

UNA INTERPRETACIÓN DEL FENÓMENO MERCAL DESDE LA PERSPECTIVA TEÓRICA DE LA ECONOMÍA NEOINSTITUCIONAL

Morales Espinoza, Agustín¹

Recibido: 16-01-2007

Revisado: 17-07-2007

Aceptado: 03-09-2007

RESUMEN

Este trabajo ha sido realizado con el propósito de analizar las transformaciones que vienen ocurriendo en el sistema de distribución urbana de alimentos en Venezuela, como consecuencia de la conformación y desarrollo de la empresa estatal denominada *Mercal*. A fin de lograr el propósito enunciado fue necesario, en una primera etapa, presentar el marco teórico-conceptual que orientó su desarrollo. En una segunda etapa se expone el contexto dentro del cual surgió esta empresa del Estado. Seguidamente se analizaron las transformaciones que se produjeron en el referido sistema y, al mismo tiempo, se procedió a determinar las implicaciones de la presencia de *Mercal* para los agentes económicos localizados en el referido sistema. Finalmente, se propone una interpretación del «fenómeno» Mercal a la luz del marco teórico previamente establecido.

Palabras clave: Mercal, políticas alimentarias, distribución de alimentos, economía neoinstitucional, Venezuela

ABSTRACT

This work has been carried out to analyze the transformation which is occurring in the Venezuela urban distribution system as a consequence of the conception and development of the public enterprise, called *Mercal*. In order to carry out this objective, it was first necessary to present the theoretical-conceptual framework that oriented its development. Secondly, the context within which this state business came about is discussed. Then, the transformations that were produced in the referred to system were analyzed and at the same time, the implications of the presence of *Mercal* for the local economic agents in this system were determined. Finally, an interpretation of the Mercal «phenomena» is proposed within the previously established theoretical framework.

Key Words: Mercal, food policy, food distribution, neo-institutional economics, Venezuela.

1 Maestría y doctorado en la Universidad Central de Venezuela (UCV, Venezuela); Post-doctorado en la Universidad de Córdoba (España); Investigador en el área de la Economía Agroalimentaria; Profesor Titular del Departamento e Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales de la UCV y de los Postgrados en Desarrollo Rural y Planificación Alimentaria y Nutricional (UCV); Profesor Visitante en el Departamento de Economía, Sociología y Políticas Agrarias de la Universidad de Córdoba (España); Coordinador de la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias de la Facultad de Agronomía, Instituto de Economía Agrícola y Ciencias Sociales, UCV. **Dirección postal:** Av. Universidad, vía El Limón, Maracay 2110, estado Aragua, Venezuela. **Teléfono:** +58-243-5507465; **e-mail:** moralesa@agr.ucv.ve, amauta_ve@yahoo.com

RÉSUMÉ

L'objectif de ce travail est d'analyser les transformations ayant lieu dans le système de distribution urbaine d'aliments au Venezuela depuis la mise en place et le développement de l'entreprise publique Mercal. Dans un premier temps, nous exposons les fondements du cadre théorique et conceptuel dont s'inscrit le travail. Dans un deuxième temps, nous analysons le contexte dans lequel cette entreprise a été fondée. Ensuite, nous étudions les transformations que se sont produites dans le système de distribution d'aliments, ainsi que les implications de la présence de Mercal sur les agents économiques qu'y font partie. Finalement, nous proposons une interprétation du phénomène Mercal en tenant compte du contexte théorique préalablement établi.

Mots-clé : Mercal, Politiques alimentaires, distribution d'aliments, économie néo-institutionnelle, Venezuela

INTRODUCCIÓN

Los antecedentes respecto a la operatividad y destino final de las empresas del Estado podrían conducir a afirmar que la pervivencia de *Mercal* dependerá de la disponibilidad de recursos fiscales. Esos antecedentes revelan que el Estado durante el período 1970-1982, a través de la *Corporación de Mercadeo Agrícola (CMA)*, decidió asegurar el abastecimiento alimentario en Venezuela. Este organismo, desde su creación, recibió y administró un total de 36.000 millones bolívares (el tipo de cambio para el período en referencia fue de Bs. 4,30 por un dólar estadounidense; por lo tanto, ese monto representaría en la actualidad aproximadamente 32 billones de bolívares) y, de conformidad con sus estados financieros, experimentó pérdidas por más de la mitad de los recursos administrados. Estas pérdidas, según los informes que reposan en sus archivos, representaron en sí transferencias por parte del Estado a la *agroindustria*. En efecto, los subsidios directos e indirectos otorgados por el Estado y que presumiblemente estaban dirigidos a beneficiar a los consumidores, no fueron percibidos por éstos. Las cifras revisadas (Morales, 1992) indican que no fueron los consumidores los beneficiados por la política de subsidios. Este mecanismo utilizado por el Estado, que consistió en vender a la industria agroalimentaria insumos a precios inferiores de los que costaba comprarlos en el mercado internacional, incentivó el incremento del abastecimiento importado de esos insumos para la industria procesadora de alimentos. Ésta, debido a su elevado índice de concentración (Morales, 1985), no permitió que esos subsidios fueran captados o trasladados al consumidor vía una reducción proporcional y efectiva de los precios de los productos finales. Muy al contrario, durante los años a los que se hace referencia, se empezó a desatar un alarmante incremento del precio de los alimentos (Morales, 1992). Pero eso no fue todo; la CMA llegó a endeudarse cerca de los 500 millones de bolívares en 1981-1982, mediante la suscripción de créditos a corto plazo con el exterior (Morales, 1992). La incapacidad para honrar sus compromisos,

formó parte de la cuantiosa deuda contraída por el país. Éstas y otras circunstancias, sobre todo de orden fiscal, determinaron posteriormente su desaparición.

Mercal podría correr la misma suerte y aceptar este supuesto sin mayores consideraciones inhibiría cualquier reflexión respecto a la naturaleza y alcances de este fenómeno, que ha trascendido ampliamente a la sociedad por su magnitud y por la publicidad que ha venido adquiriendo. Teniendo en cuenta esta consideración preliminar, cualquier actividad que permita obtener un conocimiento que procure ser objetivo, sistemático, organizado y general respecto a este fenómeno, debería considerar entre otros aspectos el contexto dentro del cual tuvo lugar su surgimiento, las características de su evolución y las consecuencias que podrían derivarse de su particular forma de funcionamiento.

Tomando como fundamento los aspectos anteriormente planteados, este trabajo tiene como propósito analizar el proceso de conformación y las implicaciones que pudieran derivarse de la particular forma de funcionamiento de esa empresa del Estado.

Con fines expositivos, el trabajo se ha estructurado de la siguiente manera: tras esta introducción se presenta el marco teórico-conceptual que orientará su desarrollo, a continuación se expone el contexto dentro del cual surgió esta empresa del Estado; seguidamente, se propone una interpretación del «fenómeno» a la luz del marco teórico previamente establecido.

1. EL MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

1.1. ANTECEDENTES

A pesar de la hegemonía plena de las ideas neoclásicas, desde los albores del siglo XX, algunos investigadores plantearon la necesidad de estudiar el intercambio y la conducta económica en el contexto de las instituciones que los rodeaban. Dentro de ellos se puede citar a Max Weber, quien advirtió a los economistas (en dos de sus más reconocidas y difundidas obras) la necesidad de analizar simultáneamente las relaciones que se establecen

entre la economía, las instituciones y los valores y, fundamentalmente, la necesidad de relacionar la economía, la política y la sociedad.

Una revisión de la abundante bibliografía en torno a esta materia podría conducir a localizar algunas contribuciones en la misma perspectiva planteada por Weber, tales como las de Thorstein Veblen, considerado como fundador del institucionalismo estadounidense. Este autor enfrentó y criticó la ineficacia del análisis marginalista para comprender la influencia de los valores, las tradiciones, las leyes y la cultura en la conducta económica de los individuos y sostener en sus principales postulados que el intercambio y la conducta económica de los individuos era algo más que precios, cantidades y mercados (Veblen, 1953). Correspondió a este autor sostener que en el mundo real, la economía constituye una red de instituciones y valores que organizan y moldean el comportamiento económico de los individuos. Observó además que en cualquier fase del desarrollo histórico el control social descansaba en la superestructura coercitiva imperante y, por tanto, el proceso de cambio social entrañaba un conflicto permanente entre las nuevas técnicas de producción y las instituciones sociales que tendían a preservar las relaciones de poder existentes; las cuales, si eran suficientemente poderosas, podían inhibir el progreso técnico ulterior. Y, además, consideró que la organización económica, lejos de tender a un estado «estacionario ideal» sometido permanentemente a unas fuerzas equilibradoras, constituía un proceso evolutivo y como tal, en constante cambio (Veblen, citado por Street, 1987).

Veblen, al plantearse el problema en esos términos, asumió una considerable distancia de los planteamientos que en su época fueron formulados, entre otros, por John Stuart Mill y Alfred Marshall. Como se sabe, ambos autores sostenían que gracias a las poderosas fuerzas de la competencia económica, la producción se realizaría con la máxima eficiencia y la distribución del ingreso remuneraría adecuadamente a cada participante del proceso productivo; planteamientos que además sirvieron para configurar la llamada teoría neoclásica ortodoxa del desarrollo. Veblen, en abierta contradicción con esos planteamientos y conceptos manifestó que, lejos de constituir un sistema benéfico y autoajustable, la historia de las naciones industrializadas constituía una expresión de fuerzas dinámicas poderosas, donde la innovación tecnológica configuraba permanentemente las instituciones sociales.

Las tesis de Veblen fueron posteriormente enriquecidas por las de Ayres (citado por Street, 1987) quien, aparte de otorgar al pensamiento institucionalista fundamentos filosóficos y psicológicos mucho más sólidos que los propuestos por Veblen, destacó el rol histórico de las instituciones sociales. Afirmaba Ayres que en algunas circuns-

tancias podían detener el avance tecnológico y, en otras, catapultar el referido avance.

Para concluir con este breve recuento acerca de los orígenes de la teoría institucionalista deben mencionarse los aportes de Commons, otro institucionalista estadounidense contemporáneo de Veblen, quien contribuyó al enriquecimiento de la teoría del desarrollo económico (Street, 1987).

Una vez efectuada una somera y esquemática referencia acerca de los trabajos de Veblen, Ayres y Commons, se han identificado algunas de las vertientes teóricas que sustentaron la llamada economía institucional. Una revisión amplia referente a la evolución de las ideas clásicas del institucionalismo puede ser consultada en las obras de Hodgson (1988, 1996).

De la llamada Economía institucional o *institucionalismo* se derivó posteriormente una serie de teorías microeconómicas que propenden a cuestionar las bases sobre las cuales descansa el paradigma neoclásico. Esas teorías se hallan inscritas dentro de lo que en forma general se conoce con el nombre de «Nueva Economía Institucional» (NEI).

La NEI, en abierto contraste con la Teoría Neoclásica (para la cual las instituciones son consideradas como dadas y no constituyen parte de la teoría económica), propugna que las relaciones económicas se hallan fundamentalmente estructuradas por el cuadro institucional. Uno de los autores que con mayor énfasis privilegia la estructura institucional y organizativa del Estado como el factor crítico que garantiza el crecimiento y la eficiencia de las economías y las sociedades es Douglas North (1984, 1989, 1993, 1996).

Algunos de los principales fundamentos de la NEI son reseñados a continuación:

1.2. LOS PLANTEAMIENTOS TEÓRICOS DE LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

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

Acercas de tales aspectos se ha publicado abundante bibliografía. Algunos de los más destacados autores son referidos a continuación: Cook, K. y M. Levi; Payne, J. y otros; Elster, J.; Becker, G.; Munier, B.; Von Neumann, J. y O. Morgenster (citados por Aguiar, 1996); Brousseau, E. (citado por Caldentey, 1996). Además, pueden ser ci-

tados los siguientes autores: Hann, F. y Hollis, M. (1986), Ohno (1989), Aoki (1990), Eggertsson (1990), Coase (1937), Williamson (1975,1985), Piore (1989), Piore y Sabel (1984). Sin ánimo de formular juicio alguno sobre los planteamientos expuestos en esta abundante bibliografía, resulta importante destacar cuatro aspectos que han sido considerados como la piedra angular de la Teoría Neoinstitucionalista: 1) el comportamiento oportunista; 2) la información asimétrica; 3) los costos de transacción, y 4) las soluciones organizativas e institucionales distintas al mercado.

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

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

noción aún más precisa acerca de este aspecto puede derivarse del clásico ejemplo expuesto por Akerlof (1970) para referirse a la comercialización de carros usados en los Estados Unidos.

El cumplimiento de estos dos supuestos en los mercados reales implica que los agentes económicos corren una serie de riesgos al momento de realizar alguna transacción. Entre éstos se mencionan los siguientes: a) el riesgo de no conseguir otro agente para realizar las transacciones necesarias; b) el riesgo de que una de las partes intente vender productos de mala calidad al precio de productos de calidad superior; c) el riesgo que representa para un agente que haya realizado inversiones en activos específicos el hecho de que las relaciones con los otros agentes terminen antes de la amortización total de dichos activos; d) el riesgo de que los agentes no cumplan con los plazos pactados, entre otros (Rodríguez, 1999).

Con el objeto de disminuir estos riesgos, los agentes proceden a realizar un conjunto de actividades tales como: a) la búsqueda de información sobre la distribución del precio y calidad de los productos, así como de compradores y vendedores potenciales y la correspondiente información sobre su comportamiento; b) la búsqueda de información que permita llevar a cabo las transacciones de la mejor manera posible; c) la implementación de mecanismos de control para asegurar que las partes involucradas en la transacción respeten los términos de los acuerdos; d) el establecimiento de previsiones por el posible incumplimiento de los acuerdos por alguna de las partes contratantes de obligaciones asumidas; y d) la protección de los *derechos de propiedad*.

Como es lógico suponer, este conjunto de actividades necesarias para disminuir los riesgos de realizar transacciones en el mercado, representan costos para los agentes, los cuales se denominan según el enfoque neoinstitucional *costos de transacción*. La primera contribución a la teoría relativa a los *costos de transacción* puede ser atribuida a Ronald Coase -profesor de la Universidad de Harvard y Premio Nobel de Economía en 1991-, quien acuñó el concepto que convino en denominar «costo por utilizar el mecanismo de precios» (Coase, 1937) y posteriormente «costos de transacción». De esta forma, en abierta contraposición al análisis neoclásico, en el que se considera que las transacciones no tienen costos, para la NEI los llamados costos de transacción constituyen uno de los determinantes del desarrollo económico.

En efecto, los costos de transacción que se derivan de la transferencia de los derechos de propiedad implican costos, debido a que los agentes económicos (en oposición frontal al supuesto neoclásico de la racionalidad ilimitada) poseen -según se tiene adelantado en otra parte de este artículo- racionalidad limitada y un comportamien-

to oportunista (sobre estos conceptos, en adición a la obligada consulta de la citada obra de Simon, se puede referir el artículo de Aguiar, 1996). La racionalidad limitada y el comportamiento oportunista determina que la delimitación y la protección de los derechos de propiedad sean muy costosos, sobretodo cuando los referidos derechos no pueden ser plenamente establecidos. Esto se debe, entre otros factores, al menor grado de desarrollo institucional dentro del cual se realizan las transacciones; es decir, del Estado y de las organizaciones económicas cuya función es reducir los referidos costos.

La Teoría de los *Costos de Transacción* fue posteriormente desarrollada por Oliver Williamson (1975 y 1985), quien en los años siguientes a la publicación de su obra titulada *Markets and hierarchies* (1975), no sólo reelaboró su planteamiento inicial, sino que amplió sus campos de aplicación. Tales aspectos fueron recogidos justamente en su obra titulada *The Economic Institutions of Capitalism* (1985). En esta segunda obra los aspectos relacionados con la racionalidad limitada y el oportunismo, así como la condición de incertidumbre, preservan su papel decisivo.

Respecto a las *instituciones*, solamente se puede reiterar que ellas son el conjunto de reglas y restricciones que influyen decisivamente en el intercambio, las elecciones y la conducta de los agentes económicos, la organización económica, los costos de transacción y el desempeño económico. Sin su existencia el intercambio sería un proceso costoso, dominado por los conflictos sociales y las pugnas distributivas que surgen de la división de intereses económicos. Dentro de este mismo orden de ideas, se agrega que si no existieran instituciones, el egoísmo y la conducta maximizadora de los agentes económicos conducirían inevitablemente a hacer inviable la especialización, cooperación y el establecimiento de mecanismos de coordinación económica. En suma, sin la presencia de las instituciones no se podría atenuar la conducta oportunista de los individuos y hacer viable la especialización, debido a que sería imposible organizar los intercambios de forma tal que se logren armonizar los intereses potencialmente conflictivos de las partes.

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

Ya para concluir con esta parte dedicada al papel de las instituciones es importante señalar que, según esta teoría, las *organizaciones* constituyen grupos de individuos que buscan objetivos similares y propósito deliberados. Estos grupos constituyen a la vez agentes de cambio institucional, por lo que se considera relevante establecer las relaciones que se producen entre las instituciones y las organizaciones, sean éstas formales o informales. De esta forma las organizaciones u organismos proporcionan una estructura a la interacción humana (North, 1993). Ellas resultarían ser los «jugadores» y las instituciones las «reglas del juego» en una determinada sociedad. De ese modo, la interacción que se establecería entre instituciones y organizaciones conformaría la evolución institucional de una economía.

Finalmente, se considera necesario hacer una alusión al llamado *cambio institucional*. Éste es concebido como el rompimiento de los equilibrios de poder y el factor que desataría un proceso de transformaciones en la estructura de la sociedad y en el comportamiento de sus integrantes que, finalmente, induciría al cambio de actitudes, valores, normas y convenciones.

2. EL CONTEXTO DENTRO DEL CUAL SURGIÓ MERCAL

2.1 EL SECTOR AGROALIMENTARIO VENEZOLANO (SAV) DESDE LOS CAMBIOS OCURRIDOS EN 1989

Por ser del dominio general, no se dará cuenta en este artículo de los objetivos estratégicos de las políticas de ajuste macroeconómico aplicadas a partir de 1989, ni de las medidas adoptadas para lograr esos objetivos; antes bien, se destacarán los hechos relacionados con el sector agrícola y se indagará acerca de la forma como los principales planteamientos se fueron concretando. En ese sentido se indica que la inexistencia de una política agrícola en el programa de gobierno (aspecto que fue reconocido y destacado por el entonces ministro del ramo)² no puede conducir a perder de vista el conjunto de procedimientos y modalidades que se fueron ejecutando con el fin de lograr la apertura del sector agrícola al comercio internacional de productos alimenticios, para alcanzar de esta manera parte de los objetivos que se plantearon al poner en práctica las medidas económicas de corte neoliberal impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI). Las medidas que en apariencia lucían inconsistentes y, según la opinión de algunos analistas³, decididas al margen de la

2 Este hecho fue reconocido y destacado por el ministro de Agricultura y Cría al hacerse cargo del despacho ministerial el 28-08-1989.

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

política económica global, adquirieron «funcionalidad» y se correspondieron según juicio propio con los objetivos planteados por aquel gobierno en materia económica.

Respecto a la forma como se fueron concretando los aludidos propósitos, no resultaba difícil percibir una clara actitud (deliberada o no, pero el resultado fue el mismo) que condujo a limitar la superficie cultivable (Morales, 1993); se propiciaba así el abandono, por parte de los productores, de rubros muy específicos de la producción

La disminución del área sembrada del país determinó, obviamente, una reducción significativa de la producción agrícola nacional, sobre todo durante el lapso comprendido entre 1989 y 1991 (Morales, 1993). Sin embargo, no se registró una reducción de la producción agrícola total y las importaciones agroalimentarias mostraron, durante la década de 1990, una tendencia creciente en valores absolutos pero decreciente en términos per cápita (Gutiérrez, 2002). Por otra parte se ha señalado que las exportaciones mostraron un crecimiento sostenido y determinaron que los saldos deficitarios de la *balanza comercial agroalimentaria* fueran menores en la década de 1990 que en la década anterior (Gutiérrez, 2002).

Ya para concluir esta parte dedicada a la reseña de los cambios observados a partir de 1989, se recalca que durante la mencionada década la inflación mostró un apreciable ascenso y el índice de precios correspondiente a los principales alimentos procesados mostró valores por encima del índice general de precios, hecho que puede ser constatado mediante las estadísticas proporcionadas por el Banco Central de Venezuela (BCV, varios años; Morales, 2003).

En junio de 1993 el entonces Presidente de la República fue destituido de su cargo por la Corte Suprema de Justicia. En esas circunstancias, el Congreso designó como presidente interino a uno de los Senadores de la República, a fin de que concluyera en febrero de 1994 el período de gobierno iniciado en 1989. En este año, como ya se ha adelantado, se empezaron también a aplicar políticas de ajuste económico.

El presidente interino nombró como Ministro de Agricultura y Cría (MAC) a un miembro de la Directiva de la principal organización gremial de los productores agrícolas del país (*FEDEAGRO*). Las ejecutorias de ese funcionario gubernamental constituyeron un cambio significativo respecto de lo que había venido ocurriendo en los cuatro años anteriores. Dentro de tales ejecutorias se puede referir aquella relativa al propósito de revertir la situación imperante en el ministerio a su cargo, el cual se había convertido prácticamente en un ente de abastecimiento, cuyo principal propósito se había reducido a garantizar el abastecimiento alimentario a cualquier precio. A fin de lograr tales propósitos, fue necesario dictar algunas medidas

dentro de las cuales se destaca la relacionada con el diseño de una política de concertación de precios con la agroindustria, en reemplazo de la política de liberalización del mercado. Tales medidas, en especial la referida a la política de concertación de precios, suscitaron serias reacciones de parte de las principales agroindustrias. Éstas consideraron que la misma afectaba sus intereses, debido a que estas empresas se estuvieron beneficiando significativamente con la política de apertura y con el correspondiente desmontaje de aranceles para las importaciones de las materias primas para su procesamiento agroindustrial.

En 1994 asumió la dirección del Estado un nuevo presidente. En junio del mismo año, el recientemente nombrado Ministro de Agricultura (que, como su antecesor, estaba también vinculado a los gremios agropecuarios) anunció una «política de emergencia» para la agricultura. La misma incluyó, entre otras medidas, una ley de refinanciamiento de los agricultores con la banca, una política de concertación en las relaciones con la agroindustria y la creación de una «economía solidaria», sustentada en la consolidación de la red de distribución de alimentos a precios subsidiados para los sectores urbanos de menores recursos (AGROPLAN, 1994).

En marzo de 1995 fue designado Ministro de Agricultura una persona muy vinculada con las actividades de consultoría en aspectos relacionados con el desarrollo rural. A diferencia de sus antecesores, el principal objetivo de sus acciones se concentró en conciliar los intereses y enfoques de las agencias multilaterales con las demandas de los productores agrícolas y de la agroindustria. Sin embargo, algunas restricciones como las referidas al hecho de que en Venezuela se había aprobado la Ley mediante la cual se adoptaron los acuerdos de la Ronda Uruguay acordada en Marrakesh (Gaceta Oficial Extraordinaria N° 4.829 del 26-12-1994), significaron una seria limitación a las iniciativas que en ese sentido pudo haber desplegado el referido funcionario.

No obstante los ingentes esfuerzos realizados por el Ejecutivo Nacional para conciliar los intereses de la agricultura y de la agroindustria con el fin de lograr un adecuado comportamiento de la producción agrícola nacional, ésta continuó mostrando una reducción mayor a la que se había observado en 1989. El análisis de los datos estadísticos permite apreciar cómo esta variable, durante los años posteriores a 1989 (Morales, 1993, 1994, 1995), años en los que no solamente los cereales⁴ sino la mayoría de rubros que conforman el sector agrícola venezolano, continuaron disminuyendo su producción hasta pre-

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

sentar en el ciclo productivo 1995-96 un cuadro de absoluta postración del sector (FEDEAGRO, 1997).

A pesar de la apertura comercial, de la sobrevaluación del signo monetario registrada durante un lapso bastante apreciable (dentro del contexto que se viene analizando) y de la tendencia declinante de los precios de los alimentos en el mercado mundial (Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional, 1991; Banco Mundial, varios años), la inflación -como se refirió anteriormente- continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos continuó por encima del índice general de precios (BCV, 1992). No obstante los intentos para mitigar la situación social, alimentaria y nutricional, la pobreza continuó incrementándose hasta alcanzar niveles alarmantes y abarcar nada menos que a 14 millones de personas (79% de la población), las cuales se ubicaron en los estratos de pobreza relativa y pobreza crítica (43%). La anterior aseveración se fundamenta en una respuesta pública de parte de los investigadores de FUNDACREDESA⁵ (*El Nacional*, 09-10-1991) al representante del Ministerio de la Familia, quien unos días antes había sostenido que la cifra correspondiente a la pobreza crítica «debía» ubicarse en un 25%.

Pese a las reiteradas prédicas de los representantes de las principales agroindustrias localizadas en el país y de algunos círculos académicos respecto a las bondades de la apertura comercial agrícola, según las cuales las importaciones de bienes agrícolas estaban destinadas a detener el incremento de los precios de los alimentos, una parte significativa de la inflación (según las referidas cifras provenientes del Banco Central de Venezuela) correspondiente a alimentos, bebidas y tabacos, se hallaba conformada por alimentos de consumo procesados con insumos importados, importaciones que -como se vio anteriormente-, se incrementaron notablemente en razón de la política de apertura comercial.

Dentro del contexto referido en los párrafos anteriores, el sector agroindustrial (luego de una breve fase recesiva) se expandió significativamente al registrar un crecimiento del 8% en 1991; esta fue una recuperación relevante con respecto a los años 1990 y 1989, en los cuales se registraron tasas negativas de -2% y -18%, respectivamente (AGROPLAN, 1991). Esa expansión significativa puede ser también apreciada en el incremento de las importaciones (aspecto referido anteriormente) de materia primas para su procesamiento agroindustrial e igualmente evidenciada por el volumen de las ventas, las cuales se ubicaron entre 7% y 20% por encima de las de

1990 (CAVIDEA, 1991).

Mientras el sector agroindustrial exhibía ese comportamiento, la producción agrícola -sobre todo de bienes para su procesamiento agroindustrial-, no mostró el mismo comportamiento. La situación planteada anteriormente señala que el apreciable dinamismo y el enorme potencial de transformación de la referida industria no se correspondieron con el incremento sustantivo de la producción agrícola del país. Por lo tanto, el supuesto carácter dinamizador del desarrollo de la agricultura venezolana por parte de su industria agroalimentaria no se dejó sentir y, muy por el contrario, se revirtió y retroalimentó a la agricultura de los países de donde mayormente provienen las importaciones, al tiempo que se operaba internamente una total desarticulación de los respectivos «circuitos agroalimentarios».

Una referencia mucho más exhaustiva acerca del comportamiento de la industria agroalimentaria requeriría de un espacio del cual no se dispone. En su lugar se aludirá a continuación a un caso particular: la industria agroalimentaria de grasas y aceites.

Dentro del contexto referido en el párrafo anterior, Mavesa, empresa líder dentro de la referida agroindustria, fue reestructurada desde el punto de vista de la composición de su capital social. Esto se debió a que el socio extranjero (Procter & Gamble) salió del negocio para especializarse en la rama de su dominio, es decir, en la fabricación de detergentes y otros productos. En esas circunstancias emitió, en 1992, acciones en la Bolsa de Valores de Caracas y decidió colocar estas acciones en el mercado internacional. La referida operación le abrió las puertas para su incursión en los mercados bursátiles internacionales y, de esta forma, logró condiciones para asegurar las posibilidades de su futuro crecimiento.

El período al cual se ha aludido se caracterizó además por una inusitada y agresiva penetración de otras empresas, que hasta esa fecha no habían incursionado en estas actividades, en el mercado venezolano de grasas y aceites. En efecto, Cargill (EE.UU.) adquirió los activos de la empresa nacional Laurak, en tanto la empresa Unilever (Gran Bretaña-Holanda) adquirió los activos de Facegra.

Ya en posesión de un importante segmento del mercado venezolano, Cargill realizó una «transacción» con Mavesa el 1 de Julio de 1993. Tal «transacción» implicó el traspaso, por parte de Mavesa a Cargill, de la línea de aceites industriales así como sus marcas de aceite comestible. Por su parte, Cargill traspasó a Mavesa la línea de productos denominada «La Torre del Oro» (que pertenecía a Laurak y que antes había sido adquirida por Cargill), conformada por mayonesa, vinagre, salsa rosada, mostaza, encurtidos y otros productos de mayor valor agregado. Esta última transacción incluyó además, el compromiso de

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

abastecimiento de materias primas por parte de Cargill a Mavesa. De esa forma, Mavesa se concentraba en la producción de margarina, mayonesa, quesos procesados, jabón y otros productos de consumo masivo. Tales adquisiciones determinaron, como se podrá suponer, un incremento del grado de concentración y del grado de transnacionalización de esta industria (Morales, 2003).

En tales circunstancias y con el imperativo de asegurar su crecimiento y aumentar su eficiencia y competitividad, Mavesa exploró una alianza estratégica en el área financiera que se concretó cuando la International Finance Corporation se convirtió en accionista de la firma. Esa estrategia se complementó con una campaña destinada a lograr la diversificación de la empresa, la que posteriormente se potenció con las decisiones que condujeron a la adquisición de empresas nacionales. De ese modo adquirió en 1996 a la empresa Yukery, perteneciente a la Organización Diego Cisneros, con la cual elevó su cartera de productos de 100 a 150.

Conviene también tener en cuenta otro dato importante: el año 1997 constituyó para Mavesa un período de gran significación por cuanto logró su ingreso a la Bolsa de Nueva York (New York Stock Exchange, NYSE) y esta operación significó para ella una mayor liquidez y una importante presencia en la comunidad de inversionistas. En el año 2000 buscó, además, mejorar el valor de la empresa en la Bolsa de Nueva York con el lanzamiento de un plan de recompra de acciones por 45 MM de US\$.

Mientras ese dinamismo que se acaba de reseñar acontecía en la industria venezolana de grasas y aceites, *Empresas Polar* logró establecer sociedades con más de 15 empresas multinacionales, entre las cuales destacan Pepsico, Makro, Fritolay, Banco Bilbao Vizcaya Argentaria, Owens Illinois y Casino.

Entretanto, Nestlé inauguraba en el estado Aragua una de las más modernas plantas de alimentos en América Latina, con la cual se proponía abastecer no sólo la demanda interna, sino también la de Colombia, Ecuador y las islas del Caribe.

¿Qué razones pueden justificar haber mencionado en esta parte del artículo a las Empresas Polar y Nestlé?. En primer lugar el hecho de que el 22/01/2001 el primero de los *holdings* lanzó una oferta pública de adquisición de acciones sobre 100% de Mavesa, acto al cual siguió el hecho de que el 02/01/2001 los representantes de Empresas Polar y de Mavesa introdujeran ante la Comisión Nacional de Valores la solicitud formal de la Oferta Pública de Adquisición (OPA). Ésta, a manera de un proceso comparable con una entrega por capítulos, fue de conocimiento público durante el transcurso del mes de febrero de 2001. En segundo lugar está la circunstancia por la cual la OPA Polar-Mavesa empezó a convertirse en una contienda de

grandes proporciones dentro del mundo empresarial venezolano, por cuanto la multinacional Nestlé habría manifestado también su inclinación en disputar a Polar la adquisición de Mavesa. A estos hechos se sumaron luego los comentarios sobre el interés por parte de Cargill y Unilever en realizar una oferta en el mismo sentido.

Finalmente, en las postrimerías de marzo de 2001, culminó la OPA lanzada por Empresas Polar sobre Mavesa. Mediante esta operación que constituyó un hecho sin precedentes: Polar adquirió el 98% del capital accionario de Mavesa a un costo de 500,4 millones de US\$. Esta operación, que fue financiada en parte por el City Bank y la Corporación Andina de Fomento, tuvo como agente de la oferta a Provincial Casa de Bolsa y contó con la asesoría de la Banca de Inversión J. P. Morgan. La operación significó, además, añadir a la estructura industrial de Empresas Polar, entre otros, los siguientes activos: cinco plantas de producción, así como una vasta red de distribución y una significativa plataforma comercial de exportación.

De esa manera, Empresas Polar -y esto merece ser destacado- asumió el liderazgo pleno en la rama de alimentos. Además, durante el transcurso del período 2001-2002, las ventas de la División de Alimentos giraron alrededor de 1.000 millones de US\$; sus utilidades operativas se incrementaron 54% y, en particular, «Mavesa» incrementó su facturación 33% y la utilidad operativa subió 64%. Según el Ranking de empresas de 2002, Polar logró ubicarse en el segundo lugar (con excepción de Petróleos de Venezuela, cuyas ventas alcanzaban la cifra de 46,250 millones de US\$) dentro del conjunto de empresas que operan en el país (UCV, Facultad de Agronomía, Unidad de Investigaciones Agroalimentarias, 2001, 2002).

No se comprendería gran cosa acerca de lo que venía aconteciendo si se descuidan los hechos que, al mismo tiempo, venían ocurriendo en la estructura de la distribución urbana de alimentos en Venezuela. Esta empezó a sufrir un cambio muy importante desde la fundación de la firma comercial venezolana denominada *BJ's Mayoristas* y la apertura del primer local de *Makro Comercializadora S.A.* en el año 1992 en la ciudad de Caracas, aspecto que será tratado en el siguiente punto.

2.2. LA ESTRUCTURA DE LA DISTRIBUCIÓN URBANA DE ALIMENTOS ANTES DE LA INSTAURACIÓN DE MERCAL

Makro Comercializadora S.A. surgió el 18/05/1990 como resultado de la asociación de Empresas Polar con la empresa holandesa conocida con las siglas *SHV*, asociación que dio lugar a *Makro Automercados Mayoristas S.A.* Posteriormente, según el Acta Constitutiva localizada en el Registro Mercantil del Distrito Federal y Estado Miranda (UCV, Facultad de Agronomía, 1994), el 18 de marzo de 1992 se decidió denominar a dicha empresa como *Makro*

Comercializadora S.A., cuyos objetivos entre otros son: «importar, exportar, consignar, distribuir, comprar, vender y comercializar...» una serie de productos, dentro de ellos, productos alimenticios».

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

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

Una somera cuantificación del proceso referido puede verificarse en el Cuadro 1. En este cuadro se ilustra el significativo crecimiento en Venezuela de los llamados «hipermercados», al tiempo que permite también percibir algunas consecuencias como las que se señalan a continuación:

a. El incremento de los actuales índices de desocupación. En este sentido debe señalarse que es posible que la paulatina disminución del número de abastos y supermercados independientes se haya traducido en una pérdida progresiva de puestos de trabajo que, como se sabe, presentan características muy particulares.

Cuadro 1

Transformación cuantitativa y variaciones porcentuales observadas en el sistema de distribución urbana de alimentos en el período 1990-2002				
Distribuidores	Años			Variación %
	1990	1995	2002	2002/1990
Abastos	55.966	37.941	38.927	-30
Supermercados independientes	1.362	1.441	1.025	-25
Cadenas de supermercados	234	265	200	-14,5
Hipermercados		12	25	108

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

b. La significativa reducción de los costos totales que probablemente debe haber ocurrido (entre otros factores, gracias a la moderna gestión de los flujos de circulación y de las operaciones de logística), no necesariamente se tradujo en una efectiva y significativa diferencia de precios a favor de los consumidores; por lo menos para algunos alimentos procesados industrialmente los cuales constituyen una parte importante de la dieta diaria. En efecto, resultados sustentados en informes presentados por los cursantes de la Cátedra de Procesos Agrícolas y Medio Social que se dicta en la Facultad de Agronomía de la UCV, realizados durante varios períodos con el propósito de comparar los precios de alimentos semejantes tanto en tamaño como en contenido, expedidos por una de las más importantes empresas vinculadas a la Gran Distribución (GD) y otros establecimientos ubicados en la ciudad de Caracas (UCV, Facultad de Agronomía, varios años; Morales, 1996), permiten fundamentar esta aseveración.

c. En la medida que la GD lograba consolidarse, el protagonismo que tradicionalmente habían venido exhibiendo algunas empresas que conforman la industria agroalimentaria Venezolana se empezaba a resentir. Ante esta realidad no les quedaría otra alternativa que verse obligadas a *compatibilizar* sus estrategias con las estrategias de la GD y, probablemente, se verían en la necesidad de *someterse* a todo tipo de requerimientos de índole técnico y organizativo exigido por la GD.

d. Respecto a las repercusiones sobre los proveedores de los hipermercados, en particular respecto a aquellos que se encargan de abastecerlos de productos «frescos» (raíces y tubérculos, hortalizas, frutas, etc.) y de productos procesados industrialmente, se empieza señalando que la admisión de los primeros como abastecedores requiere que éstos previamente hayan negociado y suscrito con estas empresas un contrato; a través de éste se les exige cumplir ciertos requisitos relacionados con los productos a ser adquiridos, tales como calidad, regularidad en el suministro, precios y aceptación de aplazamientos de pagos y otras condiciones, a riesgo de que, al no poder ser e cumplidas estas condiciones, tengan que perder su condición de «proveedores».

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

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

Considerando los hechos referidos hasta esta parte, se concluye que *Mercal* surge en un contexto caracterizado por un acelerado crecimiento de la llamada *Gran Distribución* y, sosteniendo, que en la fase previa a la constitución de *Mercal* hubo un cambio en la estructura del SAV. Este cambio se debió a que el *núcleo* que lo define y distingue de otras estructuras venía cursando una significativa mutación, en la que la mayoría de los *complejos agroindustriales* instalados en el país se configuraban alrededor de la *industria agroalimentaria* (aspecto tratado en el punto anterior) y de la cual se irradiaban decisiones que garantizaban y aseguraban la reproducción de esos *complejos*, empezó a perder paulatinamente dicha capacidad. Desde entonces se localizó alrededor de la *Gran Distribución*, la cual empezó a mostrar su hegemonía y reveló su capacidad de jerarquizar, organizar y dirigir la dinámica del conjunto del *sector agroalimentario*. En estas condiciones, el funcionamiento de este *núcleo* tendría repercusiones significativas en la evolución del conjunto de *etapas* que conforman los *complejos agroindustriales* operantes en Venezuela. Es importante acotar los cambios generados en el núcleo del SAV, ya que existen buenas razones para considerar que desde ese nuevo *núcleo* se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de estos complejos. De esa capacidad de la *Gran Distribución* para asegurar la reproducción de esos complejos devendría de su independencia económica, tecnológica y de su suficiencia para ejercer un condicionamiento relativo sobre las restantes *etapas pro-*

ductivas que conforman los referidos *complejos agroindustriales*.

Como se ha adelantado y se vuelve a reiterar, tales fueron las características de la estructura y del funcionamiento del SAV en el momento que emergió *Mercal C.A.* Debido a que surgió en momentos en los cuales en el país venía ocurriendo una serie de hechos de índole político, a continuación se procede a reseñar el contexto socio-político en medio del cual este surgimiento tuvo lugar.

2.3. EL CONTEXTO POLÍTICO-SOCIAL EN MEDIO DEL CUAL SURGIÓ MERCAL

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

¿En qué aspectos se diferencia esta nueva constitución de la derogada Constitución de 1961? Considerando que son muchos y de diversa naturaleza, para los fines de este artículo se destacan tres relevantes: el relativo al sector militar, al Poder Legislativo y los relacionados con los aspectos socioeconómicos.

En relación con el sector militar, éste pasa a cumplir nuevas funciones y a asumir un nuevo rol dentro del sistema político. Según la nueva constitución, los militares adquieren el derecho al voto y se elimina la prohibición de no deliberación establecida en la Constitución de 1961. Por otra parte, la Fuerza Armada no sólo asume el papel de garante de la independencia, soberanía y la integridad del territorio, sino que se le asigna una participación activa en el desarrollo nacional. Además, en la nueva constitución el ascenso de los oficiales a partir del grado de coronel pasa a ser potestad exclusiva del Presidente de la República.

Respecto al Poder Legislativo, éste cambia su composición bicameral a una organización unicameral y pasa a denominarse Asamblea Nacional en vez de Congreso. Según documentos oficiales, tal estructura «responde al propósito de simplificar el procedimiento de formación de leyes, reducir los costos de funcionamiento del parlamento, erradicar la duplicación de órganos de administración y control y la duplicación de comisiones permanentes, entre otras cosas» (Gaceta Oficial N° 5.453, 2000).

En cuanto concierne a los aspectos socioeconómicos, a diferencia de la Constitución de 1961 (que carecía de un título general sobre este particular), aquéllos se encuentran claramente establecidos (Rondón de Sansó, citado por Viciano, 2004). En efecto, el Título VI de la nueva Constitución -denominado *Del Sistema Socioeconómico* - junto con el Capítulo VII del Título II -*De los Derechos Económicos*-, conforman el contenido de la denominada «Constitución Económica». Por otra parte, el modelo económico que contempla la Constitución de 1999 cuenta con algunos soportes que se consideran fundamentales para el tipo de sociedad y de Estado que se aspira lograr. Dentro de estos soportes se destacan los siguientes: 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* (subrayado propio) de la población, la promoción del *desarrollo rural* (subrayado propio) 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.

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

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

bio y de precios como instrumentos de incentivo industrial. De esta forma se trataría de fortalecer la participación del Estado en el conjunto de la economía y, particularmente, en los procesos de producción, transformación, distribución y consumo de bienes agroalimentarios.

En resumen, se podría afirmar que *Mercal* surgió en un escenario político caracterizado por una gran incertidumbre, en el cual la garantía de la «seguridad alimentaria» para la población de menores recursos (según los personeros del gobierno) era, prácticamente, una necesidad urgente. Surgió además (como ya se hecho referencia), en circunstancias caracterizadas por un drástico cambio en la esfera jurídica y política como consecuencia de la aprobación y puesta en vigencia de una nueva *Carta Magna*; en ella no sólo expresa el proyecto político y los propósitos del Estado, sino que en su Artículo 305 considera las premisas fundamentales de la *Seguridad Alimentaria*.

3. PROPOSICIONES PARA LA INTERPRETACIÓN DE ESTE FENÓMENO

Del contexto aludido en el punto anterior destaca el llamado «paro empresarial» (actitud sin precedentes que seguramente fue materia de análisis en los más renombrados centros de estudios políticos), el cual ocasionó -entre muchas otros hechos- el repunte y/o surgimiento de algunas empresas encargadas de producir bienes de considerable demanda (el caso relacionado con la marca de refrescos denominada «Kola Real» puede ser presentado como un ejemplo), los cuales habían empezado a escasear en el mercado como consecuencia del referido «paro».

Ese escenario fue considerado por el gobierno como propicio para el surgimiento de *Mercal*, en una coyuntura caracterizada además por una situación política signada por una gran incertidumbre. En tal escenario, según los funcionarios del gobierno, la garantía de la «seguridad alimentaria» para la población de menores recursos era prácticamente una necesidad inaplazable debido, entre otros factores, a la presencia de elevados índices de desocupación y una preocupante disminución de la capacidad adquisitiva de los consumidores.

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

En sus inicios la atención de esta empresa estuvo dirigida a doce estados del país (Zulia, Carabobo, Miranda,

Anzoátegui, Barinas, Monagas, Sucre, Aragua, Lara, Táchira, Bolívar y el Distrito Capital (Municipio Libertador), los cuales concentran cerca del 77% de la población y en donde habita un 32% de la población en condiciones de pobreza extrema. Posteriormente los planes contemplaban extender la atención a las demás regiones del país.

A fin de asegurar la oferta permanente de productos alimenticios y no alimenticios nacionales e importados a precios «altamente competitivos» para la población de más bajos recursos, desde sus inicios *MERCAL* se abasteció de la *Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas, CASA*, también de propiedad estatal, la cual para cumplir con este propósito procedió a realizar compras de grandes volúmenes dentro y fuera del país y a contratar con terceros la producción de bienes agroalimentarios con la marca *CASA*. Además, se dispuso a cumplir con las siguientes funciones: a) la prestación de servicios para la comercialización y distribución de materia prima y de insumos para la producción agroproductiva y agroindustrial, ya fueran éstos de producción nacional o extranjera y b) garantizar el abastecimiento estable y permanente de productos de la cesta alimentaria, a fin de contribuir con la seguridad alimentaria del país.

Con los alimentos adquiridos por *CASA* en los mercados interno e internacional, *MERCAL* se proponía desde sus inicios satisfacer (a través de 80 centros de acopio, 300 módulos tipo I, 600 módulos tipo II, 6.000 bodegas asociadas y 200 bodegas móviles) los requerimientos de una cifra cercana a 8 millones de consumidores, quienes verían cubiertos el 60%, 70% y 47% de los requerimientos calóricos, proteínicos y de lípidos, respectivamente. Una referencia concreta acerca de la magnitud de las ventas realizadas por esta empresa puede ser extraída de la entrevista periodística realizada al Presidente de *MERCAL* en el mes de julio de 2004 (citado por Lizalsado, 2004). En esta ocasión este funcionario manifestó que «en la actualidad *MERCAL* promedia una venta de 2,5 millones de kilos de alimentos diarios para toda la población venezolana, en una red que difiere de acuerdo con el tipo de expendio que se instaló en todo el país»; y a continuación anunció que al concluir el año 2004, *MERCAL* debería estar atendiendo a 10 millones de personas. Pero eso no fue todo; para marzo de 2005 operaban en el país más de 13.000 puntos de venta y más de 4.000 casas de alimentación, en los que expendían un promedio de cuatro mil toneladas mensuales de alimentos a unos 10 millones de consumidores (Ministerio de Alimentación, 2005).

De esa forma y con esas características *MERCAL* hizo su aparición, en circunstancias en las cuales los precios de los alimentos -una vez finalizado el llamado «paro empresarial», empezaban a mostrar -como se tiene adelantado-, un incremento acelerado.

Continuando con la presentación de los elementos requeridos para la interpretación del fenómeno, se presentan los hechos, a juicio propio, más trascendentes. Tales hechos fueron ampliamente divulgados por diferentes medios de comunicación y forman parte del soporte documental del Proyecto *Sistema Agroalimentario Venezolano* que se ejecuta en la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias de la UCV (UCV, Facultad de Agronomía, 2004, 2005):

a. Las declaraciones del Presidente de *CONINDUSTRIA*, quien luego de reconocer que *Mercal* vendía «productos a bajo costo a 40% de los consumidores (...)», respondió a la siguiente pregunta en los términos que se citan textualmente a continuación: «En promedio los consumidores obtienen un descuento de 28% de *Mercal*. ¿Pueden los empresarios venezolanos abastecer la cadena del Gobierno a esos precios? Hay empresas dispuestas a hacer ciertos sacrificios para poder atender adecuadamente a esa población de menos recursos».

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

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

con el mercado completo»

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

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

f. La respuesta (que será destacada por considerarse de elevada significación para los propósitos de este trabajo) que una fuente vinculada a *Empresas Polar* diera a la siguiente pregunta: ¿Cuándo veremos la harina de maíz de Polar en los anaqueles de *Mercal*?: «*Tan pronto como el Gobierno quiera*». Por nuestra parte señalamos que a través de *Makro* (en la cual *Empresas Polar* posee una importante participación accionaria), un significativo número de detallistas (asumiendo los costos de transporte) se venían abastecimiento de los productos que a su vez eran ofrecidos en venta en sus respectivas «bodegas» y «abastos».

g. Las declaraciones del Presidente de *Mercal* vertidas en ocasión de las reuniones que, en febrero de 2005, mantuvo con representantes de las *empresas pequeñas y medianas* productoras de una amplia diversidad de alimentos, formuladas en los siguientes términos: «Están presentando sus ofertas los nuevos proveedores y los que ya tienen presencia en *Mercal* *deben volver a cotizar* (subrayado del autor) sus productos y así ampliar la cartera de *Mercal*; para añadir seguidamente: «Uno de los aspectos es impulsar a los pequeños y medianos productores, *tanto regionales como locales* (subrayado del autor)». Queremos realizar un mecanismo de compra más *transparente* (subrayado nuestro), enmarcado en la política del Ministerio de Alimentación. *También queremos cumplir con la meta fijada para este año de incrementar las ventas en 2.000 toneladas, adicional a las 4.000 toneladas que vendemos*» (subrayado del autor).

h. Finalmente, las informaciones provenientes de esta empresa del Estado, las cuales fueron ampliamente difundidas por los principales medios de comunicación respecto a que el número de beneficiarios ascendió a la suma

de 10.402.500 en 2004, así como los anuncios relativos a que dicha cifra se elevaría a 15 millones de personas al concluir el año 2005.

Éstos y otros acontecimientos permiten considerar que el proceso que se está analizado pudiera ser calificado, ciertamente, como un fenómeno, así como a que la substantividad de *Mercal* produjo un cambio significativo y una nueva dimensión de la estructura de la distribución urbana de alimentos que se venía configurando en el país hasta la fecha de su fundación (que, como se ha adelantado, estuvo caracterizado por la sobresaliente preeminencia de la *Gran Distribución*). La captación de un importante segmento del mercado por parte de *Mercal* (debido probablemente a los enormes recursos financieros con que cuenta, al nivel de precios con los que opera, a la llamada «competencia desleal», al aprovechamiento de los precios internacionales, a la exoneración de aranceles, al apoyo por parte de *CADIVI*, al carácter de su logística, a la estructura que la sustenta y probablemente a los bajos costos de funcionamiento por punto de venta) permite asentir que se encuentra en óptimas condiciones para dirimir sus posibilidades en la arena de la *competencia*. De ese modo *Mercal* estaría en inmejorables condiciones de participar de las posibilidades de jerarquizar, organizar y dirigir, progresivamente (*si las circunstancias lo permiten*), la dinámica del sector agroalimentario del país. En otras palabras, constituirse en parte importante del *Núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos *complejos agroindustriales* que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano.

Las afirmaciones vertidas en el párrafo anterior pueden sustentarse además, en el contenido del discurso oficial expuesto a lo largo del período de conformación de esta empresa del Estado. En efecto, en Junio de 2003 el Presidente de la República afirmaba: «(...) Para derrotar a los Monopolios nació *Mercal*»; (UCV, Facultad de Agronomía, 2003); posteriormente, el Viceministro de Industria expresaba: «Nuestro objetivo es derrotar la estructura oligopólica y monopólica que se ha entronizado en el sector agroindustrial» (*Ibidem*); y, en la oportunidad en la que se le preguntó al Ministro de Finanzas acerca del sentido que tenía perjudicar a los empresarios mediante las importaciones de rubros alimenticios, éste respondió: «Si los empresarios produjeran no habría necesidad de hacer esas importaciones. El Estado importa porque existe un chantaje de los circuitos oligopólicos y monopólicos que son muy acentuados en algunos sectores, como, por ejemplo, el de los *alimentos* (subrayado del autor). Esos chantajes no se deben permitir» (*Ibid.*).

Teniendo en cuenta las consideraciones vertidas hasta esta parte, el próximo paso consiste en formular un razo-

namiento deductivo que permita columbrar las repercusiones que pudieran derivarse del fenómeno estudiado. Esta tarea debería emprenderse planteándose dos escenarios: el primero, que por su naturaleza no requeriría de mayores comentarios, se relaciona con el hecho de la imposibilidad del Estado para continuar apoyando esta iniciativa (por razones fiscales y de otra índole como las relacionadas con su eficiencia); sobre todo, si durante el lapso de su funcionamiento esta empresa no lograra consolidar su situación financiera y asegurar un retorno de la inversión que permita su sostenimiento y crecimiento. El segundo, de mayor alcance, será tratado (obviamente con un alto nivel de abstracción) seguidamente:

Si se aspira realizar una valoración razonable de las implicaciones que pudiera tener el fenómeno analizado debería empezarse por admitir que desde la aprobación y aplicación de la nueva *Carta Magna*, es posible percibir transformaciones en plena materialización de los aspectos citados a continuación: en la dotación de los recursos, en las relaciones entre los agentes económicos, en los encañamientos inter e intrasectoriales, en los acuerdos entre el sector público y privado, en la conformación de nuevos tipos de empresas, en las formas de hacer negocios y, como ya se ha indicado, transformaciones en el conjunto de la economía que se manifiestan en mutaciones relevantes en el intercambio, en las elecciones y en la conducta que cotidianamente toman los agentes económicos, así como también en el desempeño de los mercados, para citar sólo algunos de ellos.

Esbozada esa premisa es importante recalcar que la creación y el funcionamiento de *Mercal* se sustenta en los artículos 226 y 305 de la *Constitución* de la República, en concordancia con los artículos 101 de la Ley Orgánica de la Administración Pública, 155 de la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario y 1, 11 y 14 de la Ley de Mercadeo Agrícola. Por lo tanto, mientras las reservas internacionales se mantengan altas, permanezca en vigencia el control cambiario; no exista en perspectiva posibilidades de una drástica devaluación; la tasa de cambio se muestre conveniente para los propósitos del Gobierno; se manifieste igualmente una liquidez alta y las tasas de interés acusen una tasa inferior a la inflación, la pervivencia de esta empresa estaría por demás asegurada. En esas condiciones empezaría a mostrar, ahora con mayor vigor, su capacidad de jerarquizar, organizar y dirigir progresivamente (como se ha mencionado), la dinámica de todo el sector agroalimentario del país; constituyéndose de este modo en parte importante del *Núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos *complejos agroindustriales* que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano. De ese modo también el país asistirá a una

modificación de las relaciones de *poder* que se habían venido estableciendo como consecuencia de la conformación de la GD hasta antes de la fecha de la fundación de *Mercal*. Por esta razón, la relevancia económica y el poder de los diferentes agentes socioeconómicos que operan dentro del Sector Agroalimentario tenderán a reconfigurarse y se estaría en presencia de un reordenamiento de las relaciones sociales y transformaciones en las correspondientes *estructuras de poder*.

Por razones de espacio no se está en condiciones de emitir consideraciones relativas a las posibilidades de jerarquizar, organizar y dirigir el conjunto de etapas que conforman los principales complejos agroindustriales (producción agrícola, comercio exterior, comercio interno, industria agroalimentaria y consumo). En su lugar se dedicarán los últimos párrafos a tratar las implicaciones del funcionamiento de los elementos que conforman esta empresa del Estado (*Mercal* Tipo I, *Superpercal*, *Mercal* Tipo II, *Bodegas* o «*mercalitos*», *Bodegas Itinerantes* y *Mega Mercados*) sobre la distribución urbana de alimentos.

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

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

De esa formalización matemática se deduce que para los efectos del consumidor, una variación en el *precio de venta* es equivalente a una variación en los *costos de transacción*.

En estas condiciones la expansión de *Mercal* será cada vez mayor porque habrá logrado atraer cada vez más clientela y consecuentemente, tenderá a desplazar a sus «competidores», dentro de ellos a las propias empresas procesadoras de alimentos y aquellas que han logrado conformar lo que se ha venido denominando *Gran Distri-*

tribución. Éstos a fin de no continuar perdiendo un segmento mayor de su mercado, se verían obligados a negociar con *Merval* porque «no pueden darse el lujo de no vender a merca en estos días».

Si, como se tiene anunciado, los mecanismos de compra implementados por *Merval* se llegasen a ajustar a los principios de economía, transparencia, honestidad, eficiencia, igualdad, competencia y publicidad que deben regir todos los procedimientos licitatorios, el riesgo y la incertidumbre económica disminuiría y, consecuentemente, los costos de transacción de los «competidores» y de las pequeñas y medianas empresas productoras de alimentos también disminuirían por las siguientes razones: a) se facilitaría la difusión y se abarataría la información; b) se estimularía la vigilancia y el cumplimiento a bajo costo de los contratos y derechos de propiedad y; c) se facilitarían las soluciones a posibles controversias relativas a los contratos y derechos de propiedad, entre otros. La reducción de los costos de transacción estimularía, además, la inversión, el ahorro, el trabajo, la innovación tecnológica y, en general, la organización de acciones colectivas complejas. Esto último porque con las compras gubernamentales (que requeriría de un sistema de supervisión eficiente que abata cualquier atisbo de corrupción) se abriría un espacio a la producción nacional dentro de un nuevo esquema que podría implicar «el desarrollo de relaciones interindustriales regidas por un sistema de solidaridad, explicitado en reglas de juego específicas, establecidas en forma contractual» (Green y Rocha dos Santos, 1992), parecido al que se viene observando en numerosas regiones de los países desarrollados.

Al disminuir los costos de transacción para los consumidores, para los «competidores» y para las pequeñas y medianas empresas alimentarias, las posibilidades de acceder a precios más ventajosos por parte de los consumidores, resultaría un hecho fácil de predecir. Este suceso que podría ser calificado como la configuración de un «círculo virtuoso», permitiría a los consumidores de bajos ingresos (quienes destinan un elevado porcentaje de sus ingresos a la adquisición de alimentos) destinar esa parte «ahorrada» a la satisfacción de otras necesidades urgentes y, consecuentemente, un estímulo para la producción de los bienes o servicios requeridos para satisfacer esas necesidades básicas. Esa parte «ahorrada» resultaría ser significativa si se tiene en cuenta sólo tres aspectos: a) La llamada *prima de precio* en alimentos para la ciudad de Caracas para el momento en que se creaba *Merval* se ubicó entre 20 y 100%, incluso en productos regulados de la canasta básica (Melchiorre, citado por Boza, 2005). Una cifra conservadora registrada por la empresa Datos C.A. para el año 2004 indicaba que la clase E había incrementado su poder adquisitivo en más de un 50% en

términos nominales (Fuenmayor, 2005); b) para las familias de bajos ingresos (las cuales adquieren los alimentos con mayor frecuencia debido a problemas de liquidez, de transporte y de capacidad de almacenamiento), el costo de desplazarse a un expendio distante resulta ser muy alto en relación con el monto de la canasta de compra; c) si la distancia no resultara importante, significaría además que al consumidor no le importaría el tiempo de traslado, por lo que el costo de oportunidad del tiempo para este agente debe ser igual a cero, hecho que resulta ser poco ajustado a la realidad (Morgentern, citado por Castillo y Morales, 2004).

Por otra parte, los conflictos sociales que constituyen el germen de los costos de transacción y ocurren cuando se relacionan la economía y las instituciones por medio de leyes que reglamentan el intercambio, los contratos, las regulaciones y los derechos de propiedad; podrían verse significativamente reducidos en virtud de la aplicación de los mecanismos de compra anunciados por *Merval*. De esta forma, se promovería una expansión de la frontera de oportunidades de los agentes económicos y la sociedad propendería a una situación calificada por North como «vía eficiente de adaptación institucional» a menos que los agentes que participan en esas negociaciones (políticos, burócratas y empresarios), carezcan de incentivos para que la referida empresa estatal logre consolidarse por esta vía. Al respecto puede ocurrir, por ejemplo, que políticos y burócratas no estén interesados en conformar un adecuado sistema de vigilancia y una eficiente «contraloría social», porque ello afectaría a sus intereses.

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

Finalmente, es menester manifestar que las transformaciones y tendencias examinadas en la última parte de este trabajo ponen de relieve la necesidad de considerar la conveniencia de tomar en cuenta marcos conceptuales y analíticos para poder interpretar, con algo más de rigurosidad los fenómenos, que como éste, vienen aconteciendo en el país.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGROPLAN. 1991, 1994. *Boletín Agroplan*. Caracas: Agroplan.
- AGUIAR, F. 1996. «Teoría de la Decisión bajo incertidumbre». En: Caldentey, P. y A. Morales (Comp.), *Proposiciones para una interpretación de las nuevas Realidades del Sistema Agroalimentario*. Córdoba (España): Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba.
- AKERLOF, G. A. 1970. «The market for «demons»: quality uncertainty and the market mechanism». En: *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 84 (agosto): 488-500.
- AOKI, M. 1990. «Towards an Economic Theory of the Japanese Firm». En: *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, 1 (marzo): 1-27.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (varios años). *Informe Económico*. Caracas: BCV.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (varios años). *Anuario de Estadística*. Caracas: BCV.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (varios años). *Boletín de Indicadores Semanales*. Caracas: BCV.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (varios años). *Boletín Mensual*. Caracas: BCV.
- BANCO MUNDIAL/ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL. 1991. *Quarterly Review of Commodity 1991 Markets* (Enero, 1990; Marzo, 1991). Washington: BM/FMI.
- BANCO MUNDIAL (varios años). *World Development Report*. New York: Oxford University Press.
- BOZA, M. E. 2005. «Mercal en perspectiva. Superdeseño y competencia de formatos comerciales». En: *Debates IESA*, Vol. X, N° 4 (octubre-diciembre): 23-25.
- CALDENTHEY, P. 1996. «Nuevas teorías microeconómicas y Sistema Agroalimentario». En: Caldentey, Pedro y Agustín Morales (Eds.), *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del Sistema Agroalimentario*, Córdoba-España: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, pp. 47-74.
- CÁMARA VENEZOLANA DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS, CAVIDEA. 1989. *La estrategia Agroalimentaria Nacional*. Documento Central presentado en la VII Asamblea Nacional realizada del 15 al 29-10-1989.
- CÁMARA VENEZOLANA DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS, CAVIDEA. 1991. *La estrategia agroalimentaria a los dos años de su formulación*. Caracas: Elaboración Técnica de AGROPLAN, C.A. (mimeo).
- CASTILLO, R.; MORALES, A. 2004. «Propuesta para interpretar los cambios en el consumo alimentario en Venezuela». En: *Agroalimentaria*, 19 (julio-diciembre): 61-74.
- COASE, R. H. 1937. «The nature of firms». En: *Económica*. N. S. 4, 386-405. (Traducción al español en Coase, R. H. 1994. *La empresa, el mercado y la Ley*, Madrid: Alianza Editorial).
- EGGERTSSON, T. 1990. «Economic Behavior and Institutions». *Cambridge Surveys of Economic Literature*. Londres: Cambridge University Press.
- EL NACIONAL. Varias ediciones. Caracas (Diario de Circulación Nacional).
- FEDEAGRO. 1997. *La Situación Actual del Sistema Agroalimentario: análisis y perspectivas*, Caracas (marzo). Documento mimeografiado.
- FUENMAYOR, L. 2005. «Mercal, la paradoja de un acierto no vislumbrado». En: *Punto de Venta*, Magazine de la Asociación Nacional de Supermercados y Autoservicios de Venezuela, Año 5, N° 27: 38-47.
- FUNDACIÓN CAVENDESHOPKINS UNIVERSITY. 1993. «Venezuela entre el exceso y el déficit». V Simposio Nacional de Nutrición. Caracas, 27, 28 y 29 de octubre.
- GREEN, R. y ROCHA DOS SANTOS, R. 1992. «Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario». En: *Desarrollo Económico*, Revista de Ciencias Sociales, Vol. 32, N° 120 (Julio-Septiembre): 199-225.
- GUTIÉRREZ, A. 2002. «El comercio exterior agroalimentario de Venezuela en la década de los noventa». En: Machado-Allison Carlos (Editor), *Agronegocios en Venezuela*, Caracas: Ediciones IESA.
- GRUPO EDITORIAL PRODUCTO. 1995. «Futuro a lo grande». En: *Producto*. Año 21, N° 255: 57-65, Caracas.
- HAHN, F. y M. HOLLIS (Comp.). 1986. *Filosofía y Teoría Económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- HODGSON, G. 1988. *Economic and Institutions. A manifesto for a Modern Institutional Economics*. Oxford: Polity Press.
- HODGSON, G. 1996. *Economics and Evolution. Bringing Life Back into economics*. Chicago: The University of Michigan Press.
- LIZALSADO, V. 2004. *Mercado de Alimentos Mercal C.A.* Caracas: Universidad Central de Venezuela, Facultad de Medicina, Escuela de Nutrición y Dietética, Postgrado en Planificación Alimentaria y Nutricional, Cátedra Sistemas Agroalimentarios.
- MINISTERIO DE ALIMENTACIÓN. 2005. «Misión Mercal Nacional. Avances al primer trimestre 2005». En: <http://www.minci.gov.ve/imagnot>; consulta: 15/12/2006.
- MORALES, A. 1985. *Una interpretación del Problema Agrícola Venezolano a partir del estudio de la integración de su industria alimentaria al Sistema Agroalimentario Internacional*. Maracay (Venezuela): Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía.
- MORALES, A. 1992. «Estado, Importación de Alimentos y Desarrollo Agrícola, el caso venezolano 1970-1982». En: *Revista Tierra Firme*, Año 10, Vol. X, N° 39 (julio septiembre): 277-296.
- MORALES, A. 1993. «Efectos de las medidas de ajuste económico sobre el sector agroalimentario venezolano». En: Centro de Planificación y Estudios Sociales (CEPLAÉS), *Latinoamericana Agraria hacia el siglo XXI*, Quito (Ecuador): Editorial Mendieta, pp. 61-84.
- MORALES, A. 1994. *Informe final correspondiente a la primera etapa del Proyecto de Investigación: «El desarrollo del Complejo Sectorial de Grasas y Aceites*. Caracas: Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico de la Universidad Central de Venezuela.
- MORALES, A. 1995. «El sector agroalimentario venezolano en el marco de los procesos de apertura e integración económica». En: *Revista Indicadores Socioeconómicos*, No 9 (enero): 7-49.

- MORALES, A. 1996. «Transformaciones en el sistema de distribución urbana de alimentos: El caso Venezolano». En: *Revista Cuadernos del CENDES*, No 32 Año 13, segunda época (mayo-agosto): 113-133.
- MORALES, A. 2003. «Agro-industrial restructuring and food supply in Venezuela: The case of fats and oils agrofood industry». En: Fanfani, R. y Brasili, C. 2003. *Perspective of the Agri-Food System in the New Millennium*. Bologna: Cooperativa Libreria Universitaria Editrice.
- NORTH, D. 1984. *Estructura y cambio en la historia económica*. Madrid: Alianza Editorial.
- NORTH, D. 1989. «Institutions and economic growth: an historical interpretation». En: *World Development*, N° 17: 1.319-1.333.
- NORTH, D. 1993. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- NORTH, D. 1994. «Economic performance through time». En: *The American Economic Review*, Vol. 84-3: 359-368.
- NORTH, D. 1996. «Estructurando instituciones para el desarrollo económico». En: *Revista del Banco Central de Venezuela*, Vol. 10: 11-32.
- OHNO, T. 1989. *L'espirit Toyota*. París: Mason.
- PIORE, M. 1989. «Corporate Reform in American Manufacturing and the Challenge to Economic Theory». En: *Working Paper Department of Economics*, 533, MIT. Massachusetts: Instituto Tecnológico de Massachusetts.
- PIORE, M.; SABEL, CH. 1984. *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- RODRÍGUEZ, J. 1999. «Introducción al Enfoque del Neoinstitucionalismo Económico sobre la Organización». En: http://www2.alcala.es/estudios_de_organización/temas-organización/teor-organ12/introducción-neoinstitucionalismo.htm; consulta: noviembre 2006.
- SIMON, H. A. 1984. «De la racionalidad sustantiva a la procesal». En: Hahn y Hollis (Comp.), 1984, *Filosofía y teoría económica*, México: Fondo de Cultura Económica.
- STREET, J. 1987. «La teoría institucionalista del Desarrollo Económico». En: *Journal of Economic Issues*, Vol. XXI, N° 4 (Traducción de Sánchez, O. y A. Supelano, en *Coyuntura Agropecuaria*, 1991, N° 32: 142-150, Bogotá).
- UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA-FACULTAD DE AGRONOMÍA (varios años). *Soporte documental del Proyecto: «Sistema Agroalimentario Venezolano»*. Maracay, Venezuela: Unidad de Investigaciones Agroalimentarias.
- VEBLEN, T. 1953. *The Theory of the leisure class*. New York: Mentor Books Edition.
- VICIANO, R. 2004. «Caracterización general de la Constitución venezolana de 1999». En: Salamanca L. y Viciano, R. (Coordinadores), *El Sistema Político en la Constitución Bolivariana de Venezuela*, Caracas-Valencia: Vadell Hermanos Editores, pp. 73-115.
- WILLIAMSON; O. 1975. *Market and hierarchies*. New York: The Free Press.
- WILLIAMSON; O. 1985. *The economic institutions of capitalism. Firm, Market, Relation Contracting*. New York: The Free Press, MacMillan.

