

LOS PRECIOS DE LOS PRODUCTOS AGROALIMENTARIOS EN VENEZUELA. MODELOS DE FORMACIÓN Y REFORMAS INSTITUCIONALES DURANTE EL PERIODO 1990-2010

Morales Espinoza, Agustín¹
Compés López, Raúl²
Castillo López, Ricardo³

Recibido: 16-04-2012 Revisado: 20-07-2012 Aceptado: 25-07-2012

RESUMEN

Desde una perspectiva histórica, este artículo analiza los modelos de determinación de los precios de los bienes agroalimentarios en Venezuela y sus consecuencias. Si, como ocurre en otros países del mundo, la formación real de los precios de las materias primas agrícolas y los alimentos se aparta de las previsiones de los mercados perfectos por la naturaleza misma de los mercados agroalimentarios y las políticas agrarias, en el caso venezolano hay que añadir los efectos derivados del boom petrolero y las reformas políticas que se han realizado desde la llegada del presidente Hugo Chávez al poder en febrero de 1999. A los efectos del análisis considera dos etapas: en primer lugar, la anterior a la nueva Constitución Nacional de 1999 y, en particular, al Golpe de Estado de 2002; y, en segundo lugar, la correspondiente a los hechos acaecidos desde entonces hasta 2012, período en el que el gobierno ha ido introduciendo cambios graduales pero inequívocos hacia un modelo de orientación socialista del funcionamiento de la economía -incluidos los mercados agroalimentarios-. El resultado de este proceso ha sido un alejamiento de los mercados libres y un notable incremento del grado de intervención del gobierno en la cadena alimentaria, en especial en los precios de venta al público y en la distribución de alimentos. Los resultados de este proceso permiten adelantar que Venezuela se ha alejado de los objetivos de producción de alimentos y de soberanía alimentaria fijados

1 Maestría (Universidad Central de Venezuela, UCV); Doctorado (Universidad Central de Venezuela, UCV); Post Doctorado en Economía Agroalimentaria (Universidad de Córdoba, España). Profesor Titular del Departamento e Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales, Universidad Central de Venezuela, UCV. Profesor de los Postgrados en Desarrollo Rural y de Planificación Alimentaria y Nutricional (Universidad Central de Venezuela, UCV). Profesor visitante Departamento de Economía, Sociología y Políticas Agrarias (Universidad de Córdoba, España). Profesor visitante Department of Agriculture and Applied Economics of Virginia Polytechnic Institute and State University (EE.UU.). Profesor visitante Departamento de Economía y Ciencias Sociales (Universidad Politécnica de Valencia, España). Coordinador de la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias (Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales, Universidad Central de Venezuela, UCV). Ex-Presidente de la Sociedad Académica Venezolana de Investigaciones Agroalimentarias (SAVIA). **Dirección postal:** Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Instituto y Departamento de Economía y Ciencias Sociales, Avenida Universidad s/n, El Limón, Maracay, Venezuela. **Teléfonos:** +58-(0)416-2137090; +58-(0)243-2466696; **e-mail:** moralesa@agr.ucv.ve amauta_ve@yahoo.com

2 Ingeniero Agrónomo (Universidad Politécnica de Valencia, UPV, España); Doctor (Universidad Politécnica de Valencia, UPV, España). Profesor titular del Departamento de Economía y Ciencias Sociales (DECS-UPV, España). Vocal de la Comisión de Asuntos Marítimos (Cámara de Comercio de Valencia). Vicepresidente de la Asociación Española de Economía Agraria (España). **Dirección postal:** Departamento de Economía y Ciencias Sociales, Edif. 3B, ETSIA, UPV, Camino de Vera, s/n 46022, Valencia, España. **Teléfono:** +34-963877470; **e-mail:** rcompes@esp.upv.es

3 Ingeniero Agrónomo (Universidad Centroccidental "Lisandro Alvarado", UCLA, Venezuela). M.Sc. en Desarrollo Rural, Orientación Economía Agrícola (Universidad Central de Venezuela, UCV). Profesor Agregado (Universidad Centroccidental "Lisandro Alvarado", UCLA). **Dirección postal:** Carrera con calle 8. Barquisimeto, estado Lara, Venezuela. **Teléfono:** +58-(0)251-2591111; **e-mail:** rcastillo@ucla.edu.ve; castillolopez@yahoo.com

como prioritarios desde el propio gobierno.

Palabras clave: formación de precios, reformas socialistas, control de precios, políticas agrarias, Venezuela

ABSTRACT

From a historical perspective, this paper discusses models for determining the prices of agro-food goods at Venezuela and their consequences. If the formation of real prices of agricultural raw materials and food away from forecasts of perfect markets due to the nature of agro-food markets and agricultural policies, as in other countries of the world, the Venezuelan case there be added the effects of the oil boom and political reforms that have been made since the arrival of President Hugo Chavez to power in February 1999. For the purposes of this article the analysis considers two stages: first of all, the previous to the new National Constitution of 1999 and, in particular, to the 2002 “*Coup d’État*”; and, secondly, for the events since then to the present day, period in which the Government has been introducing gradual but clear change towards a model of Socialist orientation of the functioning of the economy, including agro-food markets. As a result, it has been a move away from free markets and a remarkable increasing of the degree of intervention of the Government in the food chain, notably in retail prices and food distribution. Main results of this process allow advance that Venezuela has moved away from the food production and food security objectives as a priority from the Government itself.

Key words: price formation, socialist reforms, price control, agricultural policies, Venezuela

RÉSUMÉ

Dans une perspective historique, cet article discute des modèles permettant de déterminer les prix des produits agro-alimentaires au Venezuela et ses conséquences. Si, comme dans d’autres pays du monde, la vraie formation des prix des matières premières agricoles et alimentaires loin des prévisions de marchés parfaits en raison de la nature des marchés agroalimentaires et agricoles, l’affaire vénézuélien y ajouter les effets du *boom* pétrolier et des réformes politiques qui ont été faites depuis l’arrivée du président Hugo Chávez au pouvoir en février de 1999. Aux fins du présent article, l’analyse considère deux étapes : tout d’abord, la précédente à la nouvelle Constitution Nationale de 1999 et, en particulier, pour le coup d’État 2002; et, deuxièmement, pour les événements depuis lors jusqu’à nos jours, période dans laquelle le gouvernement a été une introduction graduelle mais claire change vers un modèle de l’orientation socialiste du fonctionnement de l’économie compris les marchés agroalimentaires. Le résultat de ce processus a été s’écloignant des marchés libres et une remarquable augmentation du degré d’intervention du gouvernement dans la chaîne alimentaire, notamment dans les prix de détail et la distribution de nourriture. Les résultats de ce processus permettent avance que le Venezuela s’est éloignée de la production alimentaire et les objectifs de sécurité alimentaire, une priorité du gouvernement lui-même.

Mots-clé : formation des prix, réformes socialistes, contrôle de prix, politiques agraires, Venezuela

RESUMO

Em uma perspectiva histórica, esse artigo discute modelos para determinação de preços de produtos agroalimentares na Venezuela e suas consequências. A formação dos preços reais de produtos agrícolas in natura e de alimentos prontos se descola das previsões de mercados perfeitos, devido à natureza dos mercados agroalimentares e das políticas agrícolas. No caso venezuelano há de se considerar os efeitos do boom do petróleo e das reformas políticas efetivadas desde a chegada do presidente Hugo Chavez ao poder em fevereiro de 1999. Para as análises, foram considerados dois estágios: primeiro, o período anterior ao da Nova Constituição Nacional de 1999, e, em particular, até o golpe de estado de 2002; segundo, de 2002 até os presentes dias, período em que o governo tem introduzido mudanças graduais e claras para um modelo de orientação socialista para a economia, incluindo o setor agroalimentar. Como resultado, detecta-se um movimento de distanciamento dos mercados livres e um aumento considerável da intervenção do governo na cadeia alimentar, notadamente nos preços do atacado e do varejo. Entre os principais resultados desse processo está o distanciamento dos objetivos de aumento na produção e soberania alimentar que o próprio governo havia estabelecido como política.

Palavras chave: formação de preços, reforma socialista, controle de preços, política agrícola, Venezuela

1. INTRODUCCIÓN

En Venezuela, como en otros muchos países del mundo, la mayor parte del debate académico respecto a la formación de los precios agrícolas se ha venido centrando, hasta hoy, en el análisis de las curvas de oferta y demanda propugnado por la economía neoclásica, típica de los libros de microeconomía (Hudson, 2006). Sin embargo, una rápida revisión al funcionamiento de los mercados agrícolas reales permite evidenciar que, en muchos casos, la formación de los precios ocurre de una forma totalmente diferente a como es planteada por la mencionada teoría; constatación que obliga a una consideración de planteamientos teóricos alternativos o complementarios que permitan explicar, de una manera más cercana a la realidad, el complejo proceso de formación de los citados precios. Resulta de especial interés hacerlo en países en los cuales los mercados son frágiles (Platteau, 1994), o donde se producen cambios institucionales sustanciales en las reglas de juego político (North, 1995) que van más allá de las políticas agrarias típicas de la mayor parte de los países, tanto desarrollados como en desarrollo, practicadas desde hace mucho tiempo (Schwenger, 1945).

En general y al margen del marco regulatorio, los mercados agroalimentarios reales presentan abundantes singularidades derivadas de las especificidades de la oferta y demanda de productos agrícolas y alimenticios (OECD, 2011). Por ello el intento de desentrañar la razón por la cual, para un producto en particular, el precio del mismo se determina por medio de un mecanismo específico constituye un reto académico de primera magnitud en el seno de la economía agroalimentaria (Tomek & Robinson, 2003).

La importancia del análisis de los factores que determinan el predominio de un mecanismo para un producto radica en conocer las causas por las cuales la formación de los precios ocurre de manera diferente al «libre juego de la oferta y la demanda» (Carstensen, 2000). Más aún, una vez que el proceso de formación del precio se establece de una for-

ma distinta a la que es planteada por la economía neoclásica resulta relevante, desde el punto de vista teórico, conocer las razones que explican las diversas modalidades que asume este importante mecanismo económico.

Las instituciones son parte de la explicación de la elección y el funcionamiento de los mecanismos de formación de los precios, y la agricultura no es una excepción (Eaton & Meijerink, 2007). Los cambios radicales de marco institucional suponen un desafío mayor para el funcionamiento de los mercados. En el caso de transformaciones de orientación socialista, las nuevas reglas de juego suelen afectar a la propiedad de los recursos productivos y al papel de los mercados en la asignación de los recursos, dos de los fundamentos de cualquier sistema económico, lo cual resulta especialmente relevante en el caso de la agricultura (Chonchol, 1971; Valdés, 1973).

Si bien el socialismo moderno ha cambiado su relación con el mercado (Shleifer & Vishny, 1994) —en especial tras la consolidación del modelo chino de socialismo de mercado (Virmani, 2006; Richter, 1991; Jianwu, 2007)— y la planificación centralizada ha quedado reducida a los pocos Estados que practican la ortodoxia socialista —con concesiones capitalistas si es preciso (Compés, 1997)—, la intensidad de la intervención y la regulación se intensifica por parte de aquellos gobiernos que desconfían por definición de los resultados del mercado.

Con estos antecedentes, el análisis de los mecanismos de formación de precios agroalimentarios en Venezuela constituye uno de los estudios de casos más interesantes que existen. En primer lugar, de la mano de los sucesivos *booms* petroleros, el sector agroindustrial venezolano ha sido crecientemente subsidiado y regulado, estando su suerte cada vez más vinculada a los avatares de las políticas del gobierno y el sector petrolero (Rodríguez, 2000; Morales, 2002; Banko, 2007). En segundo lugar, el país ha experimentado importantes cambios en sus reglas de juego, tanto económicas como políticas (Gutiérrez, 1997), en particular a raíz de la

Constitución de 1999 y el giro en la acción del gobierno tras el golpe de Estado y la grave crisis de 2002, que amenazó por la fuerza el proyecto chavista bolivariano (López, 2003), y en general tras la proclamación en 2005 del Socialismo del Siglo XXI como modelo de desarrollo (Bruce, 2009). Finalmente, la agricultura ha recibido un tratamiento especial en este nuevo marco, que ha otorgado a la agroecología y la agricultura sustentable rango constitucional (Núñez, 2007), al tiempo que ha convertido la seguridad y la soberanía alimentarias en política de Estado (Parker, 2008; Áñez, 2009).

Sobre la base de todas estas consideraciones, el objetivo de este artículo es analizar, desde una perspectiva histórica, los factores determinantes de los mecanismos de formación del precio de los productos agroalimentarios en Venezuela. Para ello se tiene en cuenta el impacto de los cambios institucionales implementados bajo la presidencia de Hugo Chávez.

El artículo se estructura en cuatro epígrafes, además de esta introducción. En el primero de ellos se presenta un marco teórico que profundiza en las limitaciones de la economía neoclásica para explicar la formación de los precios agrícolas. En el segundo se utiliza el modelo de Tomek & Robinson (2003) para analizar los factores determinantes de los mecanismos de formación de los precios agroalimentarios en Venezuela antes de 2002. En el tercero se analizan los cambios acaecidos a partir de ese año como consecuencia de la introducción de políticas de control de precios y otras medidas de inspiración socialista. En el cuarto y último, considerando especialmente la teoría neoinstitucional, se interpretan los hechos ocurridos desde 2003 hasta 2010 y se adelantan algunas conclusiones.

2. ANÁLISIS ECONÓMICO DE LA FORMACIÓN DE LOS PRECIOS AGRÍCOLAS

Según la teoría económica neoclásica, cuando la oferta de un bien es igual a su demanda se establece un precio y una cantidad de equilibrio, situación en la cual tanto compradores

como vendedores se sienten satisfechos. Esto significa que la cantidad de un producto ofertada por los vendedores, a un precio determinado, será exactamente igual a la cantidad de dicho producto que los consumidores estarán dispuestos a comprar a ese precio. Si el precio o la cantidad fuera cualquier otro distinto al de equilibrio, los vendedores o los compradores (o ambos grupos) estarían insatisfechos. Este relato del funcionamiento de los mercados encaja bien con lo que se denomina «*blackboard economics*».

En efecto, no resulta difícil sostener que, debido a que en los mercados *reales* la mayoría de los supuestos sobre los que se sustenta la teoría económica neoclásica difícilmente se cumplen (Barrett & Mutambatsere, 2005). Esta pierde, al menos en parte (Stigler, 1953), su capacidad analítica y explicativa; y, por lo tanto, resulta necesario utilizar otros desarrollos teóricos. En especial resulta interesante tener en cuenta la denominada teoría económica neoinstitucional, de la cual se ha derivado en las tres últimas décadas una amplia agenda de investigación (Kherallah & Kirsten, 2001) que ha permitido dotar de mayor consistencia a una serie de «teorías» y escuelas entre las cuales cabe destacar la teoría de los costos de transacción, la teoría de la agencia y la teoría de la elección pública. Adicionalmente, y en lo que se refiere a los mercados agrícolas, es necesario considerar las tesis propuesta por Tomek & Robinson (2003) en relación con los *mecanismos reveladores de precios*.

En la práctica, el problema no es sólo que los mercados agropecuarios están a menudo más cerca de las condiciones de la competencia imperfecta que de la perfecta, sino que los supuestos filosóficos mismos del paradigma neoclásico están lejos de cumplirse. El oportunismo, la racionalidad limitada y la inconsistencia de las preferencias se aproximan más al comportamiento real de los agentes económicos que la información completa, la honestidad, la maximización de la utilidad y el beneficio o el individualismo metodológico.

El mercado tiene costos que la teoría neoclásica no había considerado y los traba-

jos de Coase (1937) y Williamson (1989) han puesto de manifiesto la importancia de estos costos para entender y explicar la organización de la actividad económica y los acuerdos entre las partes, en particular los derechos y obligaciones de cada una de ellas, para evitar fallos de mercado. La existencia de esos costos, junto con los riesgos derivados del uso del mercado, aconsejan en ocasiones que el Estado intervenga mediante reglas que determinen cómo proceder cuando surgen conflictos entre los actores o estableciendo normas de actuación para todos los actores. Desde North (1995) se entiende mejor cómo estas instituciones pueden favorecer la eficiencia y por qué, a veces, el cambio institucional y el propio crecimiento se ven frenados por el *statu quo*.

La intervención del Estado no es siempre la mejor solución, incluso cuando el mercado o los agentes fallan para establecer las condiciones del intercambio y producir los resultados privados y socialmente óptimos. La teoría de la elección pública (Buchanan, Tollison & Tullock, 1980) ha explicado que los agentes públicos tienen sus propios intereses, que estos pueden ser contrarios al interés general y que están influenciados por los grupos de interés que se aproximan al Estado buscando rentas. En definitiva, desde esta teoría se pone el énfasis en que un aumento de la intervención puede ser una amenaza —el remedio peor que la enfermedad— si el diseño constitucional no establece mecanismos claros de incentivos para evitar que los probables costos derivados de los fallos del gobierno superen los supuestos beneficios derivados de la acción del gobierno. En este campo, la corrupción sería el corolario de toda una serie de conductas oportunistas de Estado y grupos de interés en detrimento de los ciudadanos (Benson, Rasmussen & Sollars, 1995; Tollison & Congleton, 1995). Dado que el sector agrario suele estar muy regulado en casi todos los países, es muy probable que se tomen decisiones públicas que vayan contra los intereses de muchos ciudadanos, como contribuyentes y consumidores; o que favorezca más a unos

productores que a otros, aún cuando esto no siempre se reconozca (Dollery & Worthington, 1996).

Respecto a los mecanismos reveladores de precios de Tomek & Robinson (2003) cabe señalar que, conscientes de que el precio de los productos no se establece solamente por el libre juego de la oferta y la demanda, estos autores sostienen que en el mercado de los productos agrícolas son utilizados cinco mecanismos para “revelar” o establecer los precios; entendiéndose por revelación de precios el proceso por el cual compradores y vendedores llegan a precios específicos para un producto en particular. Estos mecanismos son: 1) intercambios organizados o subastas; 2) negociaciones informales entre individuos o firmas (llamadas también arreglos privados de precios); 3) negociaciones colectivas entre grupos de productores, principales compradores, gobernantes y agencias gubernamentales; 4) precios administrados, por las empresas privadas o agencias públicas; y, 5) precio fórmula.

Cada uno de estos mecanismos de formación de precios tiende a estar asociado con un producto específico aunque, en algunos casos, se utiliza una combinación de ellos para establecer el precio de un producto en particular (Castillo & Morales, 2001; Carriquiry & Babcock, 2002). De todos ellos, los relativos a los intercambios organizados y a los precios administrados revisten un especial interés teniendo en cuenta el punto de partida de este artículo. Los primeros ocurren en mercados organizados, en los cuales el precio de un producto no está bajo el control de compradores ni vendedores sino que es determinado en función de la oferta y la demanda de ese producto a corto plazo. Esto le da a este mecanismo una característica particular que los asemeja a los mercados planteados por el modelo neoclásico, que es el hecho de que la formación de precio es impersonal, es decir, que no depende de la capacidad de negociación de los participantes. Sin embargo, es importante hacer notar que, a pesar de su aparente semejanza con los planteamientos del enfo-

que neoclásico, el mecanismo de intercambios organizados es mucho más amplio que el proceso de formación de precios expuestos por dicha teoría, ya que puede operar en el mercado sin que se cumplan las condiciones de información perfecta, libre movilidad, escasa intervención del Estado y/o racionalidad de los agentes. Sólo hace falta que los precios se formen en el mercado, por la acción de la oferta y la demanda.

Respecto a los precios administrados, este mecanismo cubre una amplia gama de situaciones. La característica distintiva, sin embargo, es que algunas empresas –privadas o públicas– tienen la autoridad o capacidad para establecer los precios. Se considera que un precio administrado es aquel precio establecido por la gerencia de una empresa, que se conserva constante por determinado tiempo. Una empresa tiene un precio administrado cuando anuncia un precio específico al cual está dispuesto a vender y al cual los compradores son libres de comprar o no, según su deseo. Si bien es cierto que, aunque en la mayoría de los casos los precios administrados son establecidos por las empresas, éstos pueden ser establecidos también por el Estado cuando decide mantener precios mínimos o máximos para algunos productos.

3. LOS MERCADOS AGROALIMENTARIOS VENEZOLANOS HASTA EL 2002

En esta sección se analizan los mecanismos de formación de precios de algunos productos agroalimentarios en Venezuela que estuvieron vigentes hasta 2002 y que, en numerosos casos, siguieron vigentes por lo menos hasta 2010, en el marco de intervención de la economía impuesta por el gobierno. La información utilizada procede de fuentes primarias y secundarias. Así, para el caso de los productos que se caracterizan por un sistema centralizado de comercialización (hortalizas, queso de finca, caraota, raíces y tubérculos y algunas frutas), parte de la información proviene de entrevistas realizadas a productores, intermediarios y «comerciantes establecidos» en el Mer-

cado Mayorista de Barquisimeto (MERCABAR). Otra parte de la información requerida para el estudio de esos productos procede de fuentes bibliográficas diversas como Shimazú (1992), Bautista (1998) y León (2002). Para el caso de los cereales (maíz, sorgo, arroz), la información se obtuvo de entrevistas a productores y a asociaciones de productores, así como de fuentes bibliográficas como Marín (2000) y Vielma (1998 y 2003). Para el caso de la carne de pollo, la información se tomó del trabajo de Castillo & Morales (2001). En el caso de los huevos fértiles, la información fue suministrada por una empresa de alimentos balanceados que, bajo la condición del anonimato, se ofreció a colaborar con la investigación. En el caso de la papa destinada a la elaboración de «papas fritas», la información se desprende de entrevistas aplicadas a algunos productores y de información parcial suministrada por algunos empleados de la agroindustria.

3.1. LA CARNE DE POLLO A NIVEL DE PRODUCTORES

El precio de ese producto se establece por medio del mecanismo de precio fórmula (Castillo & Morales, 2001). Como se sabe, en la producción de pollo de engorde las empresas de alimentos balanceados entregan a los granjeros los pollitos, el alimento concentrado, el transporte, las medicinas y algunos insumos, mientras que los granjeros suministran las instalaciones, la mano de obra y algunos equipos. Los pollos son propiedad de la empresa de alimentos, estando el granjero en la obligación de entregarlos al finalizar el proceso productivo. El precio a pagar a los productores por kilogramo de pollo se establece mediante una fórmula que involucra las variables mortalidad y conversión alimentaria.

En este caso, el flujo de producto «aguas abajo» es de gran importancia, debido a que la empresa de alimentos balanceados debe garantizar el suministro constante de productos con el objeto de evitar la sobre o subutilización de las instalaciones. De igual forma, algunas variables del proceso productivo y del pro-

ducto son de relativa importancia para la empresa de alimentos balanceados, por lo que el establecimiento del precio a través de una fórmula reporta evidentes ventajas (tales como la selección continua de los productores más aptos, sin la intervención directa de la empresa en el proceso). En este caso, la calidad del producto (el pollo) es importante, ya que debe adaptarse no sólo a las exigencias del consumidor sino también a las condiciones automatizadas de los mataderos.

De esta forma, se observa que se cumplen con las dos condiciones para que el mecanismo de precio fórmula prevalezca sobre los demás: 1) el flujo de productos es importante para los agentes «aguas abajo»; y, 2) la calidad es variable, estando el productor en condiciones de controlarla, al menos parcialmente.

3.2. LA PAPA

El precio de la papa, al igual que el de las hortalizas en general, se establece a través del mecanismo de mercados organizados. En este caso, la variabilidad en cuanto a la calidad del producto es alta, tanto temporal como espacialmente, no estando el productor en la posibilidad de controlar la mayor parte de las variables relacionadas con la calidad (escasamente puede controlar, dentro de ciertos límites, el tamaño; lo hace por medio del uso de ciertas variedades de semilla). Las normas de clasificación existentes para este rubro no se toman en cuenta al momento de realizar su comercialización, lo cual -sumado a la alta variación de la calidad-, dificulta que el proceso de compra-venta se realice por descripción o muestreo.

Debe señalarse, además, que la mayor parte del producto que se obtiene en el país no es utilizada como insumo importante de alguna agroindustria. Sin embargo, desde hace algún tiempo se ha venido desarrollando un importante mercado de papa para la producción de «papas fritas» (tanto para «perros calientes» y hamburguesas, como para papas tipo «snack»), mediante el cual importantes empresas establecen contratos con algunos productores con

el objeto de garantizar el flujo de productos hacia las plantas de procesamiento a un precio establecido de antemano, con una calidad uniforme y dentro de ciertos parámetros (sobre todo el tamaño de la papa, para lo cual controlan la variedad cultivada). Estos contratos conllevan la supervisión de actividades, el suministro de algunos insumos (en especial la semilla) y el compromiso de venta exclusiva.

Este precio, que se establece en los contratos de producción, se fija antes de la siembra y debe ser respetado incluso aunque el precio del mercado para el momento de la cosecha sea diferente. De esta forma, se observa nuevamente que la formación del precio por medio del mercado no es eficiente y se recurre a un mecanismo alternativo de formación de los precios; en este caso, un precio administrado. Además, ningún agente de comercialización tiene un poder muy elevado en relación con el mercado total del producto de la producción a un determinado precio.

En resumen, de nuevo puede notarse que, al quebrantarse alguna de las condiciones planteadas como necesarias para el establecimiento de los precios por medio del mercado *spot* (en este caso la presencia de algún agente «aguas abajo» que pretende controlar el flujo de productos), surgen mecanismos alternativos de formación de precios.

3.3. EL ARROZ

Como se sabe, el arroz en su totalidad debe ser procesado por la agroindustria antes de llegar al consumidor final. Para este rubro -en particular y en lo que a Venezuela se refiere-, la formación del precio a nivel de productores se ha establecido -desde hace algún tiempo-, por medio de un mecanismo que podría entender como una combinación entre negociaciones colectivas y precio fórmula. En este caso, una comisión tripartita (representantes de los productores, de la agroindustria y del Gobierno) negocia los precios y los rangos de calidad (o clases) sobre el que se llevarán a cabo las transacciones. Así, con base en los valores de las variables rele-

vantes del arroz (humedad, granos partidos, impurezas), la Comisión establece las diferentes «clases». Igualmente establece, para cada clase, el precio a pagar a los productores por el kilogramo de arroz. En el caso de este rubro, algunas empresas tienen elevado poder dentro del mercado total del producto; este hecho hace que el gobierno intervenga en el mercado, formando así parte del proceso de negociación colectiva.

Del hecho de que la calidad puede ser controlada por los productores, al menos parcialmente, se deriva que la utilización del mecanismo de precio fórmula resulte conveniente. Esto, por supuesto, sumado a que el flujo de productos es importante para la agroindustria. Por otro lado, la razón que podría explicar la intervención del Estado en la formación de los precios para este rubro se deriva de las siguientes dos condiciones: 1) constituye un producto de gran importancia en la dieta del consumidor; y, 2) la agroindustria tiene un poder de negociación muy alto en comparación con los productores (o sus asociaciones).

3.4. LAS HORTALIZAS

Una característica fundamental de las hortalizas es que la formación de los precios se establece mediante el mecanismo de mercados «spot». Esto puede deberse, entre otras cosas, al hecho de que este grupo de productos no presenta procesamiento a nivel de agroindustria y llega al consumidor en la forma de productos frescos. Este aspecto ocasiona que el flujo de productos «aguas abajo», desde el productor hacia el consumidor, no sea muy importante para algún agente económico en particular. Es más, es el propio productor de hortalizas —dada la alta especificidad temporal—, quien está presionado para que el proceso de compra venta se lleve a cabo; hecho que causa, en la mayoría de los casos, que este negocio en condiciones desventajosas.

Como se sabe, la calidad de estos productos varía considerablemente, tanto espacial como temporalmente. Además, no existen normas de clasificación para los mismos. Por otra parte, resulta para el productor relativamente

difícil, cuando no imposible, controlar las variables que influyen en la calidad de estos productos.

Adicionalmente, tal como ha sido planteado, las hortalizas no son utilizadas como insumos importantes por parte de la agroindustria; y, en caso de serlo, la formación de los precios se determina por medio de un mecanismo alternativo. Por último, ningún productor tiene un poder de negociación muy alto, en comparación con el mercado total de productos, que pudieran originar situaciones oligopsonías o monopsonías.

3.5. EL CASO DE LOS PRODUCTOS PROCESADOS POR LA AGROINDUSTRIA

Es bien conocido que gran parte de los alimentos que se consumen en el país son procesados por la agroindustria (dentro de ellos, los enlatados, la harina de maíz precocida, los jugos envasados, las pastas elaboradas, la leche, el queso industrial y la harina de trigo, entre otros), que constituyen una proporción importante de los bienes alimentarios consumidos en el país. Todos estos productos tienen una característica particular: la formación de los precios no se produce por el simple «juego de la oferta y la demanda», sino que —más bien—, se trata de precios administrados. En la mayoría de los casos, son las propias empresas productoras quienes establecen el precio de sus productos, ante el cual el consumidor puede decidir si lo compra o no. Por supuesto, hay que reconocer que en el país se trata de «precios sugeridos» por la agroindustria, estando el distribuidor final en la potestad de establecer el precio que él considere conveniente: el verdadero precio administrado a nivel de consumidor. Sin embargo, el rango de estos precios sugeridos es relativamente estrecho. También se da el caso, sobre todo durante los últimos 18 meses antes de la finalización de este trabajo, de productos procesados cuyo precio es fijado por el Estado, situación que también entra dentro de la categoría de precios administrados.

Una característica de los productos procesados es que su calidad es relativamente ho-

mogénea. Esto hace que el proceso de compra-venta pueda hacerse por descripción, mejorando la eficiencia del proceso de intercambio. Este hecho disminuye la incertidumbre paramétrica de los agentes que participan en la transacción. Por último es conveniente señalar que, aunque existan normas de clasificación, las propias empresas, —a través del establecimiento de las marcas comerciales, permiten clasificar sus productos— con el objeto de diferenciarlos de los ofrecidos por sus competidoras.

4. CAMBIOS INSTITUCIONALES EN LA VENEZUELA CHAVISTA

Si los mercados agrarios reales se apartan del ideal neoclásico en casi todos los países y productos, el caso de Venezuela en la última década es especialmente notable, debido a los importantes cambios políticos habidos en el país que han afectado a muchos mercados (Wilpert, 2006; Wiseman & Beland, 2010). En estos la mayoría de los supuestos propugnados por la teoría neoclásica para explicar la formación de precios no se cumplen, debido a que el Estado —que históricamente se ha caracterizado por una amplia y constante intervención—, ha reducido todavía más los grados de libertad de los actores privados (Baptista, 2006; Gioardani, 2007; Guerra, 2004; Viciano & Martínez, 2001).

El Estado venezolano ha intervenido activamente en la economía mediante la distribución de la renta derivada de los ingresos petroleros y, en el caso relacionado con el tema objeto de este estudio, ha optado por políticas de controles y regulaciones de precios. Tales intervenciones han producido, entre otros efectos, elevadas distorsiones en la asignación de los recursos.

El nuevo marco, que comenzó a fraguarse en 1999, se consolidó en el año 2003 con la instauración de un control de precios sobre los bienes y servicios de primera necesidad. Se endureció desde 2005 con la proclamación del «Socialismo del siglo XXI». El Comandante Hugo Chávez, al asumir el poder, convocó a una Asamblea Constituyente; esta pro-

dujo, en tres meses, un proyecto de Constitución que fue refrendada por voto popular el 15 de diciembre de 1999.

¿En qué aspectos se diferencia esta nueva constitución de la derogada Constitución de 1961? Aunque los cambios son muchos y de diversa naturaleza, los relacionados con los aspectos socioeconómicos están contenidos en el Título VI —Del Sistema Socioeconómico— y el Capítulo VII del Título II —De los Derechos Económicos—. Adicionalmente, el modelo económico que contempla la Constitución de 1999 cuenta con algunos principios que se consideran fundamentales para el tipo de sociedad y de Estado que se aspira lograr. Los más importantes son los relativos a la justa distribución de la riqueza, la reserva de la actividad petrolera y el mantenimiento en manos públicas de la empresa estatal petrolera, el principio de seguridad alimentaria de la población, la promoción del desarrollo rural y la lucha contra los latifundios, la promoción y protección del cooperativismo, los principios de justicia en el régimen tributario y la necesidad de coordinación entre las políticas fiscales y las políticas monetarias.

Si bien tras la aprobación de la nueva Constitución de 1999 hubo una primera fase de pugna entre el nuevo orden constitucional y las fuerzas políticas contrarias a este, a partir de 2002 se inició una segunda fase que marcó el camino para consolidar un modelo de carácter socialista. Su inicio estuvo marcado por los sucesos del 11 de abril de 2002 y sus efectos sobre el orden constitucional (González, 2008).

Tras la ruptura del hilo constitucional en esa fecha se produjo un «paro económico» que, entre otras cosas, hizo que muchas empresas decidieran o tuvieran que 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), se declararon en huelga. Una vez superado el paro y lograda la desintegración de la dirigencia política de la oposición, el gobierno adoptó una serie de medidas que generaron importantes cam-

bios en la política económica: el control de cambios y de precios, la decisión de participar en la importación directa de mercancías, el incremento del salario mínimo y la aplicación de nuevos impuestos (al valor agregado, al débito bancario y a los activos empresariales). De esta forma comenzó a acentuarse la participación del Estado en la economía y, en particular, en los procesos de producción, transformación, distribución y consumo de bienes agroalimentarios.

En ese contexto se creó la empresa estatal Red de Mercados de Alimentos (MERCAL, C.A.), con el propósito de efectuar el mercado y la comercialización (mediante puntos de comercio fijos y móviles) de productos alimenticios y otros de primera necesidad, a precios «solidarios» y significativamente subsidiados, con el fin de mantener abastecida a la población de escasos recursos. De ese modo, MERCAL logró captar un importante segmento del mercado debido probablemente al nivel de precios con los que opera, a los enormes recursos financieros con que cuenta, a la llamada «competencia desleal», al aprovechamiento de los precios internacionales, a la exoneración de aranceles, al apoyo de CADIVI (la Comisión de Administración de Divisas, entidad gubernamental encargada de los asuntos relacionados con el control de cambios y asignación de divisas) a la estructura que la sustenta; y, posiblemente, a los bajos costos de funcionamiento por punto de venta que tenía dicha red.

4.1. LA POLÍTICA DE CONTROL DE PRECIOS DE LOS BIENES AGROALIMENTARIOS

El control de precios se sustenta en el artículo 3 del Decreto 2.304 de la Gaceta Oficial número 37.626, del 6 de Febrero de 2003, que establece que *«los precios de venta al público por concepto de bienes y prestación de los servicios, que estén marcados, impresos o en vigor, para la fecha de entrada en vigor de este Decreto, deberán mantenerse hasta tanto se publiquen nuevos precios»*.

El referido Decreto contempló inicialmente cuatro rubros: alimentos, medicinas, materias primas y servicios. Dentro de los prime-

ros se incluyeron los siguientes productos: arroz, avena y sus preparados, preparaciones para la alimentación infantil, harina de maíz precocida, harina de trigo, pastas alimenticias, pan de trigo, carnes de res, pollo, pavo, gallina, bovino, caprino y porcino, leche completa en polvo, pasteurizada y esterilizada UHT, leche materna, leche de soya, quesos blancos no madurados, huevos de gallina, aceites comestibles —excepto el de oliva—, margarina, leguminosas, azúcar, mayonesa, salsa de tomate, café molido y en granos, mortadela, sal, papas, jurel, atún, sardinas y tomates.

Esta política se mantuvo hasta 2009, año en que se ajustaron los precios de 11 productos de la cesta básica distribuidos por las empresas privadas. En cuanto a sus efectos, desde que se aplicó el control de precios se empezó a observar una situación de desabastecimiento de los principales alimentos, en particular de carne de res, pollo, caraoatas, azúcar, sardinas, aceite, harina de trigo y leche. Esta situación indujo a FEDECÁMARAS, principal gremio empresarial, a elaborar un informe mediante el cual se afirmaba que la mayoría de los alimentos con precios controlados tenían en promedio 44 meses sin que se revisaran los costos de producción; siendo los casos más significativos el perrito de cochino (cerdo) y la avena, con 56 meses; pastas, pan, margarina, mayonesa y salsa de tomate, con 42 meses; y caraoatas, azúcar, café, sardinas y atún, 17 y 22 meses sin ajustes en sus precios.

Tal situación suscitó dos posiciones totalmente encontradas: por un lado, la de los industriales y distribuidores de alimentos, que sostenían que el control de precios no solo continuaba impidiendo hacer rentable el negocio, sino que también estaba provocando el desabastecimiento. Y, por otro, el criterio del gobierno, que aseguraba que el desabastecimiento obedecía a un plan desestabilizador de quienes se oponen a éste y —en consecuencia—, justificaba la amenaza relacionada con la nacionalización de empresas productoras y supermercados en el caso que se resistiesen a seguir comercializando los productos según las reglas fijadas.

En realidad, tal amenaza tenía sus antecedentes y se fundamentaba en la Ley de Seguridad y Soberanía Alimentaria promulgada a mediados de 2008, que establece que *«la producción agroalimentaria no puede verse como un negocio sino como una necesidad de la población»*. Aparte de legitimar un mayor control de los precios de los alimentos por parte del gobierno, tal instrumento legal permitió que en 2009 se adoptaran nuevas medidas de tipo intervencionista, tales como las expropiaciones y la ocupación temporal de instalaciones agroindustriales de carácter privado. Estas acciones, consideradas por el gobierno como una estrategia diseñada para «eliminar el monopolio» en el sector de los alimentos, así como para lograr una mayor participación en este sector económico considerado como estratégico, fueron rebasadas con la promulgación de una resolución según la cual se obliga a las agroindustrias a producir bienes a precios regulados en un porcentaje comprendido entre el 70% y el 95%.

No resulta difícil sostener que esta medida repercutió directamente sobre los costos de producción de esas empresas e impactó negativamente sobre la rentabilidad de las mismas, lo que a la postre redujo los incentivos a la inversión en este sector; ello porque distorsionaba el funcionamiento de los mercados, alteraba sus señales y reducía los márgenes de las empresas.

Adicionalmente, la política del gobierno para controlar los precios y la especulación de productos, bienes y servicios en el mercado se extendió a lo largo de la cadena alimentaria, pasando del sector primario al agroindustrial y a la distribución minorista de alimentos.

Respecto al sector de la distribución, después de varios años de haberse creado MERCAL, el gobierno ha logrado constituir cuatro cadenas de distribución, a saber: MERCAL, PDVAL, Comercio y Abastos Bicentenario, las cuales cuentan con diecinueve mil puntos de venta en todo el país (UCV, Facultad de Agronomía, 2010). Esta presencia del gobierno en el sector de la distribución se vio ampliada con la expropiación de

Hipermercados Éxito (con importante participación de la empresa transnacional francesa denominada Casino), a la cual se añadió como producto de las negociaciones de la cadena de automercados CADA.

A esto se suma el efecto de otras medidas como la regulación de los permisos de importación de esas empresas e impactó negativamente sobre la rentabilidad de las mismas, lo que a la postre redujo los incentivos a la inversión en este sector; ello porque distorsionaba el funcionamiento de los mercados, alteraba sus señales y reducía los márgenes de las empresas. producción de esas empresas e impactó negativamente sobre la rentabilidad de las mismas, lo que a la postre redujo los incentivos a la inversión en este sector; ello porque distorsionaba el funcionamiento de los mercados, alteraba sus señales y reducía los márgenes de las empresas. como un «monopolista discriminador» actuando a favor de grupos específicos. Tal comportamiento puede provocar que continúe la caída de la inversión y, por ende, de la producción y del crecimiento económico; al mismo tiempo, facilitaría la conformación de grupos que, apoyándose en el Estado, pueden monopolizar parte de la cadena alimentaria.

4.2. EFECTOS DE LAS MEDIDAS GUBERNAMENTALES DE CONTROL DE PRECIOS

Para los fines de este trabajo, tales efectos pueden ser divididos en tres órdenes de cosas, a saber: i) las que corresponden a los aspectos técnico-económicos relacionados con la producción y la escasez; ii) las relacionadas con la inflación y el incremento de las importaciones; y, finalmente, iii) las asociadas con la búsqueda de rentas y a los presuntos hechos de corrupción.

4.2.1. EFECTOS SOBRE LA ESFERA DE LA PRODUCCIÓN AGROALIMENTARIA Y EL DESABASTECIMIENTO

El conjunto de medidas gubernamentales, en especial las que conciernen al control de precios, han afectado significativamente a la producción de la mayoría de los rubros agrícolas.

Debido a la carencia de datos estadísticos oficiales (el Estado dejó de actualizarlos y hacerlos del conocimiento general mediante la edición de publicaciones), a continuación se exponen las informaciones (relacionadas con la producción de cultivos agrícolas, la carne, leche y quesos) provenientes de los organismos del gobierno y difundidas en sus correspondientes páginas web) y las declaraciones procedentes de personeros del gobierno y de los gremios vinculados a la producción primaria (difundidas por la prensa nacional). En conjunto constituyen el soporte documental de la línea de investigación titulada «Estructura y comportamiento del sector agroalimentario venezolano», que se desarrolla en el Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales de la Facultad de Agronomía de la Universidad Central de Venezuela.

Según la Memoria y Cuenta del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras (MPPAT), la producción agrícola en el año 2010 mostró números negativos en doce rubros, tanto en superficie sembrada como en rendimiento por unidad de superficie. Sobre este mismo particular se puede referir que la Federación Venezolana de Productores de Arroz (FEVEARROZ), afirma que desde 2009 la producción de este cultivo ha venido descendiendo tanto en superficie de siembra como en producción; y que en 2010 la superficie de siembra descendió a su mínimo histórico, con una disminución del 48% respecto a 2009, al tiempo que la producción registró un decrecimiento del 45% respecto a ese mismo año (UCV, Facultad de Agronomía, 2011).

En lo que concierne a la carne de res se puede señalar que, hasta 2003, Venezuela prácticamente se autoabastecía de este rubro. Sin embargo, desde 2004 las cifras de importación empezaron a ascender significativamente hasta alcanzar la cantidad de 395.484 toneladas, al tiempo que la producción nacional se había reducido a 269.952 toneladas (UCV, Facultad de Agronomía, 2010). Respecto a la leche, hay que mencionar el hecho acontecido durante los años 2007 y 2008, cuando el gobierno —con el fin de enfrentar el desabasteci-

miento experimentado en 2007—, procedió a importar elevados volúmenes de leche en polvo. Según informaciones provenientes del Banco Central de Venezuela (UCV, Facultad de Agronomía, 2009), resolver el problema del desabastecimiento le costó al país en 2008 la cifra de 7.490 millones de dólares estadounidenses, cantidad que representó un 79% más que en 2007. Según el Dutch Dairy Board (UCV, Facultad de Agronomía, 2008), Venezuela incrementó al menos el 155% sus adquisiciones de leche en polvo desde el exterior respecto a 2007 (ese porcentaje representó 170.000 toneladas métricas más que las adquiridas en 2007).

El comportamiento de la capacidad operativa de las empresas no fue del todo diferente; por citar sólo un caso, es ilustrativo el que concierne a los quesos. Después de seis años de crecimiento continuo, la producción retrocedió un 8,35% en el año 2010, al pasar de 49.321 toneladas registradas en 2009 a 45.200 toneladas en 2010 (UCV, Facultad de Agronomía, 2008).

Por todo lo expuesto, se puede adelantar que el objetivo de mejorar la oferta de bienes agroalimentarios con el propósito de lograr la «soberanía alimentaria» no parece haber sido alcanzado. El decrecimiento de la producción generó, indiscutiblemente, una situación de desabastecimiento, que medido por el índice de escasez en los anaqueles de mercados y supermercados, sobrepasó en noviembre de 2010 el 37% (UCV, Facultad de Agronomía, 2011).

No se puede concluir este punto sin manifestar que, para el gobierno, el desabastecimiento generado por el desbalance existente entre la oferta y la demanda de bienes alimentarios ha obedecido a un incremento sustancial del consumo de alimentos en comparación a los años previos a 2002.

4.2.2 EFECTOS SOBRE LA INFLACIÓN Y LAS IMPORTACIONES

En los años posteriores a 2006, los precios se incrementaron en general mucho más que los salarios. Para citar solamente lo ocurrido en

algunos de esos años, en 2009 el ajuste salarial fue de 21% y la inflación de ese año alcanzó un 25,1%; así mismo, mientras que el salario mínimo en 2010 fue objeto de un incremento de un 26,5%, los precios se elevaron en un 27,6% (UCV, Facultad de Agronomía, 2011). Analizando el fenómeno de la inflación en un período mayor, entre los años 2001 a 2010, con excepción de 2006, la inflación atribuida a los alimentos fue superior a la inflación en general (*Ibidem*). La disminución de la oferta de bienes en general, durante 2010, generó un repunte de la inflación que determinó que el poder de compra de los consumidores cayera en primer trimestre de ese año a su nivel más bajo en una década. Solamente en abril de ese año la inflación general fue de 5,7% y la que corresponde a los alimentos alcanzó un 11,1% (*Ibidem*).

A pesar de que los hechos concretos referidos hasta el momento revelan que el fenómeno inflacionario (en un contexto caracterizado por un paulatino incremento del gasto público e incremento de la demanda) tiene como principal fundamento la reducción significativa de la producción (la cual irremediablemente genera escasez), para el gobierno la causa de que el salario alcance cada vez menos para adquirir los bienes agroalimentarios tiene su origen en la especulación y no en el fenómeno relacionado con la inflación.

A fin de mitigar los efectos de la inflación, el gobierno optó por el otorgamiento de dólares preferenciales para las importaciones. Al amparo de esta medida, desde 2001 a 2008 las importaciones (según cifras aportadas por el Banco Central de Venezuela) pasaron de 19.000 millones de dólares estadounidenses, a casi 48.000 mil millones de USD, nada menos que un incremento del 152%. Según declaraciones del presidente de FEDEAGRO (Federación que agrupa a los gremios vinculados con el sector agrícola), las importaciones agroalimentarias en 2010 alcanzaron niveles muy por encima del promedio de los tres últimos años, situándose en 6.800 millones de USD (16% de las importaciones totales), cifra que supera cuatro veces y media el promedio

de las importaciones realizadas al concluir la década de 1990.

4.2.3 EFECTOS RELACIONADOS CON LA MALA GESTIÓN PÚBLICA

Durante el ejercicio del actual gobierno, muchos fueron los presuntos hechos irregulares ocurridos en relación con la gestión de estas medidas de control e intervención, habiendo sido algunos de ellos –por su gravedad– juzgados y hechos públicos. Así cabe mencionar la construcción de un Central Azucarero en el estado Barinas; la descomposición de un apreciable volumen de alimentos importados por PDVAL en un puerto venezolano, así como los hechos cometidos por un empresario vinculado con numerosas actividades económicas, entre ellas la industria agroalimentaria.

El primero de los hechos mencionados se refiere a la malversación de recursos destinados a la ejecución de las obras del Complejo Agroindustrial Ezequiel Zamora (CAAEZ), considerado como el central azucarero más grande de América Latina; hecho en el que se vieron involucrados militares y civiles a quienes se ratificaron, en una audiencia preliminar, las medidas privativas de libertad por hallarse inmersos y señalados por la presunta comisión de los delitos de peculado doloso impropio en grado de continuidad y estafa agravada (UCV, Facultad de Agronomía, 2011).

El segundo de los hechos referidos se relaciona con la putrefacción, en la red PDVAL, de 122.000 toneladas de alimentos, las cuales fueron adquiridas incurriendo en graves irregularidades. Por este caso el entonces Fiscal General de la Nación dictó privativa de libertad a dos funcionarios de PDVAL, quienes fueron imputados por delitos de corrupción contemplada en la Ley contra la Corrupción.

El tercero de los mencionados sucesos se relaciona con un empresario vinculado al sector bancario, quien mantuvo marcadas relaciones con políticos desde épocas anteriores al actual gobierno. Esta persona fue objeto de la recepción de 1.800 millones de dólares, entregados para organizar las actividades de distribución de alimentos, para paliar la grave

situación por la estuvieron pasando los consumidores como consecuencia del paro petrolero. Estos y otros acuerdos con el gobierno hicieron de él responsable de cerca del 90% de la distribución de alimentos de MERCAL y PDVAL. Las constantes denuncias sobre el uso de depósitos del Estado que le permitieron adquirir algunas entidades bancarias levantaron sospechas y ocasionaron, como consecuencia, que en noviembre de 2009 se interviniera —no sólo el grupo de bancos que había adquirido— sino también sus empresas (y dentro de ellas, aquellas vinculadas con la industria agroalimentaria). De esa forma el gobierno llegó a tener presencia en la empresa Molinos Nacionales, C.A. (MONACA), perteneciente al Grupo Mexicano GRUMA, en la cual este empresario participaba con el 24,14% de las acciones.

Adicionalmente, como un aspecto colateral del control de precios, cabe citar el caso relacionado con el expendio de algunos productos como la leche en polvo y aceite. Estos, mientras que no se consiguen con normalidad en los canales regulares, son ofrecidos por los comerciantes informales («buhoneros», como se les llama en Venezuela), sin ningún tipo de control ni vigilancia a precios que exceden el doble de los precios establecidos por el gobierno.

5. DISCUSIÓN FINAL Y CONCLUSIONES

En 1995, el Profesor Douglas North (Premio Nobel de Economía en 1993), dictó una conferencia en el Banco Central de Venezuela. Allí, luego de referirse al problema del crecimiento económico y de la productividad, planteó un interrogante ya clásico: «¿por qué unos países son ricos y otros pobres?». La correspondiente respuesta fue formulada inmediatamente por él en los siguientes términos: «la respuesta tiene que buscarse fuera del contexto tradicional, pues la economía tradicional —la teoría económica neoclásica—, 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 porque el

marco institucional 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).

Los hechos analizados en este trabajo indican que la estructura de incentivos en Venezuela, en particular tras los cambios institucionales emprendidos a partir de la reforma constitucional de 1999, está lejos de recompensar la actividad productiva. Desde esa perspectiva y teniendo en cuenta el conjunto de efectos ocasionados por las medidas gubernamentales aplicadas durante la última década, se puede afirmar que las políticas y las limitaciones analizadas han dificultado más que contribuido a los objetivos de política agroalimentaria fijados por el gobierno.

Por otra parte, los problemas causados por la intervención del Estado han sido graves, puede que mayores que los causados por las empresas. Esto se ha debido a que sus decisiones han beneficiado a unos actores en perjuicio de otros, además de que han creado condiciones propicias para satisfacer los intereses de los grupos de poder y de los buscadores de renta.

En relación con la regulación, concretamente el control de precios de los bienes agroalimentarios, se puede manifestar que con esta medida —lejos de disminuir los costos de transacción y corregir las fallas del mercado— ha constituido un factor de distorsión del mercado. Pero, no solo esto: también ha generado mercados alternativos, permitiendo (puede que sin proponérselo deliberadamente y, más bien, como resultados no intencionales) la entrada en escena de actividades económicas ilícitas debido al alto grado de rentabilidad que éstas representan.

Por todo lo expuesto, de continuar el modelo de control e intervención del Estado de la última década, las mencionadas medidas gubernamentales seguirán beneficiando intereses personales, incrementando el tamaño del sector público, aumentando la ineficiencia e ineficacia, manteniendo organismos innecesarios y —consecuentemente— provocando un mayor gasto público.

Adicionalmente, seguirán siendo más lucrativas las actividades de búsqueda de rentas que las actividades netamente productivas. Tal situación no solo generará mayor reducción o inexistencia de incentivos para la eficiencia y la creatividad, sino también mayores desigualdades en la distribución de la renta, al beneficiar a algunos perceptores de rentas y reducir la competencia entre empresas. En esta situación, las habilidades para negociar, presionar e influir son altamente remuneradoras, sin contar con la eventualidad de acudir al soborno y propiciar la corrupción.

Para finalizar debe indicarse que, a las particularidades de la fijación de precios –que se ha realizado tradicionalmente en esquemas de intercambio distintos a los previstos por la teoría economía convencional– se suma que la estructura de incentivos que se deriva del marco institucional creado por el chavismo está lejos de recompensar la actividad productiva, de evitar fallos de mercado y generar bienestar. El resultado de la intervención creciente en el sistema de mercados y precios de los alimentos está alejando a Venezuela del objetivo declarado de la soberanía alimentaria.

REFERENCIAS

- Áñez, C. (2009). Estrategias del Estado venezolano para incorporar a los pequeños productores en el desarrollo de la política de seguridad agroalimentaria. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, XV(2), 83-99.
- Banko, C. (2007). Industrialización y Políticas Económicas en Venezuela. *Cuadernos PROLAM/USP*, Vol. 1, 129-147.
- Baptista, A. (2006). *El relevo del capitalismo rentístico. Hacia un nuevo balance de poder*. Caracas: Fundación Empresas Polar.
- Barrett, C. R; Mutambatsere, E. (2005). Agricultural markets in developing countries. En: Lawrence E. Blume and Steven N. Durlauf (Eds.), *The new Palgrave dictionary of economics*. London: Palgrave Macmillan, 2nd edition.
- Bautista, L. E. (1998). *Estudio y funcionamiento del circuito agroalimentario de la ganadería bovina (caso estado Aragua)*. (Tesis inédita de grado). Maracay (Venezuela): Facultad de Agronomía, Universidad Central de Venezuela.
- Benson, B. L.; Rasmussen, D. W.; Sollars, D. L. (1995). Police bureaucracies, their incentives, and the war on drugs. *Public Choice*, 83, 21-45.
- Bruce, I. (2009). *The real Venezuela: Making socialism in the 21st Century*. London: Pluto Press.
- Buchanan, J. M.; Tollison, R. D.; Tullock, G. (1980). *Toward a theory of the rent-seeking society*. Texas: Texas A & M University Press, College Station.
- Carstensen, P. (2000). Concentration and the Destruction of competition in agricultural markets: The case for change in public policy. *Wisconsin Law Review*, 2000, 531.
- Carrquiry, M.; Babcock, B. A. (2002). *Can spot and contract markets co-exist in agriculture?* University Working Paper 02-WP 311 (August). Recuperado de http://www.agmrc.org/media/cms/spotcontractmarkets_72DBF64123D46.pdf

- Castillo, R.; Morales, A. (2001). Economía neoinstitucional, coordinación vertical y formación de precios. Estudio de caso relacionado con la carne de pollo en Venezuela. *Agroalimentaria*, 6(13), 29-40.
- Chonchol, J. (1971). *La política agrícola en una economía de transición al socialismo. El caso chileno*. Santiago: Archivos Salvador Allende.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 4(6), 386-405.
- Compés, R. (1997). La crisis de alimentos y reformas en la agricultura cubana. En: *Agricultura y Sociedad*, 82, 183-218.
- Dollery, B.; Worthington, A. (1996). The evaluation of public policy: normative economic theories of government failure. *Journal of Interdisciplinary Economics*, 7(1), 27-39.
- Eaton, D.; Meijerink, G. (2007). *Markets, institutional change and the new agenda for agriculture. Markets, chains and sustainable development strategy*. Wageningen (Países Bajos): Stichting DLO, Policy paper N° 5.
- Giordani, J. (2007). La transición venezolana, y la búsqueda de su propio camino. Caracas: *Vadell Hermanos Editores C.A.*
- González, F. J. (2008). Arquitectura del Estado y el gobierno en Venezuela. *Provincia*, 9, 123-142.
- Guerra, J. (2004). *La política económica en Venezuela 1999-2003*. Caracas: Universidad Central de Venezuela (UCV).
- Gutiérrez, A. (1997). Venezuela: crisis, reformas económicas y reestructuración del sector agrícola. En: *Agroalimentaria*, 3(4), 13-28.
- Hudson, D. (2006). *Agricultural markets and prices*. New York: Blackwell Pub.
- Jianwu, L. (2007). What is socialism with Chinese characteristics. *Congres Marx International V*, Paris-Sorbonne and Nanterre (October, 3-6).
- Kherallah, M.; Kirsten, J. (2001). *The new institutional economics: Applications for agricultural policy research in developing countries*. Washington: International Food Policy Research Institute, MSSD Discussion Paper N° 41.
- León, N. (2002). *Caracterización de algunas agroindustrias rurales es los sectores frutas, lácteos, beneficio de ganado y procesamiento de yuca en el Estado Carabobo*. (Tesis inédita de grado). Maracay (Venezuela): Facultad de Agronomía, Universidad Central de Venezuela.
- López, M. (2003). Insurrecciones de 2002 en Venezuela. Causa e implicaciones. En José Seoane (Ed.), *Movimientos sociales y conflictos en América Latina*. Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales, Programa OSAL.
- Marín, H. (2000). *Análisis de la oferta de semilla certificada de arroz y su impacto en la producción de arroz paddy en el sistema de riego río Guárico*. (Tesis inédita de Maestría). Maracay (Venezuela): Facultad de Agronomía, Universidad Central de Venezuela.
- Morales, A. (2002). El sector agrícola y el abastecimiento alimentario en los países exportadores de petróleo: el caso venezolano. *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, (8)2, 103-128.
- North, D. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: FCE.
- North, D. (1996). Estructurando instituciones para el desarrollo económico. *Revista del Banco Central de Venezuela*, 10, 11-32.
- Núñez, M. A. (2007). *La agroecología en la soberanía agroalimentaria venezolana. Por una política agroecológica*. Mérida (Venezuela): Ediciones IPIAT.
- Organization for Economic Co-Operation and Development, OECD. (2011). *Price volatility in food and agricultural markets: Policy responses*. Recuperado de <http://www.oecd.org/tad/agricultural-trade/48152638.pdf>
- Parker, D. (2008). Chávez y la búsqueda de una seguridad y soberanía alimentarias. En: *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 14(3): 121-143.
- Platteau, J-P. (1994). Behind the market stage where real societies exist-Part I: The role of public and private order institutions. *Journal of Development Studies*, 30(3), 533-577.
- República Bolivariana de Venezuela (2003). *Decreto 2.304, mediante el cual se declaran bienes y servicios de primera necesidad en todo el territorio nacional, que en él se señalan*. Gaceta Oficial N° 37.626, de fecha 06/02/2003.

- Richter, R. (1991). *A socialist market economy-can it work?* Stanford: Stanford University, The Hoover Institution, Working Papers in Economics, E-91-4.
- Rodríguez, A. 2000. El ingreso petrolero en el desarrollo. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, VI(1), 239-268.
- Schwenger, R. B. (1945). World agricultural policies and the expansion of trade. En: *Journal of Farm Economics*, 27(1), 67-87.
- Shimazu, R. (1992). *Estudio y descripción del circuito agroalimentario del tomate en Venezuela*. (Tesis inédita de grado). Maracay (Venezuela): Facultad de Agronomía, Universidad Central de Venezuela.
- Shleifer, A.; Vishny, R. (1994). The politics of Market Socialism. *Journal of Economic Perspectives*, 8(2), 165-176.
- Stigler, G. J. (1953). *La teoría de los precios*. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado.
- Tomek, W. G.; Robinson, K. L. (2003). *Agricultural*. Ithaca: Cornell University Press.
- Tollison, R. D.; Congleton, R. D. (1995). *The economic analysis of rent seeking*. Cheltenham Glos (U.K.): Edgar Elgar Publishing.
- Universidad Central de Venezuela. (Varios años). *Soporte documental del Proyecto: Sistema Agroalimentario Venezolano*. Maracay (Venezuela): Unidad de Investigaciones Agroalimentarias, Facultad de Agronomía.
- Valdés, A. (1973). La transición al socialismo: observaciones sobre la agricultura chilena. *Cuadernos de Economía*. Recuperado de http://econpapers.repec.org/article/ioecuadec/v_3a10_3ay_3a1973_3ai_3a29_3ap_3a31-50.htm
- Viciano, R.; Martínez, R. (2001). *Cambio político y proceso constituyente en Venezuela (1998-2000)*. Valencia (España): Tirant Lo Blanch.