

**EFFECTOS DE LAS APLICACIONES DEL
PROGRAMA DE AJUSTE ESTRUCTURAL EN LA
INDUSTRIA DE ALIMENTOS (1989-1993)**

Fanny Moreno

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad de Los Andes

Resumen. En el presente artículo se persigue evaluar el impacto que tuvo la política industrial contenida en el Programa de Ajuste Estructural (PAE) del período 1989-1993, sobre la industria de alimentos (IDA) venezolana. En la primera parte se esbozan las principales políticas con base en su mayor incidencia sobre el desenvolvimiento de la IDA. En la segunda parte se analizan algunos efectos o resultados de la aplicación de estas políticas respecto a las siguientes variables económicas: concentración industrial, uso de factores productivos, precios, consumo y rentabilidad y apertura comercial. Por último, del análisis e interpretación de los indicadores utilizados para ciertos períodos históricos en concreto, se llega a un conjunto de conclusiones.

0 Introducción

La industria de alimentos (IDA) en Venezuela es una rama que posee el doble papel de formar parte tanto de la estructura industrial del país como del sistema alimentario venezolano. Esta última función le otorga al subsector alimentario, si se quiere, un carácter estratégico al conectarlo con las posibilidades de sobrevivencia de la población. En las páginas que componen el presente artículo se tendrá presente esta doble función de la IDA en Venezuela, especialmente en cuanto a conclusiones se refiere. También va a incidir en el tratamiento o análisis de las principales variables objeto de estudio, pero será algo implícito en el examen a realizar, es decir no se hará una revisión particular de tal aspecto.

El interés fundamental de esta investigación apunta hacia la evaluación del impacto de una política económica sectorial sobre una rama industrial específica durante cierto período en Venezuela. La política económica sectorial es la llamada “Política de Reconversión Industrial” dentro del Programa de Ajuste Estructural (PAE) o “Gran Viraje” (CORDIPLAN, 1990). La rama industrial vendría a ser la ya mencionada industria alimentaria. El período a evaluar comprende los años 1989-1993 aún cuando se alude a algunos años previos al ajuste con fines comparativos.

Para llevar a cabo la medición y análisis de los efectos de política sobre la IDA, se tomará en cuenta políticas importantes, ciertas variables o resultados considerados más factibles en términos de información y de objetivos propuestos. Es así como del amplio conjunto de efectos posibles que la Política de Reconversión Industrial pudo generar en la industria alimentaria durante el lapso 1989-1993, sólo se evaluó los niveles de concentración industrial de la IDA, el uso de los factores productivos de la IDA, precios, consumo y rentabilidad de la IDA, por último, la apertura comercial de la IDA venezolana. En esencia, se trató de revisar cómo se alteró el comportamiento de las variables citadas, una vez aplicada la nueva política industrial, lo cual condujo a una serie de conclusiones al respecto.

El análisis de esta investigación es de carácter parcial por cuanto se restringe el número de variables; los datos revisados se tomaron en forma agregada, es decir, en el ámbito de toda la industria de alimentos sin hacer referencia específica a las distintas subramas que la componen. Las deducciones obtenidas son de carácter general. Al final del trabajo, se sacan las conclusiones de mayor peso.

1 Principales políticas

La política industrial establecida dentro del llamado Programa de Ajuste Estructural (VIII Plan de la Nación o El Gran Viraje), fue diseñada para el quinquenio 1989-1993 bajo el epígrafe Política de Reconversión y Creación Industrial. Dicha política planteó, en su eje principal, promover la competitividad del sector manufacturero en concordancia con otras políticas que le complementaban, tales como: Apertura Comercial, Programa de Promoción de Exportaciones, Integración, Estrategia Agroalimentaria y Desarrollo de la Infraestructura de Apoyo y Fomento a la Inversión Extranjera. Todas ellas conformaban el gran lineamiento estratégico Competitividad Internacional (CORDIPLAN, 1990).

Bajo una novedosa concepción del papel del Estado en la economía venezolana, se planteó el logro de ambiciosas metas a través de acciones que facilitan la acción privada. En este sentido, todos los esfuerzos gubernamentales previstos en la política industrial estuvieron orientados a la búsqueda del fortalecimiento del sector manufacturero, pero traducido en competitividad.

En realidad, la propuesta realizada por los estrategas económicos de aquel momento, se trataba de una tarea gigantesca: transformar un aparato productivo anquilosado y viciado por las viejas políticas proteccionistas, mediante la implementación de un conjunto de medidas drásticas y poco graduales. De cualquier forma, así se concibió la posible transformación de la industria en Venezuela y, ya transcurridos algunos años de instrumentación de tal estrategia, convendría ahora evaluar algunos resultados en lo que respecta, específicamente, a la IDA.

Se ha considerado que las políticas más incidentes en el desenvolvimiento de la IDA durante el período estudiado fueron las siguientes:

Fanny Moreno: Revista Economía No. 14, 1998. 23-61.

- Política de Comercio Exterior orientada a la apertura comercial y a la promoción de exportaciones.
- Política de Reconversión Industrial o Fomento de la Competitividad Industrial.
- Política de Desarrollo de la Infraestructura Física y de Servicios de apoyo al productor competitivo.

En el apartado siguiente se pretenderá evaluar algunos efectos o resultados de las políticas recién aludidas con base en la información estadística disponible. Como ese análisis estará restringido sólo a las variables tomadas en consideración por la presente investigación, puede preverse una revisión parcial más que total.

2 Algunos efectos o resultados

A continuación se describen los efectos de la aplicación del PAE (1989-93) a la industria de alimentos. Estos efectos se limitan a la concentración, al uso de factores productivos, a los precios, consumo y rentabilidad a la apertura comercial.

2.1 Con relación a la concentración industrial

La concentración industrial ha sido un proceso comprobado en la evolución de toda economía capitalista, aún en aquellas en las que rige un criterio puro de economía de mercado. La teoría económica le ha dedicado bastante atención y esto se ha traducido en abundante literatura, como lo demuestra el estudio de los comportamientos oligopólicos con su complejidad (Sylos L., 1966).

Existen diversas formas de medir la existencia de concentración industrial en un sector o una rama en particular (Bueno y Morcillo, 1993; Chevalier, 1976); sin embargo, ante limitaciones de información, se procederá a utilizar un criterio bastante sencillo, pero representativo.

En el caso de la industria alimentaria de Venezuela, la presencia de concentración se podría verificar mediante la participación porcentual del estrato fabril denominado Gran Industria (establecimientos manufactureros con más de 100 personas ocupadas, según OCEI) en variables como: Valor Bruto de la Producción (VBP), Valor Agregado (VA), Valor de las Ventas (VV), Personal Ocupado (PO) y Número de Establecimientos. Se asume que este estrato contiene a los grandes grupos empresariales sin que ello implique poder ubicar el predominio de alguno en particular. De tal forma que, en aquellas variables donde la gran industria tenga una presencia significativa, se evidenciaría concentración industrial. También se utilizarán otras investigaciones realizadas que permitirán ampliar o respaldar el criterio de medición señalado.

En la tabla 1 se observa que la Gran Industria mantuvo, con alguna mejora, su participación porcentual en el total de establecimientos industriales alimentarios después del PAE en el período 1989-93. En cuanto a la Mediana y Pequeña Industria, si bien el porcentaje en el total de establecimientos fabriles por parte de la mediana industria no sufrió alteraciones importantes antes y después de 1989, los vaivenes observados en la pequeña industria permiten verificar alguna progresiva desaparición de empresas. En términos generales, respecto al número de empresas operando en la IDA, puede inferirse que las medidas del PAE de algún modo beneficiaron principalmente al estrato grande.

Tabla 1
Industria de alimentos
Distribución del número de establecimientos
(Porcentajes)

Años	Gran industria/Total	Mediana industria/Total	Pequeña industria /Total	Total
1984	6,65	13,17	80,18	100,00
1985	6,59	12,20	81,21	100,00
1986	6,38	12,58	81,04	100,00
1987	6,82	13,34	79,84	100,00
1988	6,82	12,63	80,55	100,00
1989	7,18	13,30	79,52	100,00
1990	7,12	13,88	79,00	100,00
1991	7,08	13,08	79,84	100,00
1992	7,10	12,83	80,07	100,00
1993	7,88	13,64	78,46	100,00

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Encuestas Industriales (varios años). Cálculos propios.

Se añade, a estos resultados, la información presentada en las tablas 2, 3, 4 y 5 para detectar la posible presencia de concentración, conforme al criterio manejado. Obsérvese que la gran industria alimentaria reúne las más altas participaciones porcentuales en el VBP, VV y personal ocupado. Luce significativo que, si bien en el período 1984-88 tales participaciones fueron altas, en el quinquenio siguiente se acentuaron bajo el nuevo esquema de política industrial en el país. Implicaría, en resumidas cuentas, que un reducido número de establecimientos industriales (7% promedio del total) generaba más del 80% del VBP, más del 80% del VA, casi el 80% del VV y más del 60% del personal ocupado en el total de la IDA, siendo un comportamiento promedio durante todo el período 1984-1993, pero con tendencia a consolidarse en los últimos cinco años.

Cabe comentar que la situación descrita anteriormente no es privativa de la IDA en Venezuela por cuanto ha sido un hecho observado en todo el sector manufacturero desde los inicios del

modelo de sustitución de importaciones (Purroy M., 1982). Sin embargo, ello no oculta la circunstancia de que se trata de la existencia de imperfecciones en los mercados con el consiguiente dominio de un estrato industrial. En el caso particular de la IDA, allí funcionan grupos en su mayoría privados que están integrados vertical y horizontalmente. Estos grupos son considerados grandes en términos locales, pero medianos según el patrón internacional. De ellos pueden citarse: el grupo Polar, grupo Cisneros, grupo Phelps, grupo Corimon y grupo Vollmer. Estos cinco consorcios que operan en la IDA, junto a tres pertenecientes a otras ramas industriales, conforman el total de grupos industriales más prominentes del país y algunos de ellos (Polar, Cisneros y Corimon) han comenzado a realizar inversiones extranjeras, convirtiéndose en multinacionales con sede en Venezuela (Enright, Francés y Scott, 1994).

Tabla 2
Industria de alimentos años 1984-1993
Distribución porcentual del valor agregado

Años	Gran industria/Total	Mediana industria/Total	Pequeña industria/Total	Total
1984	80,60	12,03	7,35	100,00
1985	81,25	11,09	7,66	100,00
1986	81,29	11,57	7,14	100,00
1987	81,26	12,17	6,57	100,00
1988	80,60	12,80	6,60	100,00
1989	80,53	14,30	5,17	100,00
1990	84,98	11,00	4,02	100,00
1991	85,92	9,73	4,35	100,00
1992	87,60	7,84	4,56	100,00
1993	86,86	8,46	4,68	100,00

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Encuestas Industriales (varios años). Cálculos propios.

Tabla 3
Industria de alimentos años 1984-93
Distribución porcentual del valor bruto de la producción

Años	Gran industria/Total	Mediana industria /Total	Pequeña industria/Total	Total
1984	75,53	16,58	7,89	100,00
1985	76,18	15,76	8,06	100,00
1986	75,13	17,09	7,78	100,00
1987	76,71	15,81	7,48	100,00
1988	75,45	17,08	7,47	100,00
1989	75,64	17,61	6,75	100,00
1990	78,65	15,89	5,46	100,00
1991	80,61	13,83	5,56	100,00
1992	83,15	11,45	5,40	100,00
1993	82,20	12,12	5,68	100,00

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Encuestas Industriales (varios años). Cálculos propios.

Tabla 4
Industria de alimentos años 1984-93
Distribución porcentual del valor de las ventas

Años	Gran industria/Total	Mediana industria/Total	Pequeña industria/Total	Total
1984	75,49	16,53	7,98	100,00
1985	76,18	15,72	8,10	100,00
1986	75,03	17,12	7,85	100,00
1987	76,56	15,86	7,58	100,00
1988	75,26	17,18	7,56	100,00
1989	75,53	17,58	6,89	100,00
1990	78,70	16,02	5,28	100,00
1991	80,64	13,72	5,64	100,00
1992	83,01	11,52	5,47	100,00
1993	82,60	12,27	5,13	100,00

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Encuestas Industriales (varios años). Cálculos propios.

Tabla 5
Industria de alimentos años 1984-93
Distribución porcentual del personal ocupado

Años	Gran industria/Total	Mediana industria/Total	Pequeña industria/Total	Total
1984	60,83	16,93	22,24	100,00
1985	61,74	15,88	22,37	100,00
1986	62,01	16,03	21,96	100,00
1987	64,02	14,91	21,07	100,00
1988	65,17	14,23	20,60	100,00
1989	64,65	14,97	20,38	100,00
1990	64,36	15,57	20,07	100,00
1991	64,78	14,13	21,09	100,00
1992	66,83	13,45	19,72	100,00
1993	66,03	13,15	20,82	100,00

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Encuestas Industriales (varios años). Cálculos propios.

En la tabla 6, se añade una información complementaria de las características antes planteadas con relación a las distorsiones subyacentes en el mercado de la IDA, sobre todo después del programa. Si se toman los datos de participación del mercado por empresa, se puede llegar a ciertas conclusiones a nivel de subramas: en grasas y aceites, Mavesa y Coposa reúnen aproximadamente más del 90% de participación; en productos de confitería, Chiclets Adams y Grupo Fiesta poseen un 60% de ese mercado; en la categoría de helados, Productos Efe y Helados Tío Rico representarían un evidente duopolio; en productos lácteos, Indulac e Inlaca cubren un 85% del mercado; y en bebidas gaseosas Pepsi-Hit y Emboca asumen un 95% de ese mercado. Sin embargo, también puede apreciarse que existen en la IDA subramas poco concentradas o atomizadas, es el caso de las productoras de café, de harina precocida de maíz y panificación industrial.

Tabla 6
Algunas características competitivas de la
industria de alimentos (en el ámbito de empresas)

Empresa	Área de Negocio	Participación de mercado	Ventas 1992 MM de Bs.	Ventas 1993 MM de Bs.	Exportaciones ^(*)	Decisiones gerenciales 1993
Mavesa S.A	Alimentos, agrión-industria, limpieza.	73.9%	15.420	17.305	2.20%	Alianza estratégica con Cargill
Coposa	Procesamiento de grasas y aceites comestibles	20%	6.107	8.404	18%	Consolidar participación en mercados externos
Alimentos Kraft	Onsumo masivo de alimentos	54%	3.914	5.408	30%	Fusiones, reducciones de costos
Mc. Cormick C.A.	Abricación y distr.-ución de alimentos	25%	1.000	1.481	7%	Aumentar las ventas y adquisición de una importante empresa de la ^{comestibles} comestibles
Alimentos La Giralda	Fabricación y distribución de alimentos	ND.	500	600	N.D.	Reestructuración gerencial
Chiclets Adams S.A	Fabricación y venta de productos de confitería	35%	2.715	3.080	6.5 %	Expansión de la exportación hacia América Latina
Grupo Fiesta	Fabricación y venta de productos de confitería	25%	1.460	ND.	ND.	Se asume la calidad total como forma de vida organizacional
Frica C.A.	Alimentos procesados de consumo masivo y comercialización de alimentos marca Gerber	45.5% (Refrig.) 54% (no Refrig.)	4.301	ND.	6% (no Refrig.)	Joint-venture con Gerber Products Company; nuevos productos

Continúa en la página siguiente...

Moreno Fanny. Efectos de las aplicaciones del programa de ajuste...

...Viene de la página anterior

Empresa	Área de Negocio	Participación de mercado	Ventas 1992 MM de Bs.	Ventas 1993 MM de Bs.	Exportaciones ^(*)	Decisiones gerenciales 1993
Yukery C.A.	Producción y comercialización de Alimentos de consumo masivo	ND.	4.300	5.200	ND.	Redimensionamiento de la empresa
Aiún Margarita C.A.	Alimentos conservados de mar y Aceite vegetal	42%	3.593	4.711	6%	Impulso a las exportaciones
Remavenca C.A.	Harina de maíz, aceites	33,92% Harina, 15% aceites	ND.	ND.	ND.	ND.
Harina Juana C.A.	Productos derivados del maíz	ND.	7.980	ND.	ND.	Incremento de inversiones de mejoras de equipos
Mazorca C.A.	Harina de maíz	6,5%	1.300	N.D.	N.D.	N.D.
Promabasa S.A.	Harina de maíz	2,8%	570	N.D.	N.D.	N.D.
Productos Efé S.A.	Alimentos Congelados, Categoría helados	51%	2.342	3.116	ND.	Expansión y modernización de infraestructura productiva y de distribución
Helados Tío Rico	Fabricación, distribución y comercialización de helados	55%	2.050	ND.	ND.	Calidad total a todos los niveles.
Azucarera Río Turbio C.A.	Productos de caña de azúcar	12%	2.226	ND.	ND.	Reposición de maquinarias y compra equipos

Continúa en la página siguiente...

... Viene de la página anterior

Empresa	Área de Negocio	Participación de mercado	Ventas 1992 MM de Bs.	Ventas 1993 MM de Bs.	Exportaciones ^(*)	Decisiones gerenciales 1993
Central La Pastora C.A.	Cultivo de caña y procesamiento	11%	1.788	ND.	ND.	Procesos de calidad total
Café Fama de América C.A.	Producción y comercialización de café industrializado	37%	2.015	2.445	ND.	Continuar reconversión industrial
Café el Peñon	Café tostado y molido	10-12%	650	500	22%	Exportaciones; mejoras en mercado
Café Madrid	Torrefacción de café y azúcar en papeles	18%	1.136	1.330	5%	ND.
Café Imperial.	Café tostado, molido e instantáneo	15%	666	790	3%	N.D.
Plumrose C.A.	Manufactura y comercialización de productos alimenticios diversos	ND.	9.562	13.145	1%	N.D.
Nestlé de Venezuela	Productos agro-industriales de consumo masivo	ND.	10.000	13.000	7%	ND.
Alimentos La Universal S.A.	Chocolates y galletas	15%	460	ND.	ND.	Lanzamiento de nuevos productos

Continúa en la página siguiente...

Moreno Fanny. Efectos de las aplicaciones del programa de ajuste...

...Viene de la página anterior

Empresa	Área de Negocio	Participación de mercado	Ventas 1992 MIM de Bs.	Ventas 1993 MIM de Bs.	Exportaciones(*)	Decisiones gerenciales 1993
INDULAC C.A.	Fabricación de productos lácteos	55%	21.429	25.383	0.14%	Privatización, proceso de reingeniería.
INDULAC C.A.	Alimentos procesados de consumo masivo	30%	ND.	3.900	5%	Introducción y lanzamientos de nuevos productos
MONACA C.A.	Fabricación de harina de trigo y de maíz	23%	18.000	25.000	ND.	Calidad total en todas las áreas
Alfonso Rivas y C.A.	Alimentos, insumos industriales y bebidas alimenticias	ND.	2.780	ND.	3%	Programa de calidad, nuevos productos
Precocidos Mónica C.A.	Productos derivados del arroz.	ND.	1.176	ND.	ND.	Programa de calidad total y nuevas inversiones
Plutopan C.A.	Planificación y pastelería industrial.	32%	550	500	ND.	Reconversión industrial nuevos segmentos
Quenaca C.A.	Compra de leche y elaboración de queso	ND.	1200	ND.	ND.	Compra de maquinas y nuevos laboratorios
Pepsi y Hit de Venezuela	Bebidas gaseosas y agua mineral	75%	22.000	ND.	ND.	Ampliación y diversificación.
Emboca C.A.	Embotelladora y distribuidora de bebidas gaseosas. (coca-cola)	20.5%	3.739	ND.	ND.	Adecuar producción, administración y distribución

Fuente: Gerente 500, (1994).

Nota: (*) Aunque la fuente no lo señala, se entiende esta participación con relación al total producido por cada empresa.

Un último aspecto a considerar y que vino a ser una secuela de la situación descrita, fue la creación, en 1992, de la Superintendencia para la Promoción y Protección de la Libre Competencia (PROCOMPETENCIA) como un organismo adscrito al Ministerio de Fomento, cuya misión es la promoción y protección de la libre competencia en beneficio de los productores y consumidores que realicen actividades económicas en el territorio nacional. Esta novedosa institución ha sido una respuesta a las distorsiones o imperfecciones prevalecientes en la mayoría de los mercados productivos, a la vez fue una exigencia de las nuevas reglas del juego establecidas en la economía venezolana. En efecto, si el Estado constreñía su actuación en la esfera económica, no era conveniente trasladar luego el control a los oligopolios o monopolios privados o públicos. Por ello surgió la necesidad de pedir mayor transparencia en la oferta y demanda de bienes y servicios del país penalizando y sancionando conductas en contra del sistema económico (los llamados delitos económicos según el Derecho Económico).

La actuación de PROCOMPETENCIA durante sus pocos años de existencia, en lo que concierne a la IDA, se ha traducido en algunas acciones citadas a continuación.

1. Opiniones y consultas: solicitud de Indulac a Procompetencia en Mayo de 1992 para que evaluara los contratos con sus proveedores de leche cruda a fin de adecuarlos al marco normativo de competencia. Consulta acerca de los alcances y limitaciones de la Comisión Comercializadora del Café, al entrar en vigencia la Ley de Procompetencia; se dictaminó la permanencia de la Comisión siempre y cuando no interfiera los objetivos de la Ley.
2. Autorizaciones y fusiones:
 - a) Cargill de Venezuela y Mavesa: en el primer semestre de 1993, estas empresas concluyeron un acuerdo que significó un aumento importante de la concentración en los mercados de mayonesas, por una parte, y de aceites

- y mantecas vegetales comestibles, por la otra. No obstante, después de evaluar las posibles barreras a la entrada de nuevos competidores en estos mercados, así como también el grado de competencia y la historia de alta rivalidad característica de ambas empresas, Procompetencia concluyó que la operación efectuada entre Mavesa y Cargill no generaba serias restricciones a la competencia efectiva entre los sectores afectados.
- b) Polar y Golden Cup: la operación tenía el objetivo de proveer a las empresas embotelladoras de refrescos Golden Cup del capital, los recursos humanos y tecnológicos suficientes para aumentar su producción y extender su distribución a todo el territorio nacional. Procompetencia en 1993 no se había pronunciado sobre los beneficios o perjuicios posibles de esta operación, sin embargo, se hizo efectiva en 1994.
3. Denuncias y procedimientos: el primero de noviembre de 1993 la Superintendencia ordenó la apertura por oficio de un procedimiento administrativo contra la Asociación Nacional de Industriales del Café (ANICAF) por la presunta violación de los artículos 9º y 10º, ordinal 1º de la Ley para Proteger y Promover el Ejercicio de la Libre Competencia, al sospecharse que esta asociación había promovido la cartelización entre sus agremiados (Procompetencia, 1993a).

A modo ilustrativo, se citan dos artículos de la mencionada ley los cuales, entre otros, delimitan el marco jurídico del proceso de concentración industrial en Venezuela y al mismo tiempo sirven de elemento interpretativo de aquel proceso:

Artículo 11: “Se prohíben las concentraciones económicas, en especial las que se produzcan en el ejercicio de una misma actividad, cuando a consecuencia de ellas se generen efectos restrictivos sobre la libre competencia o se produzca una situación de dominio en todo o en parte del mercado”.

Artículo 14: “A los efectos de esta Ley, existe posición de dominio: 1) Cuando determinada actividad económica es realizada por una sola persona o grupo de personas vinculadas entre sí, tanto en condición de comprador como de vendedor y tanto en su condición de prestador de

Fanny Moreno: Revista Economía No. 14, 1998. 23-61.

servicios como en su calidad de usuarios de los mismos; y 2) Cuando existiendo más de una persona para la realización de determinado tipo de actividad, no haya entre ellas competencia efectiva”.

Queda como reflexión final decir que el incremento en los niveles de concentración económica en la IDA, después de la instrumentación del PAE, pudo ser consecuencia del deseo de sobrevivencia de muchas empresas en un entorno difícil. Tómese en cuenta que una de las formas de permanencia de una empresa en los mercados ha sido, entre otras, la modalidad de fusiones o integraciones estratégicas. Esto es particularmente cierto en el caso de la gran industria en donde operan los establecimientos cuya fortaleza productiva les ha permitido seguir con relativo éxito en el mercado.

2.2 Con relación al uso de factores productivos

La combinación de los factores trabajo y capital en los procesos productivos de cualquier empresa se presenta antagónica y opuesta. Es decir, si una empresa utiliza intensivamente el capital, entonces es poco absorbente de mano de obra y viceversa. Este hecho pretende ser evaluado para el caso de la IDA venezolana diferenciando entre el período anterior al Programa de 1989 y algunos años posteriores a éste.

Si se toman en cuenta las cifras de la tabla 7, respecto a los indicadores de Participación del Trabajo (PO/VA) e Intensidad del Capital (KF/VA) para la IDA, podría inferirse que este subsector fue intensivo en el uso del capital a lo largo del primer quinquenio, sin medidas de ajuste. Esto significa que la cantidad de trabajo usado en la producción de cada unidad de producto fue mucho menor durante ese tiempo que la cantidad de trabajo utilizado para generar ese mismo producto. En los últimos cinco años del período, con la nueva política industrial, la IDA mantuvo en esencia esa misma combinación de trabajo y capital. Obsérvese que, a pesar de la tendencia decreciente en la intensidad del capital, esto no implicó que las empresas estuviesen empleando más mano de obra, ya que la

participación del trabajo ha sido casi la misma a lo largo del tiempo señalado.

La dirección descendente en los valores de la intensidad del capital quizá esté más asociada a la caída de los niveles de inversión durante estos años tanto en la IDA como en el resto del sector manufacturero. En tal sentido, es demostrativo lo ocurrido paralelamente en la capacidad utilizada (tabla 5) donde los bajos porcentajes presentados en 1989-90 permitieron incrementos posteriores en el ritmo productivo de la industria alimentaria sin necesidad de invertir en capital fijo.

Las productividades del factor trabajo (VA/PO) y del factor capital (VA/KF), se mantuvieron sin altibajos prominentes antes y después del PAE, como puede apreciarse en el mismo cuadro. Los indicadores de mano de obra en la IDA hacen pensar que se trata de personas cuya productividad sería relativamente alta, pero simultáneamente subpagadas (obsérvese los valores decrecientes del costo de cada empleo o CMO/PO). ¿Será ésta una de las maneras en que minimiza costos la industria alimentaria en Venezuela?

En este análisis de la combinación o uso de los factores productivos por parte de las empresas alimentarias del país, cabe añadir la relación que existe entre los rasgos de concentración industrial, ya demostrados en la sección anterior, y la intensidad de capital. En efecto, se pretende establecer el hecho, comprobado en otros países, de que existe una fuerte e inversa relación entre el volumen de mano de obra empleada y la concentración, sugiriendo tal vez que las industrias que desarrollan su actividad en los niveles superiores de concentración tienden a ocupar menos personas (Bonilla, 1994).

Tabla 7

Indicador	Indicadores en la Industria de alimentos									
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
costo de cada empleo (CMO/PO)	55,24	50,39	44,76	39,1	33,02	22,53	18,86	19,42	19,55	18,61
Productividad Laboral (VA/PO)	164,5	148,78	144,73	150,89	159,55	143,32	167,65	165,19	178,84	171,88
Participación del trabajo (PO/VA)	0,0061	0,0067	0,0069	0,0066	0,0063	0,007	0,006	0,0061	0,0056	0,0058
Intensidad del capital (KF/VA)	0,71	0,73	0,68	0,36	0,37	0,33	0,3	0,32	0,36	0,45
Rentabilidad del capital (BB/KF)	0,77	0,47	0,81	2,91	3,07	2,05	4,11	3,42	3,13	N.D.
Margen sobre ventas (BB/VV)	0,19	0,12	0,2	0,45	0,59	0,43	0,92	0,89	0,91	N.D.
Productividad del capital (VA/KF)	1,41	1,36	1,47	2,76	2,7	3,03	3,34	3,15	2,76	2,2
Capacidad utilizada (%)	63,94	64,85	64,34	61,45	62,35	59,44	56,47	66,3	62,7	N.D.
Grado de integración hacia atrás (MPN/VBP)	0,48	0,54	0,5	0,39	0,37	0,48	0,32	0,37	0,34	N.D.

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Encuestas Industriales (varios años). Cálculos propios.

Notas: CMO: costo de la mano de obra; VA: valor agregado; PO: personal ocupado; KF: Capital fijo; BB: beneficio bruto; VV: valor de las ventas; VBP: Valor bruto de la producción; MPN: materia prima nacional (consumida).

2.3 Con relación a precios, consumo y rentabilidad

Ahora se evalúan algunos efectos de la nueva política industrial sobre el circuito precio-consumo-rentabilidad. En especial se averigua cómo se afectó tal circuito en la IDA cuando el Estado venezolano decide intervenir menos en la economía, obedeciendo al cambio de orientación en política económica a partir de 1989.

Para llevar a cabo lo propuesto, se revisa, en primer lugar, el comportamiento de los precios comparando lo ocurrido antes del PAE y después de él. Luego se ve la conexión entre lo observado en el mecanismo de precios y las otras dos variables: consumo de alimentos procesados por la IDA y rentabilidad de las empresas de esa rama.

Según cifras manejadas por CAVIDEA, en el período que va entre diciembre de 1984 y febrero de 1989, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) mantuvo tasas similares o ligeramente superiores a la mayoría de los productos alimentarios considerados. Resalta la existencia, durante el período citado, de un fuerte control de precios por parte del gobierno nacional. Posteriormente, entre febrero de 1989 y junio del mismo año, debido al PAE y a la eliminación de los subsidios, particularmente en los rubros analizados, el IPC creció significativamente impulsado, en esencia, por los bienes agroalimentarios. Esta situación se mantuvo hasta 1990 ya que en el tiempo transcurrido entre julio de aquel año y mayo de 1993, sobre todo al final del mismo, se manifestó una disminución en la incidencia de los bienes agroalimentarios en la determinación del IPC el cual comienza a estar definido por los bienes no comerciables particularmente por los servicios y el comercio (CAVIDEA, 1993).

Este cambio de comportamiento ha sido atribuido al impacto que tuvo el nuevo esquema de fijación del Precio de Venta al Público (PVP), a partir de 1992. En tal sentido se afirmó que, no obstante la política de apertura comercial de comienzos de 1989, la política de precios no fue modificada en

esencia. Ocurrió que la fijación del PVP el Estado la trasladó a nivel de productor, limitando a la competencia entre detallistas y recurrentes desabastecimientos, como resultado del rezago periódico entre el precio concertado (Ejecutivo y productores) y el precio de mercado a nivel de productor. En agosto del año 1992 ese escollo se pretendió superar con la nueva Ley de Protección al Consumidor, la cual otorgó la responsabilidad al comerciante detallista de fijar él directamente el PVP. Los resultados del cambio de esquema fueron parcialmente satisfactorios porque, si bien el índice de precios del renglón Alimentos, Bebidas y Tabaco (ABT) siguió aumentando, es precisamente a partir de la vigencia de la mencionada Ley que comienza a ser menor que el crecimiento mensual del IPC.

Sin embargo, la baja relativa observada en el crecimiento de los precios del renglón ABT fue revertida significativamente en el mes de septiembre de 1993, obedeciendo, de acuerdo a lo informado por la propia industria agroalimentaria, a la drástica disminución en las ventas en aquel momento. Es decir, los precios de los bienes, agroalimentarios en este caso, aumentan ante una caída en las ventas de la IDA. Esta situación estaría conectada con las características del mercado de esos bienes, sirviendo para reforzar lo ya sostenido respecto al poder de mercado, en esta oportunidad a nivel de comerciante minorista. Ante una reducción en el volumen de ventas, el comerciante minorista reacciona protegiendo su margen de comercialización y en presencia de cierto grado de poder de mercado, lo hace a través de un aumento de los precios (Procompetencia, 1993b).

Como es de esperarse, el vaivén de precios de los bienes agroalimentarios, sobre todo después del ajuste de 1989, ha tenido repercusiones de primer orden en el consumo de alimentos. Corresponde tratar de evaluar un poco ese impacto.

El consumo de bienes está demarcado en su magnitud por el comportamiento de dos variables: el nivel de ingresos de las familias y la distribución del ingreso nacional. Ambas establecen límites precisos a la demanda y al mismo tiempo,

estarían definiendo el tamaño del mercado para algún bien, desde la perspectiva del consumo. Por otra parte, como se está hablando de ingresos reales de las familias, no de nominales, entonces, la variable precio también tiene incidencia aunque indirecta en la configuración del tamaño del mercado de productos. Este será el criterio utilizado para una especie de medición de ese tamaño para el caso de la IDA en el período estudiado.

En la tabla 8 se presenta la evolución del consumo de alimentos generados por la IDA durante el lapso 1984-1992. En los cinco años anteriores al Programa de Ajuste, las tasas de crecimiento interanual fueron inicialmente negativas para luego mejorar al final, representando una tasa promedio anual del 4,1%. Posteriormente, excluyendo el atípico año 1989 o año de *shock*, se aprecian altas tasas de crecimiento en el consumo de productos de la IDA, a precios constantes. La tasa de crecimiento promedio anual durante los años 1990-1992 fue del 17,8%, notablemente superior a la del primer quinquenio del período previo al PAE. A primera vista, surge la conclusión de que se amplió el tamaño del mercado de la IDA ante el cambio de política, desde la perspectiva asumida. Sin embargo, tal conclusión se puede justificar algo más tomando los otros dos factores determinantes del consumo ya referidos.

De acuerdo a lo reseñado de algunos estudios llevados a cabo para el período que abarca el PAE, en Venezuela se evidenció una desigual distribución del ingreso nacional y un deterioro, en términos reales, de las remuneraciones al trabajo. La desmejora del ingreso real per cápita se mantuvo a lo largo de la década de los ochenta y a pesar de la recuperación registrada durante 1991 no se llegó a alcanzar los niveles de 1984 y mucho menos los de 1970. Este hecho se presentó acompañado del aumento acelerado de la proporción del ingreso per cápita destinada al consumo de alimentos, cuando pasa de aproximadamente un 34% en 1970 a un 80% en 1991; por ello, se afirmó que, a pesar de que el consumo de alimentos como proporción del gasto no varió mucho, sí varió como proporción del ingreso. Por otro lado, la desigual distribución

del ingreso se manifestó de tal forma que para 1989 el 60% de los hogares recibía apenas poco más del 25% del total de los ingresos; pero hubo una mejora para el primer semestre de 1992 cuando ese 60% de hogares recibía el 31% del total (Cavidea, 1993; Fundafuturo, 1992).

Tabla 8
Consumo de productos de la IDA
(Miles de bolívars a precios de 1984)

Años	Consumo^(a)	VBP^(b)	TCI Consumo %
1984	42.076.702	39.921.357	-
1985	39.031.736	37.538.119	-7,24
1986	38.286.116	37.137.361	-1,91
1987	42.075.840	39.576.309	9,90
1988	48.715.880	44.149.147	15,78
1989	39.649.667	36.670.683	-18,61
1990	43.912.146	42.216.104	10,75
1991	55.446.095	46.727.073	26,27
1992	64.445.150	47.766.332	16,23

Fuente: ^(a) Cálculos propios. ^(b) Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Encuestas Industriales (varios años).

Notas: Cálculo del Consumo (**VBP - X + M**), donde:

VBP: Valor Bruto de la Producción; **X:** Valor de las Exportaciones y
M: Valor de las Importaciones

Conforme a la visión presentada anteriormente, las variables consideradas acá como condicionantes del consumo de alimentos y, por tanto, del tamaño de mercado de productos de la IDA, actuaron a favor de mayores magnitudes. Es decir, la aplicación de las medidas de ajuste, si bien empeoraron las condiciones sociales de la población en términos de calidad de vida, asimismo favorecieron de algún modo el ensanchamiento del mercado de la IDA vía el crecimiento del consumo aparente de sus productos. Por el lado del ingreso, ya se apuntó el aumento de la proporción destinada al consumo alimentario lo que impidió contracciones importantes en la demanda. Respecto a los precios de los bienes agroalimentarios, también fue observada cierta desaceleración en algunos rubros

alimenticios hasta mediados de 1993 cuando se revierte la tendencia; a esto se añade la reducción en el ritmo de crecimiento de los precios relativos de otros alimentos cuyo índice había crecido.

No obstante, se quiere mencionar, adicionalmente, que esa magnitud ampliada del mercado de productos de la IDA, después del Programa de Ajuste, no se tradujo en una mejoría nutricional del país por cuanto lo que ocurrió fue un reacomodo en los hábitos alimenticios de la población al sustituir ingesta cara, pero de mejor calidad nutritiva, por alimentos baratos no acordes con los requerimientos establecidos en la materia. Esta apreciación ha sido patéticamente cierta en el caso de las clases media baja y marginal del país.

El otro aspecto a considerar también conectado con el comportamiento de los precios, sería la rentabilidad de las empresas alimentarias. A tal efecto, se han tomado algunos indicadores que quizá acerquen al verdadero conocimiento de esta variable.

Los llamados Beneficios Brutos, calculados con base a la información de las Encuestas Industriales de la OCEI, están reflejados en la tabla 9 en forma comparativa entre IDA y Agroindustria. De allí se desprende que, durante el período previo al PAE, con precios regulados, los Beneficios Brutos de la IDA tuvieron un monto promedio de 10.172 millones de bolívares. En cuatro años del ajuste aplicado, bajo un esquema de precios más liberal, el Beneficio Bruto promedio ascendió a la suma de 16.450 millones de bolívares a precios de 1984. Se deduce también del cuadro aludido que la IDA, en conjunto, presenta niveles de rentabilidad siempre superiores a todo el sector agroindustrial del cual forma parte. Este hecho se explicaría en función de algunas circunstancias ya referidas como el aumento del consumo de alimentos procesados en la IDA, por un lado, y la posible minimización de costos en esa rama, por el otro. Ambos factores debieron repercutir en la obtención de mayor rentabilidad de la rama, sin estar presentes probablemente en el resto del grupo agroindustrial.

Algunas relaciones incluidas en la tabla 7 también permiten evaluar la rentabilidad de la industria de alimentos. Estas relaciones son la Rentabilidad de Capital (BB/KF) y el Margen sobre Ventas (BB/VV). La primera ha presentado valores crecientes durante todo el período 1984-1992, sólo con la pequeña baja del anómalo año 89. Ello implica que la Rentabilidad del Capital en la IDA prácticamente no se vio afectada por las medidas de ajuste si se toma en cuenta su continuo crecimiento antes y después del programa. En todo caso, si hubo alguna incidencia sería a favor de mayor utilidad para las empresas del ramo. Como se trata de una correspondencia entre Beneficio Bruto y Capital Fijo, esa relación podría ser una medida de reinversión en la IDA, siendo coherente con la alta intensidad de capital característica.

Tabla 9
Beneficios brutos IDA-Agroindustria
(Miles de bolívares)

Años	Total IDA	Total Agroindustria
1984	7.585.681	3.308.045
1985	4.420.386	4.539.801
1986	7.074.338	5.031.969
1987	14.555.058	5.598.841
1988	17.224.154	6.352.517
1989	8.870.439	5.909.679
1990	19.215.204	7.366.939
1991	17.798.082	7.474.681
1992	19.917.097	10.588.594

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI).
Ministerio de Coordinación y Planificación de la República
(CORDIPLAN). Cálculos propios.

El margen sobre ventas, obtenido del cociente entre Beneficios Brutos y el Valor de las Ventas, expone también valores acordes con lo observado en otras variables de la IDA. En efecto, obsérvese como el cambio de política económica actuó mejorando los márgenes sobre ventas, por tanto, los

niveles de rentabilidad de las empresas alimentarias durante el subperíodo 1989-92.

En resumen, pareciera que el establecimiento de reglas de juego, con menor intervención del Estado venezolano, favoreció de alguna manera el negocio productivo de la industria de alimentos, en lo que respecta a los indicadores revisados.

2.4 Con relación a la apertura comercial

Dentro del Programa de Ajuste Estructural introducido a partir de 1989, la Política de Apertura Comercial fue probablemente una de las medidas que más repercutieron en el desenvolvimiento industrial venezolano. Esta política se instrumentó conjuntamente con la política de reconversión industrial, siendo su complemento más importante. Se establecerán seguidamente las directrices principales de la llamada Apertura Comercial tal como se concibieron y luego se medirán algunas de sus consecuencias en la IDA.

El objetivo de la Reforma Comercial fue tratar de provocar cambios profundos en la economía nacional cuyo aparato productivo había estado condicionado por una estrategia que privilegiaba la industrialización sustitutiva de importaciones, colocándolo fuera de los principales procesos innovadores y cerrándolo ante las oportunidades que ofrecía la economía mundial (Ortiz, 1994). Este gran objetivo implicó, entre otras cosas las siguientes acciones:

- Poner fin a más de treinta años de proteccionismo estatal, por lo menos en forma directa.
- Obligar al sector privado a competir con los productores foráneos y, por ende, a ser cada vez más eficiente para sobrevivir o mantenerse en el mercado.
- Superar los rezagos en materia de productividad, calidad y competitividad y, por supuesto, en lo concerniente a desarrollo tecnológico.

- Iniciar o consolidar, según el caso, el proceso de modernización y reconversión industrial de las empresas en forma efectiva, como condición *sine qua non* para el sector manufacturero.

Examinar o cuantificar los efectos de medidas tan densas, no es una labor sencilla ni siquiera factible dentro de los límites de la presente investigación. Sin embargo, se hará acopio de alguna información disponible y que se considera bastante representativa de la realidad evaluada.

En primer lugar, se hará referencia a la capacidad innovadora y tecnológica de un grupo de empresas del ramo alimentario, basándose en estudios realizados dentro del período de vigencia del PAE en Venezuela. Esto se hace con el fin de averiguar cuál fue el grado de respuesta del sector frente a la exigencia de modernidad del nuevo modelo competitivo, siendo ésta una condición fundamental para la eficacia de la política comercial.

En 1991, a dos años del ajuste, la situación tecnológica de la IDA presentaba las características citadas a continuación (Pirela y otros, 1991).

1. A pesar del nuevo rol diseñado para el Estado venezolano, con rasgos menos intervencionistas, sorprendió que esa acción estatal se manifestó antagónica a la creación de una cultura tecnológica activa o de una ideología tecnoeconómica en las empresas alimentarias. Esto se demostró con la poca existencia de empresarios innovadores en el sector y con la presencia de una mayoría que gerencia todavía en función de la gestión estatal (apoyándose en la protección y/o eludiendo regulaciones).
2. Las empresas grandes y activas de la IDA integran la producción industrial con la agrícola, tendiendo a desarrollar sus propios sistemas de investigación y desarrollo tanto para el sector industrial como para el agrícola.
3. Las empresas agroalimentarias trabajan esencialmente en el corto plazo y con poca racionalidad en el manejo organiza-

- cional, dado el carácter extremadamente variable de su demanda, la cual depende fuertemente del nivel de ingresos.
4. Se trata de una industria con poca participación de capital foráneo, es decir, se evidenció un amplio y complejo proceso de “venezolanización” del capital y tecnologías.
 5. En la industria de alimentos se ha manifestado una grave capacidad ociosa y la tendencia a especializarse en productos destinados a segmentos de altos ingresos.
 6. En cuanto al aprendizaje tecnológico, la IDA ha puesto su acento en la modificación de productos, atendiendo menos al problema de negociación y selección de tecnologías lo que le ha impedido lograr alguna asimilación tecnológica.

Del diagnóstico anterior se desprende que, transcurridos dos años del nuevo modelo competitivo, el sector industrial agroalimentario aún no había reaccionado ni siquiera de manera incipiente. Se entiende que un proceso de transformaciones tan radicales no puede llevarse a cabo en apenas dos años, pero luce desalentador el panorama presentado por cuanto da la impresión de no haber existido al menos una toma de conciencia.

Dos años después de haberse detectado el cuadro de características tecnológicas primeramente citado, otro estudio, bajo el patrocinio del Fondo para el Fomento de la Innovación Tecnológica (FINTEC) y con la colaboración de Horacio Viana (1994), emitió los resultados obtenidos de una muestra de 600 empresas venezolanas. De esa muestra, 147 pertenecían a la rama de alimentos y 4 al renglón bebidas (sin desagregar en ambos casos).

La investigación del FINTEC constituye un amplio análisis del comportamiento tecnológico reciente de la industria, abarcando justamente el período de puesta en práctica de la política comercial en el país. Su reseña completa, aunque interesante, estaría fuera del alcance del presente trabajo. Por ello, sólo se quieren sintetizar las reflexiones más importantes, sobre todo con el fin de hacer una especie de seguimiento al

primer diagnóstico. A continuación, las conclusiones principales del estudio mencionado (Viana, 1994).

1. Las empresas analizadas no han tenido la oportunidad de descifrar las líneas básicas del nuevo modelo, ni de captar las señales que él emite a fin de iniciar un proceso de transformación como respuesta a las mismas.
2. Las exigencias de la reforma comercial, al abrir el mercado a productos extranjeros mucho más competitivos y eliminar, por tanto, los mercados cautivos que antes brindaba la protección estatal, ha hecho que se “apriete” la situación para las empresas al crear un entorno complicado y exigente.
3. Ante lo anterior, la respuesta de las empresas sigue siendo de corto plazo. Es decir, reaccionan tratando de solventar situaciones inmediatas, de carácter coyuntural, sin preocuparse del alcance de las decisiones tomadas, ni de su significación a largo plazo en relación con el nuevo modelo que se quiere implementar. Una caída apreciable de las ventas (algo así ocurrió en la IDA en el último trimestre del 93, como se dijo antes) o una fuerte alza en los costos del dinero, por mencionar sólo dos factores, han determinado que las empresas acoplen su conducta adoptando decisiones en relación con los precios, los costos, los volúmenes de producción y en alguna medida con la calidad, pero descuidando las inversiones orientadas hacia el fortalecimiento de lo que podría denominarse la “capacidad tecnológica” de la empresa.
4. La mayoría de las empresas encuestadas manifiesta descuido en lo relacionado con la formación de sus recursos humanos y a las actividades de Investigación y Desarrollo. Se pudo observar un aumento en el número de empresas que no invierten en el desarrollo de sus “intangibles” (entrenamiento, investigación y desarrollo, asistencia técnica, búsqueda de información especializada y estudios de mercado).
5. La empresa venezolana no está muy consciente todavía respecto a la necesidad de su capacitación tecnológica. Se sigue evidenciando la ausencia de “cultura tecnológica” en

la generalidad, de allí que las exigencias de la apertura comercial y de las nuevas tecnologías no se han traducido en algo inherente a las empresas.

6. Sigue siendo dominante un tipo de organización y de gerencia poco acordes con las posibilidades que ofrecen las nuevas técnicas de gestión (por ejemplo, la calidad total). Se observa demasiado apego a antiguas pautas organizativas y gerenciales sincronizadas con la cultura empresarial del viejo modelo sustitutivo y con el paradigma organizativo inspirado en el fordismo y taylorismo.
7. En el ámbito de la alta gerencia, parece haber calado el discurso de la importancia de la calidad para competir con éxito, sin embargo, para que el mejoramiento de la calidad se transforme en la principal fortaleza competitiva de las empresas y repercuta en su rentabilidad queda un largo camino por recorrer.

Por último, en general, los datos enseñaron que la gran empresa tiene un comportamiento más “positivo” que la mediana o la pequeña en relación con todos los aspectos evaluados, entendiendo por positivo aquella conducta más proclive a entonar con las nuevas realidades, tanto en lo que respecta al país, como al escenario internacional.

Tal como pudo apreciarse del diagnóstico más reciente sobre la capacidad tecnológica de un grupo de empresas en Venezuela, a cuatro años de la reforma comercial se siguen detectando intensos rezagos y una mínima adecuación a las condiciones indispensables para el logro de las metas propuestas en esta materia. Es decir, la mayor apertura de la economía no ha logrado que las empresas se transformen en competitivas con base en el mejoramiento de su capacidad tecnológica, sino en función de su habilidad para aprovechar las ventajas coyunturales que ha proporcionado, paradójicamente, la misma reforma. Cabe resaltar que las empresas pertenecientes a la industria de alimentos en Venezuela no son una excepción en medio de esta situación lamentable. Por el contrario, pudiera ser un buen ejemplo de lo narrado.

Para completar este análisis de los efectos de la apertura comercial sobre la IDA en Venezuela, se revisará un aspecto estrechamente conectado con el diagnóstico precedente como lo es la evolución del comercio exterior de los productos de la IDA. De esa revisión debería obtenerse alguna medida, aunque no exacta, de los rasgos de competitividad de esta industria en los mercados internacionales y cuáles factores la han determinado en un momento preciso. Asimismo, pudiera llegarse a ciertas conclusiones respecto al grado de dependencia alimentaria del país.

Las tablas 10 y 11 permiten observar cuál ha sido el comportamiento de las exportaciones e importaciones de productos alimentarios industriales, donde se distingue lo ocurrido antes y después de la Reforma Comercial en Venezuela.

Las importaciones totales de la IDA, en el período 1984-88 presentaron una tasa promedio de crecimiento interanual (TCI) del 29.3%. Luego, en el período de la apertura 1989-92, estas importaciones crecieron a una tasa promedio del 56% siendo positiva incluso la tasa del año 1989. Estos datos concuerdan con la relación entre importaciones y consumo aparente que cuantifica al indicador “apertura a las importaciones” (véase tabla 11). Según esta relación, ha sido continuamente creciente la participación de los alimentos procesados importados en la satisfacción del consumo nacional. Un hecho que por cierto se acentúa en los años finales del período, demostrándose con ello que también aumentó la dependencia alimentaria del país.

Por su parte las exportaciones de la IDA, a lo largo del lapso 1985-1988, crecieron a una tasa promedio interanual del 30,6%, a pesar de haber presentado variaciones negativas en los dos últimos años de ese lapso. Luego, con la Reforma Comercial, estas exportaciones crecieron abruptamente reflejando una tasa promedio anual del 164%. El Índice de Orientación

Tabla 10
Volumen de importaciones y exportaciones de la IDA años 1983-92

Años	Volumen de las Importaciones (Miles de bolívares)				Volumen de las Exportaciones (Miles de bolívares)			
	Total Importación	Total importaciones Agroalimentarias	Total Importaciones IDA	TCI Importaciones IDA (%)	*Total Exportaciones	Total Exportaciones Agroalimentarias	Total Exportaciones IDA	TCI Exportaciones IDA (%)
1983	33,739,200,0	5,612,500,0	1,668,000,0	-	N.D.	N.D.	N.D.	-
1984	47,565,500,0	7,969,000,0	2,492,400,0	49,4	11,519,851,9	1,615,521,6	337,055,3	-
1985	55,636,800,0	7,420,000,0	1,991,500,0	-20,1	15,749,643,7	2,457,391,4	497,882,9	47,7
1986	67,612,900,0	6,802,000,0	2,264,500,0	13,7	23,246,101,8	4,685,772,7	1,115,744,5	124,1
1987	115,135,500,0	9,343,300,0	3,190,700,0	40,9	20,267,094,9	1,638,454,2	691,168,9	-38,1
1988	213,008,000,0	16,124,000,0	5,180,500,0	62,4	27,437,182,7	1,300,119,0	613,767,2	-11,2
1989	239,964,900,0	27,261,600,0	6,612,400,0	27,6	109,542,721,7	9,768,031,2	3,633,415,9	492
1990	313,404,100,0	36,136,900,0	9,102,600,0	37,7	156,163,176,4	16,732,247,9	7,406,557,7	103,8
1991	574,518,900,0	61,084,471,5	17,231,453,9	89,3	150,014,419,0	19,005,882,8	8,512,431,4	14,9
1992	866,560,087,3	88,671,745,1	29,177,001,2	69,3	187,157,564,2	25,383,075,2	12,498,183,5	46,8

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Anuario de Comercio Exterior (varios años).

Nota: No incluye hierro ni petróleo.

Exportadora, que mide el cociente entre exportaciones y valor bruto de la producción (tabla 11), también demuestra el tremendo crecimiento en la capacidad exportadora de la IDA, sobre todo después del Programa de Ajuste.

El crecimiento sorprendente en las exportaciones de alimentos por parte de la industria alimentaria hubiera sido muy alentador si se hubiera apoyado en fortalezas competitivas de las empresas; más, se trató en esencia de la colocación de excedentes en el exterior ante la caída de la demanda interna, en especial en los años 1989-1990.

Tabla 11
Industria de alimentos
Relaciones de comercio exterior (base 1984 = 100)

Indicador	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Apertura de las importaciones [M/VBP +(M - X)]	0,059	0,051	0,059	0,076	0,106	0,167	0,207	0,311	0,453
Índice de Orientación Exportadora (X/VBP)	0,008	0,013	0,030	0,017	0,014	0,099	0,175	0,183	0,262

Fuente: Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI). Anuario de comercio exterior (varios años). Cálculos propios

Nota: **M:** importaciones; **X:** exportaciones; **VBP:** valor bruto de la producción.

Se basó, por tanto, en circunstancias coyunturales, sustentadas a su vez en factores no competitivos que hicieron transitorios tales logros.

Estos factores fueron, por un lado, la liberalización del mercado cambiario, permitiendo un tipo de cambio más ajustado a su valor real y, en consecuencia, favorable a las exportaciones; a ello se sumó el mantenimiento del bono de exportación vigente hasta abril de 1991; y por otro lado, la contracción del mercado interno después de las medidas de *shock* en la economía (Ortíz, 1994).

En resumen, los efectos de la apertura comercial en la IDA venezolana no generaron los cambios tecnológicos esperados, de tal manera que la mayoría de las empresas se mantuvieron al margen de los requerimientos de la reconversión y modernización industrial. En forma contraria a lo buscado, el PAE produjo en este contexto algunas consecuencias desfavorables como el fortalecimiento de la dependencia alimentaria externa y actitudes anticompetitivas de las empresas al crear “muletas” para exportar, nada idóneas para el objetivo planteado.

3 Conclusiones

Del análisis efectuado a las diferentes variables e indicadores manejados durante esta investigación sobre el impacto del Programa de Ajuste Estructural en la industria venezolana de alimentos, se llegó a varias conclusiones que se enumeran a continuación:

1. La titulada Política de Reconversión y Creación Industrial, en el caso de la IDA, significó un vuelco total en las reglas del juego productivo al pasarse del viejo esquema sustitutivo, proteccionista y controlador, hacia el nuevo modelo competitivo, menos regulador, pero exigente. Este pase se manifestó de una manera poco gradual y sin discriminaciones, perjudicándose particularmente la pequeña y mediana empresa alimentaria.
2. Conforme a lo medido, el rasgo de concentración industrial en la industria agroalimentaria del país pareciera haberse fortificado, después del PAE. Se pudo constatar que el estrato fabril Gran Industria afianzó su participación relativa en la mayoría de las variables evaluadas. A diferencia de lo observado en otros casos, la mayor apertura comercial no hizo disminuir el grado de concentración industrial.
3. La industria de alimentos, en tanto industria concentrada, es bastante intensiva en el uso de capital y, por ende,

tiende a utilizar relativamente, menor cantidad de mano de obra. Esta característica no fue alterada en esencia por las nuevas medidas de política industrial salvo una baja en la intensidad de capital, sin que ello se hubiese traducido en mayor generación de empleo. Esto se vio conectado a problemas de inversión en la industria, acompañados de altos niveles de capacidad ociosa que le permitieron acelerar el ritmo productivo sin necesidad de capital nuevo.

4. La rentabilidad de empresas integrantes de la IDA no se vio mermada luego del ajuste, tal como pudo comprobarse con base en los datos evaluados. Este hecho sería consecuencia, por un lado, del comportamiento a favor del consumo de productos de la industria alimentaria, por parte de los precios y del ingreso, impidiendo que el tamaño del mercado se redujera y, por el otro, de los relativamente altos niveles de eficiencia productiva de la IDA, si se toma en cuenta una efectiva minimización de costos.
5. La política de apertura comercial, cuyo norte principal apuntaba al fortalecimiento de la competitividad de la industria de venezolana, exigía como condición necesaria la modernización tecnológica del plantel productivo. Sin embargo, en los pocos años del período de ajuste, las empresas de la IDA en su mayoría no respondieron a tales requerimientos, demostrándose la presencia de poca capacidad tecnológica y de rezagos importantes respecto al avance tecnológico mundial. Tal como pudo constatarse, esta política afianzó, de algún modo, la dependencia alimentaria externa en Venezuela siendo esto un efecto contraproducente. Así mismo, las empresas integrantes de la IDA antes que hacerse más competitivas en el mercado internacional con base en una mayor eficiencia, sólo aprovecharon la colocación de excedentes en el exterior como un hecho meramente coyuntural.

Bibliografía

- Ablan, Elvira, Edgar Abreu y Fanny Moreno (1991): **Los factores determinantes de la industria de alimentos en Venezuela**. Documento para uso didáctico, bajo los auspicios de la Fundación Polar, Caracas.
- Agosin, Manuel y Ricardo French-Davis (1994): “Liberación comercial y desarrollo en América Latina”, **Revista Nueva Sociedad**. N° 133. Septiembre-octubre, Caracas.
- Banco Central de Venezuela (varios años): Informes Económicos.
- Banco Mundial (1991): Informe **sobre el desarrollo mundial 1991. La tarea acuciante del desarrollo**. Washington, D. C.
- Baptista, Asdrúbal (1988): “Tiempos de mengua. Los años finales de una estructura económica”. Mimeografía.
- Best, M. (1990): **The new competition, institutions of industrial restructuring**. Edit. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts.
- Bitar, Sergio y Eduardo Troncoso (1983): **El desafío industrial de Venezuela**. Editorial Pomaire. Buenos Aires, Argentina.
- Bonilla, Manuel (1994): “Tendencias de la concentración de la industria colombiana y su impacto en la economía”. **Universitas Económica**. Vol. IX, N° 1, febrero. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.
- Brandi P., Rafaela (1988): “Contribución del sector manufacturero al equilibrio del sector externo”. **Revista del Banco Central de Venezuela**. N° 3 (julio-septiembre), Caracas.

Fanny Moreno: Revista Economía No. 14, 1998. 23-61.

Bueno, Eduardo y Patricio Morcillo (1993): **Fundamentos de economía y organización industrial**, Editorial Mc. Graw-Hill, España.

Cavidea (1993): “Visión y compromiso agroalimentario. Ponencia central. IX Asamblea Nacional, 28-30 octubre. Puerto La Cruz.

Clemente, Lino (1994): “Crecimiento, apertura comercial y desempeño sectorial”. Ponencia presentada en el primer encuentro nacional de política económica, 21-02 al 07-03. IIES-UCAB, Caracas.

Conapri (1992): “La ventaja venezolana. Estrategias para focalizar acciones de promoción de inversiones”. Mimeografía, Caracas.

Cordiplan (1990): **El gran viraje. Lineamientos generales del VIII Plan de la Nación**. Presentación al Congreso, Caracas.

Chevalier, J. M. (1976): **La economía industrial en cuestión**. H. Blume Ediciones, Madrid.

Dehollain, Paulina (1993): **El consumo de alimentos en Venezuela (1940-1987)**. Área economía agroalimentaria. Fundación Polar, Caracas.

Enright, Michael; Antonio Francés y Edith Scott (1994): **Venezuela: el reto de la competitividad**, Ediciones IESA, Caracas.

Flores D., Max (1977): “Aspectos teórico-metodológicos del pensamiento en torno a la industrialización y desarrollo de América Latina”. **Revista Nueva Ciencia**. N° 2. IIES-FACES-UCV, Caracas.

Fundafuturo (1992): **Cuando Venezuela perdió el rumbo**. Ediciones CAVENDES, Caracas.

- Garnica de L., Elizabeth (1990): "La economía venezolana en la actualidad". IIES-FACES-ULA, Mérida.
- Gennero de R., Ana (1994): "Competitividad internacional en industrias tradicionales. Un caso regional". **Cuadernos del CENDES**. N° 26, Año 11, Segunda época. Mayo-agosto, Caracas.
-
- Gerente 500 (1994): "Las empresas más grandes y exitosas". Ediciones I y II. Grupo Gerente, Caracas.
- González S., Pedro (1994): "Del proteccionismo irracional al liberalismo primitivo". **Diario Economía Hoy**. Edición V aniversario. 30 de Mayo, Caracas.
- Gutiérrez, Alejandro (1995): "Las políticas de ajuste y la agricultura venezolana". IIES-GESAV-FACES-ULA, Mérida.
- Herschel, Federico (1989): **Política económica**. Siglo Veintiuno editores, México.
- León V., Luis (1994): "Política comercial o política industrial? Un enfoque integrado". Ponencia presentada en el primer encuentro de política económica. 21-02 al 07-03. IIES-UCAB, Caracas.
- Malassis, Louis (1977): **Economie agro-alimentaire**. Tomo I. Citado por ABLAN Elvira et al, (1991). "Los factores determinantes de la industria de alimentos en Venezuela". Fundación Polar, Caracas.
- Mata M., Luis (1980): **Política económica para políticos**, Ediciones UCV, Caracas.
- Melcher, Dorotea (1995): "La industrialización en Venezuela", **Revista Economía Nueva Etapa**. N° 10. FACES-ULA, Mérida.
- Oficina Central de Estadística e Información (OCEI) (varios años). **Anuario Estadístico, Encuesta Industrial**.

Fanny Moreno: Revista Economía No. 14, 1998. 23-61.

Ortiz R., Eduardo (1994): **La política comercial y el crecimiento económico de Venezuela.** Fondo Editorial Tropykos. FACES, UCV, Caracas.

_____ (1994): “Las exportaciones no tradicionales y el contexto macroeconómico”. **Cuadernos de postgrado, N° 5.** Editorial Tropykos, Caracas.

Pinto-Cohen, Gustavo (1985): “Avances del proyecto sistema alimentario venezolano (PROSAV)”. Citado por ABLAN Elvira y otros (1991): “Los factores determinantes de la industria de alimentos en Venezuela”. Fundación Polar, Caracas.

Pírela, Arnoldo, Rafael Rengifo, Rigas Arvanitis y Alexis Mercado (1991): “Conducta empresarial y cultura tecnológica: empresas y centros de investigación en Venezuela”. **CENDES,** Caracas.

Procompetencia (1993,a): “Informe sobre el comportamiento reciente de los precios de los productos del sector agroalimentario”. Mimeografía, Caracas.

_____ (1993,b): **Síntesis de actividades 1992 1993,** Caracas.

_____ (1994): Informe **anual,** Caracas.

_____ Leyes, Reglamentos.

Purroy, M. I. (1982): **Estado e industrialización en Venezuela.** Vadell Hermanos Editores, Caracas.

Rojas R., José (1994): “Sobre las estrategias sectoriales de desarrollo y el proceso de transformación estructural: el caso del sector industrial”. **Cuadernos de postgrado,** N° 5. Editorial Tropykos, Caracas.

Rosetti J., Pashoal (1992): **Introducción a la economía. Enfoque Latinoamericano.** Editorial Harla, México.

Moreno Fanny. Efectos de las aplicaciones del programa de ajuste...

Ross, Maxim (1991): “El argumento a favor de la competitividad. Una filosofía de crecimiento para la década del noventa”. Mimeografía, Caracas.

Sylos L., Paolo (1966): **Oligopolio y progreso técnico**. Ediciones Oikos-tau, España.

Toro H., José (1993): **Fundamentos de teoría económica. Un análisis de la política económica venezolana**. Editorial Panapo, Caracas.

Van Kesteren, Alfredo (1994): “Los próximos diez años de la agricultura”, **Diario Economía Hoy**. Edición V aniversario. 30 de Mayo, Caracas.

Viana, Horacio (1994): Estudio **de la capacidad tecnológica de la industria manufacturera venezolana**. Fondo Editorial FINTEC, Caracas.