¿puede garantizar un eficiente grado de aprovechamiento del potencial productivo del ecosistema tropical y asegurar un abastecimiento estratégico para la población venezolana?

Finalmente, ¿podrán los consumidores, fundamentalmente aquellos que conforman la masa laboral del país y que en la actualidad vienen acusando serios problemas alimentarios y nutricionales, incrementar su productividad? Como se sabe, el incremento de la productividad del trabajo constituye uno de los requisitos indispensables para asegurar la configuración competitiva del aparato productivo nacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Aguiar, Fernando. (1996), "Teoría de la Decisión bajo incertidumbre", en Caldentey, P. y A. Morales (Comp.), *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del Sistema Agroalimentario*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, España.
- Akerlof, George A. (1970), "The market for 'lemons': quality uncertainty and the market mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84, (agosto), Cambridge, Massachusetts, 488-500.
- Ames, Edward. Y Nathan Rosemberg. (1963), "Changing technological leadership and industrial growth", *Economic Journal*, num. 73, 13-31, Cambridge, Massachusetts.
- Aoki, Masahiko (1990), "Towards an economic theory of the Japanese firm", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, 1, marzo, Nashville.
- Arriola, José (1992) "Una constituyente para el sindicalismo", *Revista SIC*, Año LV, N° 544, (mayo), Caracas, 160-163.
- Ayres, C (1946), "The impact of the great depression of economic thinking", *American Economic Review* 36, mayo, 112-138, Wisconsin.
- (1962), *The Theory of Economic Progress: A study of fundamentals of economic development and cultural change*, Nueva York, Schocken. (Se puede consultar además, la siguiente edición: The University of North Carolina Press, 1979, Chapel Hill).
- BCV (varios años), *Informe Económico*,
- (varios años), *Anuario de Estadística*
- (varios años), *Boletín de Indicadores Semanales*
- (varios años), *Boletín Mensual*,
- Banco Mundial.(1990), *Price prospects of major primary commodities 1980-2000*, enero, Washington.
- BM/FMI (1991), *Quarterly Review of Commodity 1991 Markets*, (enero, 1990, marzo, 1991).
- Becker, G. (1986), "The economic approach to human behaviour", en Elster, J. (Comp.), *Rational Choise*, Basil Blackwell, Oxford.
- Brousseau, E. (1989), "L'approche neo-institutionnelle de l'economie des couts de transaction" *Revue française d'economie*, Vol. 14-4, 123-166.

- Caldentey, Pedro (1996), "Nuevas Teorías microeconómicas y Sistema Agroalimentario" en Caldentey, Pedro y Agustín Morales, 1996, *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del Sistema Agroalimentario*, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, España.
- Coase, Ronald 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).
- (1960), "The problem of social cost", *Journal of Law and Economics*, (3 de octubre), Universidad de Chicago, Chicago-Illinois.
- (1972), "Industrial organization: a proposal for research", en Fuchs, V.R. (ed.) *Policy Issues and Research. Opportunities in Industrial Organization*, Nueva York, NBER.
- Cook, K. y Levi, M. (comps.) (1990), *The limits of rationality*. University of Chicago Press.
- De Benedictis Michele (1993), "Neoinstituzionalismo ed economia agraria", *La Questione Agraria*, núm. 49, 27-70, il Mulino. Bologna, Italia.
- Eggertsson, Thrain (1990), "Economic behavior and institutions", *Cambridge Surveys of Economics Literature*,: Cammbrigde University Press, Cambrigde.
- EE.UU., Departamento de Agricultura. (1989), *World grain situation and out look*, Foreign Agricultural Service, Circular Series FG7-89, (julio), Washington.
- (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.
- El Nacional*. Varios números, Caracas (diario de circulación nacional).
- Elster, J. (comp) (1986), *Rational choise*, Basil Backwell, Oxford.
- Fajardo Víctor y Miguel Lacabana. (1993), "Ajuste estructural y mercado de trabajo: Venezuela 1989-1993", *Cuadernos del CENDES*, Año 10, No 23, Segunda Etapa, mayo-agosto, Caracas.
- Febres, Carlos (1984), "El movimiento sindical" en Naim, M. y Piñango, R.: *El Caso Venezuela, una ilusión de la armonía*, Ediciones IESA, Caracas, 288-309.
- Fedeagro. (1997), *La situación actual del sistema agroalimentario: análisis y perspectivas*, Caracas, (Marzo).

- Fernández-Baca, Jorge y otros (1983), *Agroindustria y transnacionales en el Perú*. DESCO. Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo, Lima.
- Fundación Cavendes-John Hopkins University (1993), "Venezuela entre el exceso y el déficit", *V Simposio Nacional de Nutrición*. Caracas, 27,28 y 29 de octubre.
- Green, Raúl y Roselí Rocha Dos Santos (1992), "Economía de red y reestructuración del sector agroalimentario". *Revista de Ciencias Sociales*, Vol 32, No 126 (julio-septiembre).
- Hahn, Frank y Martín Hollis (comp). (1986), *Filosofía y teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Hernández, Juan L. y otros (1988), *Análisis de la política de subsidios al sector agroalimentario*. Estudio realizado por Agroplan para Pequivén. Caracas.
- Hicks, John (1974), *The crisis in keynesian economics*. Basic Books, Nueva York.
- Hirschman, Albert (1958), *The strategy of economic development*, Yale University Press, New Haven, Connecticut.
- Kuznets, Simon (1965), *Economic growth and structure*, W.W. Norton, Nueva York.
- (1973), "Modern economic growth: findings and reflections", *American Economic Review*, 63, June, 247-248, Wisconsin.
- (1976), *Economic Growth of Nations*. Cambridge: Harvard University Press.
- Lajo, Manuel (1983), *Alternativa agraria y alimentaria*, Centro de Investigación y Promoción del Campesinado, Lima.
- (1990), *Presente, Pasado y Futuro de la Alimentación*. Escuela de Administración de Negocios para Graduados. Instituto de Desarrollo Económico. ESAN/IDE. Lima (julio).
- Montilla, Juan y Eduardo González (1983), "Dependencia tecnológica y seguridad alimentaria" en *Seguridad alimentaria en Venezuela*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Maracay.
- Morales, Agustín (1985a), *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.
- (1985b) "El complejo sectorial venezolano de grasas y aceites. Su inserción en el mercado mundial", *Potencial productivo de la Palma Africana en Venezuela. Alternativas de uso*, Universidad Central de Venezuela, Rectorado, Comisión de Estudios Interdisciplinarios. Maracay.

- (1990a) *Una contribución al estudio del comercio internacional de cereales. El caso de la industria venezolana de alimentos balanceados para animales y de los productos de molinería*, U.C.V., Facultad de Agronomía, Comisión de Estudios de Postgrado, Maracay.
 - (1990b) *El desarrollo del complejo sectorial avícola en Venezuela y sus repercusiones de orden económico y social*, Universidad Central de Venezuela, Comisión de Estudios de Postgrado, Maracay.
 - (1992), "Estado, importación de alimentos y desarrollo agrícola, el caso venezolano 1970-1982", *Revista Tierra Firme*. Año 10, Vol X. N° 39, Caracas, (julio-septiembre), 277-296.
 - (1993), "Efectos de las medidas de ajuste económico sobre el sector agro-alimentario venezolano", *Latinoamericana Agraria hacia el siglo XXI*, CEPLAES, 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, (noviembre), Caracas.
 - (1995a) "El sector agroalimentario venezolano en el marco de los procesos de apertura e integración económica", *Indicadores Socioeconómicos*, número 9, (enero), Caracas.
 - (1995b) "Reestructuraciones empresariales en la industria agroalimentaria de grasas y aceites en España y Venezuela", *Investigación Agrícola. Economía*, Vol 10, No 3, (diciembre), Madrid.
 - (1996a) *Una contribución al debate académico en torno a la Cuestión Agroalimentaria en Venezuela*, UCV, Facultad de Agronomía, Maracay.
 - (1996b) "Transformaciones en el sistema de distribución urbana de alimentos: el caso venezolano", *Cuadernos del CENDES*, No 32, Año 13, segunda época (mayo-agosto), Caracas.
- Munier, B R. (comp) (1988), *Risk, decision and rationality*, Reidel, Dodrecht.
- Naim, Moises (1989), "El crecimiento de las empresas privadas en Venezuela", en Naim, M. y otros: *Las empresas venezolanas: su gerencia*, Ediciones IESA, Caracas, 17-56.
- North, Douglas (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Editorial, Madrid.
- 1989. "Institutions and economic growth: an historical interpretation". *World Development*, N° 17, 1319-1333, 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, 359-368, Wisconsin.
- (1996), "Estructurando instituciones para el desarrollo económico", *Revista del Banco Central de Venezuela*, Vol 10, Caracas.
- Número (1993), "Ranking. Las más grandes de Venezuela", 1992, N° 579, Caracas, (Octubre).
- OFICINA CENTRAL DE ESTADISTICA E INFORMATICA (OCEI), *Encuesta Industrial* (Varias ediciones).
- (1990), *El censo 90 en Venezuela*, Caracas.
- *Indicadores de la Fuerza de Trabajo* (Varias ediciones)
- Varios documentos.
- Ohno, Taiichi (1989), *L'espirit Toyota*, Mason, París.
- Olson, Mancur (1982), *The rise and decline of nations*, Yale University Press, New Haven.
- Payne, J, Bettman, J. y E. Johson (1993), *The adaptative decision maker*, University Press, Cambridge.
- Peterson, Wallace (1987), "Teoría y política macroeconómica: Una perspectiva institucionalista", *Journal of Economics Issues*, XXI, 4, diciembre. (Traducción al español en *Coyuntura Agropecuaria* N° 37, 169-201, Centro de Estudios Ganaderos y Agrícolas, CEGA, Bogotá).
- Piore, Michael (1989), "Corporate Reform in American Manufacturing and the Challenge to Economic Theory", *Working Paper Departament of Economics*, 533, MIT, Instituto Tecnológico de Massachusetts, Massachusetts.
- Piore, Michael y Charles Sabel (1984), *The Second Industrial Divide*, Basic Books, Nueva York.
- Rama, Ruth. (1984), "Las transnacionales en la agricultura mexicana". *Comercio Exterior*, No. 34 (11), México.
- Richardson, G. B. (1972), "The organization of industry", *Economic Journal*, (Septiembre), Cambridge, Massachusetts.

Rodríguez, José (1983), *Una aproximación al análisis del cambio tecnológico en la agricultura venezolana*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Curso de Postgrado en Desarrollo Rural, Maracay.

— (1992), *El capital en la agricultura venezolana*. Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Cátedra de Procesos Agrícolas y Medio Social, Maracay.

Simon, Herbert (1986); "De la racionalidad sustantiva a la procesal", en Hahn y Hollis (comp), *Filosofía y teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, 130-171, México.

Street, James (1987), "La teoría institucionalista del desarrollo económico", *Journal of Economic Issues*, Vol. XXI, No 4, (Traducción de Sánchez, O. y A. Supelano, en *Coyuntura Agropecuaria*, 1991, No 32, Bogotá).

Trajtemberg, Raúl (1977), *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración transnacional en América Latina*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, D.E/d/f, México, (septiembre).

UCV. Facultad de Agronomía, (1997), Soporte documental del Proyecto: "Sistema Agroalimentario Venezolano" del postgrado en Desarrollo Rural que se imparte en la Facultad de Agronomía de la UCV. Varios años.

— Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES). (1986), *El circuito agroalimentario del trigo. importaciones, precios y producción industrial*, (Mimeo), FACES, Caracas, (abril).

Valderrama, Mario (1979), "Efecto de las exportaciones norteamericanas de trigo en Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia", en *Revista Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol 2, Nº 2, mayo-agosto, Bogotá.

Veblen, Thorstein. (1953), *The theory of the leisure class*, Mentor Books Edition, Nueva York.

Vigorito, Raúl (1978), *Criterios metodológicos para el estudio de los complejos agroindustriales*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales (ILET), México.

— (1981), *La transnacionalización agrícola en América Latina*, CIDA, (segundo semestre), México.

Von Neumann, J. y O. Morgenstern. (1944), *Theory of games and economic behaviour*, Princeton University Press, Princeton.

Williamson, Oliver (1975), *Market and hierarchies*. The Free Press, Nueva York

— (1985), *The Economics Institutions of Capitalism. Firms, Market, Relation Contracting*, The Free Press, MacMillan, Nueva York.