

IICA-CIDIA

Centro Interamericano de
Documentación e
Información Agrícola

08 NOV 1994

IICA — CIDIA

LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS DEL
COMPLEJO AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL:
Una Propuesta de Estudio.

IICA
E21
I59v



INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS Y AGROINDUSTRIALES
001 / 1994
1191 - 3191A

LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS DEL
COMPLEJO AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL:
Una Propuesta de Estudio.

Lino A. Clemente R.
Consultor
Convenio FCA - IICA

A G O S T O 1 9 9 1

00005053

11CA
E21 T59 v
~~B4 7563~~

I N D I C E

1. UN MARCO DE REFERENCIA PARA EL ESTUDIO.

- Articulación sectorial, industrialización y macroeconomía.
- La transformación sectorial.
- Comercio internacional y estabilidad macroeconómica.
- Reforma comercial vs. Desempeño sectorial y empresarial a nivel doméstico.
- Reforma comercial y desempeño gerencial.
- Hacia un estudio integral del "COMPLEJO AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL".

2. UNA PROPUESTA DE ESTUDIO PARA EL COMPLEJO AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL.

3. ASPECTOS MACROECONOMICOS.

4. ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR.

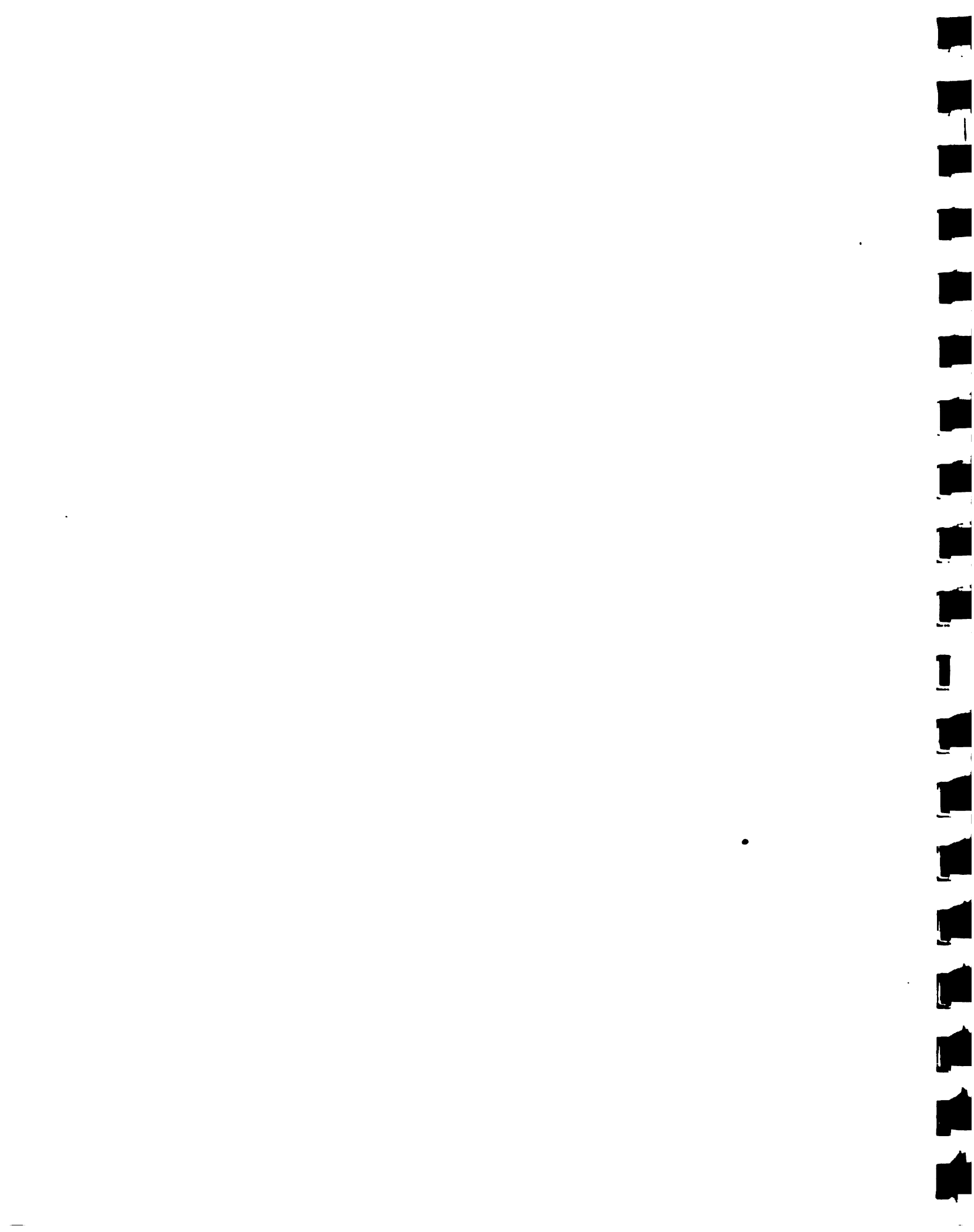
5. ASPECTOS MULTISECTORIALES.

- Las matrices como instrumento de análisis multisectorial.
- La Encuesta Industrial como instrumento de análisis multisectorial.

6. ASPECTOS MICROECONOMICOS: Estudios de Caso.

7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

8. BIBLIOGRAFIA.



**LAS VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS DEL
COMPLEJO AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL:
Una Propuesta de Estudio.**

Lino A. Clemente R.

1. UN MARCO DE REFERENCIA PARA EL ESTUDIO.

Articulación sectorial, industrialización y macroeconomía.

De acuerdo a los planteamientos de la CEPAL (1990) para la década de los noventa la región --ALyC-- deberá enfrentar el reto de mejorar sustantivamente los niveles de "encadenamiento sectorial" entre el sector industrial y las actividades económicas basadas en la explotación de los recursos naturales y servicios de apoyo. Así como también, superar la base tecnológica de los sectores productivos con mayor capacidad de articulación dinámica a la economía mundial.

Por su parte, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) --a través del Plan de Acción Conjunta para la Reactivación de la Agricultura en América Latina y el Caribe (PLANALC) -- ha enfatizado también los problemas de la "articulación intersectorial" y ,adicionalmente, a propuesto la necesidad de ver a la agricultura como un sector ampliado denominado "COMPLEJO AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL". En este complejo el creciente flujo de productos del sector primario hacia el sector agroindustrial y los crecientes encadenamientos multisectoriales --via insumo-producto-- implican que ha ocurrido un redimensionamiento de la agricultura. Piñeiro (1987) y Pomareda (1989)

Recientemente, la Secretaria Permanente del SELA ha elaborado un examen colectivo de las políticas y estrategias de industrialización idóneas para impulsar el crecimiento y la modernización del aparato productivo así como para mejorar los términos de la participación de la región --ALyC-- en el sistema económico internacional. Este esfuerzo concluye, entre otras cosas, que la industrialización es un aspecto fundamental del proceso de desarrollo y abarca el conjunto de transformaciones que tipifica el tránsito hacia estructuras modernas de organización económica y social, ver SELA (1991).

En el caso del Banco Mundial y el BID, éstos han venido trabajando en la implantación de programas de ajuste estructural y sectorial con las respectivas reformas a diversos niveles. Sin embargo, actualmente se observa una mayor preocupación no sólo por el proceso de ajuste, sino también por la capacidad -- económica, política e institucional-- del país para mantener ,en el tiempo, las reformas iniciadas y ,al mismo tiempo, garantizar su incidencia positiva en el proceso de desarrollo económico a mediano y largo plazo. Para ello se requiere garantizar la "estabilidad macroeconómica" como elemento indispensable, ver Banco Mundial (1991), Clemente (1990) y FCA-IICA (1990).



La transformación sectorial.

El desarrollo económico casi siempre ha ocasionado una alteración de la composición sectorial del producto interno bruto. En este sentido, la proporción de la agricultura en la producción y en la generación de empleo --que típicamente es alta al comienzo del proceso-- empieza a disminuir, y la de la industria manufacturera comienza a aumentar. Según estadísticas del Banco Mundial en los países de bajos ingresos la proporción del sector industrial aumentó de 27% en 1965 al 34% en 1988, en circunstancias que la agricultura bajó del 42% al 31%. Asimismo, se observa una variación similar en la proporción del empleo correspondiente a cada sector, aunque la agricultura sigue siendo el principal empleador en numerosos países en desarrollo.

Por otra parte, el rápido crecimiento agrícola se ha vinculado a la industrialización y al incremento continuo de la producción y la productividad globales. En este sentido, estudios realizados por el Banco Mundial --en una muestra de treinta (30) países en desarrollo-- han constatado que el producto y la productividad se incrementan con menor rapidez cuando el crecimiento agrícola es bajo. Asimismo, algunos autores han señalado que la "industrialización" de la agricultura surge como un proceso necesario y resultante del cambio tecnológico, la urbanización y las crecientes relaciones comerciales internacionales.

El crecimiento económico como parte fundamental del proceso de desarrollo tiene como condición necesaria la existencia de un proceso de asignación de recursos que refleje de manera explícita aspectos tales como: la disponibilidad relativa de factores, la estructura tecnológica --y organizacional-- existente y previsible a futuro en los niveles empresariales; y, los precios internacionales como medio de relacionarse el país con el resto del mundo (RDM).

Esta realidad de cambios estructurales exige, como expresión concreta del "proceso de modernización", el manejo de instrumentos analíticos cuantitativos que permitan evaluar relaciones intersectoriales y macroeconómicas simultáneamente donde se reflejen las vinculaciones del COMPLEJO con el resto de los sectores de la economía de una manera explícita. Así como también, su incidencia en variables de política económica tales como: distribución del ingreso, niveles de consumo mínimo y de empleo, desarrollo rural, encadenamientos, inflación y otras. Un caso especial será la evaluación del impacto de los "PLANES ESPECIALES DE INVERSIONES" sobre el propio COMPLEJO y el resto de la economía -- ejem. el Plan ASIL--.

Comercio internacional y estabilidad macroeconómica.

Debe tenerse en cuenta que el comercio internacional tendrá un lugar cada vez más relevante como factor de crecimiento económico y de bienestar social. De allí que todos los países del mundo --



grandes, medianos, pequeños, desarrollados ó en desarrollo, europeos o latinoamericanos-- se están planteando estrategias diversas para incrementar su participación en las corrientes de comercio mundial.

En dicho escenario hay que tener presente que el Estado y los Gobiernos juegan un papel importante en la competencia internacional, no porque puedan crear la capacidad de competir de los agentes económicos nacionales, sino porque pueden influenciarla, ver Porter (1990). Desde este punto de vista, la estabilidad macroeconómica y su sincronización con las políticas sectoriales y microeconómicas son elementos indispensables para que el crecimiento sea duradero, así como también su articulación con las reformas estructurales --comerciales y otras-- en proceso, ver Banco Mundial (1991).

Un aspecto esencial en la relación existente entre un país y el RDM es la caracterización del medio ambiente internacional y de los actuales y/o potenciales socios --o rivales-- comerciales. Según diversos autores la homogenización de los patrones de consumo, culturales, estilos de vida y técnicos hace posible el uso del término "globalización" de la economía.

En este contexto, las relaciones de un país con el RDM tienen una significación muy especial debido a que las mismas son un elemento dinamizador de la modernización del aparato productivo. Teniendo como marco de referencia esas vinculaciones se deberá definir la manera de inserción del país, en el mercado mundial, y la forma de competir cada uno de los sectores productivos del mismo en la economía global.

Estas tendencias mundiales tienen una contrapartida organizacional, tanto a nivel de países como de empresas. A este último nivel las características de los mercados obliga a la realización de "alianzas estratégicas" nacionales e internacionales si se pretende competir en mercados "crecientes" a nivel internacional, ver Ohmae (1985). De esa manera es posible el desarrollo, la adquisición y la comercialización de la tecnología, compartir canales de distribución, incrementar volúmenes de producción y adaptarse, de manera flexible, a las exigencias de las aperturas comerciales entre otras ventajas. A nivel de país, el proceso de "globalización" exige la conformación de espacios económicos ampliados y la existencia de marcos institucionales adaptados a las nuevas realidades, ver Porter (1986).

Reforma comercial vs. Desempeño sectorial y empresarial a nivel doméstico.

En todos los programas de ajuste estructural y sectorial vigentes en diversos países en desarrollo --desde 1979-- se han propuesto, entre otras, "reformas comerciales" las cuales, en principio, deberían afectar el desempeño y la competitividad de los sectores productivos nacionales. En este sentido, se



argumenta que un sistema comercial más "liberal" es deseable debido a que permite obtener mayores niveles de eficiencia: en la asignación de recursos, en la formación de los precios y a nivel productivo. Ver Caves (1985), Krugman (1986) y Tybout (1989).

La eficiencia en la formación de los precios se establece en base a la relación entre el comercio y la estructura de los mercados. La esencia del argumento se sustenta en el hecho de que un mercado doméstico caracterizado por barreras de entrada cuando se encuentra expuesto a la competencia internacional debería reducir el poder de mercado de los productores domésticos. Esta nueva situación afectaría las decisiones empresariales a nivel de fijación de precios y niveles de producción provocando márgenes de ganancias menores.

Por su parte, la eficiencia a nivel productivo se refleja a través de la eficiencia: en la escala de producción y técnica respectivamente, ver Corbo et.al. (1988). Existen diversas razones de porque un régimen comercial menos proteccionista incrementa la eficiencia en la escala de producción. Primero, el incremento en el comercio amplía el mercado potencial de las empresas el cual podía ser reducido para la producción eficiente de bienes que presentan rendimientos a escala creciente en la situación inicial. Segundo, en mercados domésticos protegidos caracterizados por rentabilidades excesivas la libre entrada de empresas y el comercio reducen los márgenes de ganancias y ,en consecuencia, se desestimularía la entrada de empresas ineficientes.

Un régimen comercial más liberal contribuye también a una mayor eficiencia técnica debido a las razones siguientes: primero, una mayor competencia desde el exterior obliga a las empresas domésticas a adoptar nuevas y más eficientes tecnologías que reducen la ineficiencia X y las pérdidas en el uso de insumos intermedios; segundo, una mayor apertura al resto del mundo hace menos restrictivo el acceso a las divisas y ,por lo tanto, es posible tener acceso a bienes intermedios y de capital importados lo cual se traduce en tecnologías más avanzadas; tercero, una economía más abierta al comercio internacional tiene una capacidad mayor para capturar el progreso técnico que se genera en el RDM, ver Nishimizu & Robinson (1984), Nishimizu & Page (1986) y Romer (1989).

A pesar del sentido común de los argumentos presentados hay autores -- Bhaghati (1988) y Rodrik (1988) -- que han refutado algunos de los planteamientos previos, ya que cambiando los supuestos básicos de los modelos se pueden obtener resultados contrarios a los mencionados. En virtud de ello se tiene que las ganancias potenciales en materia de eficiencia productiva y menores distorsiones monopolísticas u oligopolísticas en una economía están sujetas a evaluaciones empíricas que lo confirmen, ver Havrylyshyn (1989).



A este nivel se debería evaluar el desempeño de las ramas de actividad económica según se reflejan en las Encuestas Industriales incorporando variables que recogan no solamente los cambios estructurales --Chenery & Syrquin (1989)--, sino también criterios de **organización industrial** que permitan evaluar de una manera más rigurosa la "conducta empresarial", durante el proceso de estabilización y crecimiento, debido a que los procesos de cambio estructural afectan de manera diferencial a los diversos sectores dependiendo de la "estructura de sus mercados" y ambos factores influyen, a su vez, en su eventual desempeño. Otro aspecto a evaluar es el nivel de protección nominal y efectivo de las reformas arancelarias. Así como también, la evolución de la productividad total de los factores y el costo doméstico de la divisa como indicadores de competitividad internacional a nivel sectorial, ver Nishimizu & Page (1986).

Reforma comercial y desempeño gerencial.

A nivel empresarial el proceso de reforma comercial se debe reflejar en el papel activo de los gerentes de empresa y en la estrategia empresarial definida en base a las nuevas realidades existentes del comercio internacional a nivel subsectorial. En este orden de ideas debe señalarse que la unidad básica de análisis para entender la competitividad es la INDUSTRIA, ver Porter (1980).

Una industria es un conjunto de empresas produciendo bienes y/o servicios que compiten entre ellos. Asimismo, se define una industria como estratégicamente distinta cuando esta incluye productos que presentan fuentes de ventajas competitivas diferentes. Por lo tanto, pueden existir industrias relacionadas que elaboran productos, comparten consumidores, tecnologías y canales de distribución, pero con requerimientos de ventajas competitivas diferentes.

Considerando que la INDUSTRIA es el lugar donde se gana y/o pierde la ventaja competitiva entonces las empresas, a través de su estrategia competitiva, tratan de definir y establecer una manera de competir en su industria que sea rentable y sostenible en el tiempo. No existe una estrategia competitiva única, sino estrategias más apropiadas para una determinada INDUSTRIA y habilidades empresariales específicas. Existen dos aspectos básicos --y dinámicos-- para la selección de una estrategia competitiva: primero, la estructura de la industria donde la empresa compete; y, segundo, el posicionamiento de la empresa en la industria respectiva, ver Porter (1980).

Los planteamientos anteriores reflejan la necesidad de integrar en cualquier análisis de ventajas comparativas y/o competitivas perspectivas --y herramientas analíticas-- de diferentes procedencias las cuales permiten destacar aspectos relevantes para diferentes agentes involucrados en el proceso, tales como: los diseñadores de política y los gerentes de empresa, ver Clemente (1989b) y Porter (1985 y 1990).



Hacia un estudio integral del "Complejo Agropecuario - Agroindustrial".

Recientemente se concluyó un estudio titulado "VENTAJAS COMPARATIVAS DEL SECTOR AGROPECUARIO EN VENEZUELA", FCA-IICA (1990), donde se analizan aspectos multisectoriales y microeconómicos que permiten identificar a ambos niveles de agregación aquellos sectores y rubros agropecuarios que presentan ventajas comparativas definidas en base a la eficiencia económica --costo doméstico de la divisa (CDD) y costo de recursos internos (CRI)--, adicionalmente se reportaron los niveles de encadenamiento sectorial --hacia atrás y hacia adelante--, y finalmente las tasas de protección nominal y efectiva sectoriales "antes" y "después" de la reforma comercial agropecuaria iniciada en 1990.

Por su parte, los rubros agropecuarios identificados con ventaja comparativa fueron desagregados por niveles tecnológicos y ubicación geográfica respectivamente jerarquizándose en base a la rentabilidad financiera y económica y a la relación CRI vs. precio de cuenta de la divisa, ver FCA - IICA (1990).

Aunque el estudio señalado recoge indicadores de interés para los dos agentes señalados --es decir, diseñadores de política y gerentes de empresa-- no profundiza en aspectos empresariales de importancia vinculados a la organización industrial y gerencial, tales como: la estructura organizacional de las empresas respectivas, la estructura del mercado de las industrias --nivel de concentración y otros-- y su incidencia sobre el comportamiento y desempeño empresarial, la posibilidad de discriminación de precios, la importancia que la propiedad de los activos -- en manos de nacionales y/o extranjeros-- puede tener sobre el desempeño empresarial, el compromiso exportador de los empresarios y el proceso de adaptación tecnológica y organizacional a los programas de ajuste estructural y sectorial vigentes.

Otra limitación del estudio señalado es la no inclusión de manera desagregada del sector AGROINDUSTRIAL con lo cual no fue posible evaluar de una manera integral y detallada el desempeño del complejo AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL en el proceso de ajuste. *estruct. y ajust. comercial.*

Asimismo, el estudio no profundizó en la elaboración de instrumentos cuantitativos multisectoriales que permitieran evaluar de manera integral los "paquetes de política" --macro, sectorial y micro-- que se han venido implantando en el país. Sin embargo, se elaboró una matriz de insumo-producto desagregando el sector agrícola a nivel de grandes agregados subsectoriales. Este esfuerzo permitió ampliar el trabajo realizado de manera conjunta por el BID y CORDIPLAN en la determinación de "razones de precios de cuenta --RPC-- a través de matrices de "semi-insumo-producto", ya que se calcularon RPC para rubros agropecuarios y a nivel regional.



2. UNA PROPUESTA DE ESTUDIO PARA EL COMPLEJO AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL.

Aunque el papel y la importancia de la agricultura dentro de la economía de los países de América Latina y el Caribe (ALyC) varían según la disponibilidad de recursos, el grado de desarrollo y las prioridades que establezcan los diseñadores de las políticas. La participación de las industrias con base en los insumos agropecuarios --la agroindustria-- son una fracción importante del total de las industrias manufactureras de la región, de manera que la participación del Complejo AGROPECUARIO-AGROINDUSTRIAL en el PIB supera el 20%. En el caso de Venezuela la relación se ubica en torno al 26%. Asimismo, su incidencia sobre los niveles de nutrición, el desarrollo rural e inflación es significativa y creciente.

Adicionalmente, el complejo también es una de las fuentes principales de empleo. Sin embargo, como parte del proceso de industrialización y la madurez sectorial se ha producido una disminución del empleo en el sector agropecuario en términos absolutos, pero un aumento sostenido al considerar el COMPLEJO debido al incremento en el sector agroindustrial. Por su parte, las políticas macroeconómicas afectan los niveles de precios de los alimentos, los términos de intercambio entre el agro y el resto de los sectores de la economía --incluyendo a la agroindustria--, como también los incentivos entre la agricultura comercial y la rural.

Los cambios en las políticas macroeconómicas de los programas de estabilización y ajuste --estructural y sectorial-- han repercutido en el complejo. Así, por ejemplo, las devaluaciones y la liberalización de la política de comercio exterior han mejorado los incentivos del complejo para los productos comerciables incrementándose las exportaciones netas del complejo, mientras que la reducción en los subsidios a los alimentos, como consecuencia de los recortes presupuestarios y la disminución del nivel de actividad económica, han tenido efectos negativos en la demanda interna de los productos del complejo. Las alzas en las tasas de interés --reales y nominales--, añadidas a la incertidumbre en el clima económico, han inhibido la inversión privada en el complejo. Mientras que los salarios se han deteriorado en términos reales. Estos cambios han sido negativos para el medio rural, ya que su producción tiende a ser intensiva en bienes no comerciables y una fracción importante de su ingreso familiar depende del empleo asalariado.

Para economías tan dependientes --en su dinámica interna y en algunos casos en el frente externo-- del desarrollo del complejo agropecuario-agroindustrial como las de ALyC, el efecto de las diversas estrategias de desarrollo sobre las políticas vinculadas al complejo debería ser obvio. Sin embargo, sólo recientemente, con la aparición de los programas de ajuste y la necesidad de garantizar niveles de crecimiento económico en el tiempo, se ha



logrado desarrollar un conjunto de conocimientos que permiten analizar las interrelaciones multisectoriales entre las políticas económicas y el desempeño del complejo de una manera explícita.

Debe tenerse en cuenta que las distorsiones generadas en el complejo por políticas macroeconómicas determinadas obligan --en algunos casos-- a políticas correctivas que ,en el tiempo, generan a su vez efectos macroeconómicos de importancia, ver Banco Mundial (1991) y Clemente (1989a).

Así como los efectos de las políticas macro se transmitían al complejo via política comercial y de tipo de cambio, los efectos macroeconómicos de las políticas asociadas al complejo lo hacen a través del déficit del sector público, niveles de abastecimiento, niveles de inflación, de desempleo --urbano y rural-- y de actividad económica.

Ahora bien, en base a los planteamientos previos se estima necesario iniciar un estudio acerca de las "VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS DEL COMPLEJO AGROPECUARIO-AGROINDUSTRIAL" en los términos definidos en el punto primero ,es decir, abordando aspectos macroeconómicos, de comercio exterior, sectoriales y microeconómicos respectivamente.

En este sentido, el estudio se plantea como una fase complementaria al realizado previamente para el sector agropecuario --FCA-IICA (1990), además se deben incorporar elementos vinculados al tamaño y crecimiento de las exportaciones de Venezuela en los últimos años, y al desempeño de las importaciones del resto del mundo. Por su parte, los criterios de selección de las actividades agroindustriales a ser consideradas en el presente estudio serán el resultado de:

- Los rubros que resultaron con ventajas comparativas en el estudio FCA-IICA (1990).
- Los productos --vinculados al complejo-- importados desde determinadas regiones del mundo --ejem. ALyC, la CEE y EEUU-- que presenten un tamaño y crecimiento significativos. Así se incluyen variables de mercado del resto del mundo.
- Los productos --vinculados al complejo-- exportados desde Venezuela con un volumen y tasa de crecimiento relevantes.
- Los rubros y/o circuitos considerados prioritarios por el gobierno nacional --ejem. Arroz, Maíz, Sorgo, Azúcar, Leche, Oleaginosas, Alimentos Concentrados para Animales y otros--.
- La desagregación sectorial de la matriz de semi - insumo - producto --MSIP-- disponible en CORDIPLAN.

Luego de identificados los subsectores, circuitos y/o rubros a ser considerados se iniciará el análisis a nivel macro-multisectorial y a nivel intra-sectorial. Finalmente, para recoger el comportamiento a nivel empresarial se realizarán estudios de casos.



En las secciones siguientes se presentan las cuatro grandes áreas del presente estudio de una manera más desagregada con el fin de identificar las actividades a ser realizadas, las fuentes de información requeridas y los productos que será posible obtener como resultado de dicho esfuerzo.

3. ASPECTOS MACROECONOMICOS.

A este nivel del estudio se espera construir una matriz de insumo - producto --MIP-- desagregando el sector agropecuario y agroindustrial en base a la selección subsectorial seleccionada; asimismo, se espera desagregar el sector agrícola en la MSIP -- disponible en CORDIPLAN-- y luego actualizarla debidamente de manera de estar en condiciones de entregar nuevos estimados de RPC oportunamente, ver Clemente & Puente (1989) y Parot (1989) respectivamente.

Luego de disponer de la MIP se construirá una matriz de contabilidad social --MCS-- la cual permitirá representar al COMPLEJO en el entorno macroeconómico, ya que se detallan cuentas referidas a: los factores de producción, instituciones, actividades productivas, cuentas de capital --ahorro e inversión-- y resto del mundo.

Las MCS tienen tres objetivos principales: primero, organizar la información económica y social de un país --o región-- para un periodo de tiempo en forma coherente e interdependiente, de manera tal que las transacciones corrientes o de capital presentes en ellas guardan un máximo de consistencia. Por ello las MCS pueden ser una guía significativa para indicar que aspectos de la economía --global y/o sectorial-- se deberían estudiar con más detalle y eventualmente modelar, o a que nivel sería conveniente instrumentar políticas que impliquen cambios o transformaciones. Esta peculiaridad de la matriz permite definir los otros dos objetivos a saber: una guía para la construcción de modelos multisectoriales plausibles; y, finalmente, detectar aspectos relevantes que requieren la formulación de políticas, especialmente "paquetes de medidas".

En sí mismas, las MCS no son modelos sino instrumentos flexibles y claros para organizar la información económica en forma coherente. Este esfuerzo de coherencia es altamente valioso, sobre todo en ámbitos donde existen distintos tipos de problemas respecto a las fuentes de información.

Desde el punto de vista formal, las MCS son simplemente una tabla o cuadro de doble entrada --es decir, una matriz-- donde las filas y las columnas representan cuentas o "agentes económicos". Las entradas de la matriz, en el sentido de las filas son "ingresos" de la cuenta respectiva y en el sentido de las columnas son "egresos". En las MCS, las cuentas que aparecen en las filas y columnas son las mismas y deben aparecer en el mismo orden. Los totales de ingresos y egresos de una cuenta



especifica deben estar "balanceados" --o equilibrados-- ,es decir, para cada cuenta el total de "ingresos" es igual al total de "egresos", similar a los balances de la contabilidad nacional. En Pyatt & Round (1985) se presenta la MCS como un instrumento de planificación con diversas aplicaciones. Ver la figura siguiente donde se detalla la estructura típica de una MCS.

En cierta manera las MCS pueden considerarse como una versión expandida de las MIP, las cuales son también un formato de contabilidad de doble entrada, precursoras de las MCS. Al analizar la relación entre la MIP y la MCS es posible identificar semejanzas y diferencias entre estos dos sistemas de contabilidad económica.

Sin embargo, la diferencia conceptual entre ambas se refiere al hecho de que la MIP registra sólo información relativa a las relaciones entre las cuentas de producción y las otras cuentas, pero no registra las relaciones que tienen entre sí estas otras cuentas --factores de producción, instituciones, ahorro e inversión y resto del mundo--, las cuales sí aparecen en la MCS. En consecuencia, en la MIP no aparece la información relativa al vínculo entre el ingreso factorial y la demanda final, un eslabón clave para estudiar la estructura de una economía, sus encadenamientos sectoriales y la distribución --factorial e institucional-- del ingreso. Esto es posible al disponer de la MCS.

En resumen, las MCS son un formato flexible y consistente para registrar la información económica en forma interdependiente, que de acuerdo a como sea construida se puede:

- ofrecer un marco de referencia para dar coherencia a la información económica y ayudar a diagnosticar problemas.
- sugerir los tipos de modelos --globales y multisectoriales-- necesarios. Así como también, los "paquetes de políticas" posibles.
- evaluar, conjuntamente los modelos, el efecto particular, multisectorial y global de los "paquetes de políticas"; en este sentido las MCS son una herramienta importante para armar modelos multisectoriales de planificación consistente.

4. ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR.

Al analizar las cifras relativas a las exportaciones venezolanas en los últimos años se observa que la participación de las exportaciones no petroleras se han venido incrementando al pasar de 14,3% en 1987 y llegar a 22,7% en 1990. Asimismo, se puede constatar que la composición de las exportaciones no tradicionales se concentra en productos primarios o sus derivados, básicamente provenientes de las cadenas de aluminio, acero y hierro, petroquímica, derivados del petróleo, cerámica y cemento. Es decir, en su mayoría productos que utilizan de manera intensiva la energía.



**MATRIZ DE CONTABILIDAD SOCIAL SIMPLIFICADA
(MCSI)**

		GASTOS					
		1	2	3	4	5	6
		FACTORES DE PRODUCCION	INSTITUCIONES	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS	CUENTAS DE CAPITAL	RESTO DEL MUNDO	TOTAL
1	FACTORES - TIERRA - TRABAJO - CAPITAL			DISTRIBUCION FACTORIAL DEL INGRESO (T13)			INGRESO DE FACTORES
2	INSTITUCIONES - FAMILIAS - GOBIERNO - COMPAÑIAS	DISTRIBUCION INGRESO DE FACTORES A INSTITUCIONES (T21)	IMPUESTOS, SUBSIDIOS Y TRANSFERENCIAS INSTITUCIONALES (T22)	IMPUESTOS, RENTAS Y SUBSIDIOS ASOC. A LA PRODUCCION (T23)		INGRESO DE INSTITUCIONES DEL RDM Y RENTAS DE EXP. (T25)	INGRESO DE INSTITUCIONES
3	ACTIVIDADES PRODUCTIVAS (SECTORES)		DEMANDA INSTITUCIONAL DE BIENES Y SERVICIOS (T32)	DEMANDA INTERINDUSTRIAL DE BIENES Y SERVICIOS (T33)	FORMACION BRUTA DE CAPITAL (T34)	EXPORTACIONES AL RDM (T35)	DEMANDA BRUTA
4	CUENTAS DE CAPITAL (AHORRO INVERSION)		AHORRO (DOMESTICO) INSTITUCIONAL (T42)			DEFICIT EN CUENTA CORRIENTE (T46)	AHORRO AGREGADO
5	RESTO DEL MUNDO (RDM)		GASTOS DE INSTITUCIONES EN EL RDM (T52)	IMPORTACIONES DEL RDM (T53)			TOTAL DE GASTOS EN EL RDM
6	TOTAL	GASTO DE FACTORES	GASTO DE INSTITUCIONES	PRODUCCION BRUTA	INVERSION AGREGADA	TOTAL DE INGRESOS DEL RDM	
INGRESOS							



En otras palabras, la oferta exportable venezolana se encuentra conformada por productos de bajo grado de elaboración, insumos intermedios de origen manufacturero, estandarizados los cuales típicamente compiten en base al precio de venta en segmentos del mercado internacional donde existe un alto nivel de competencia. En este tipo de mercado la estrategia de competitividad exitosa esta asociada a la capacidad de tener costos más bajos que los competidores, bien sea por la disponibilidad de recursos naturales, bajos costos de mano de obra o una combinación de ambos.

Otra característica de las exportaciones no tradicionales es que la mismas tienen una correlación negativa con el nivel de actividad económica interna, es decir, que a mayores niveles de reactivación interna menores niveles de exportaciones. Esto se debe a que la "estrategia de exportaciones no tradicionales", en gran medida, es una estrategia de "exportar excedentes" la cual se encuentra determinada básicamente por la disponibilidad de capacidad instalada ociosa.

Este punto se constata al analizar el desempeño exportador entre 1989 y el primer semestre de 1991, es decir, entre 1989-90 la tasa de crecimiento fue mayor que los periodos 1984-88 y 1984-86 respectivamente. La situación se revierte al evaluar el periodo 1990-91 donde se observa una caída sistemática de las mismas en circunstancias que el mercado interno se ha venido recuperando.

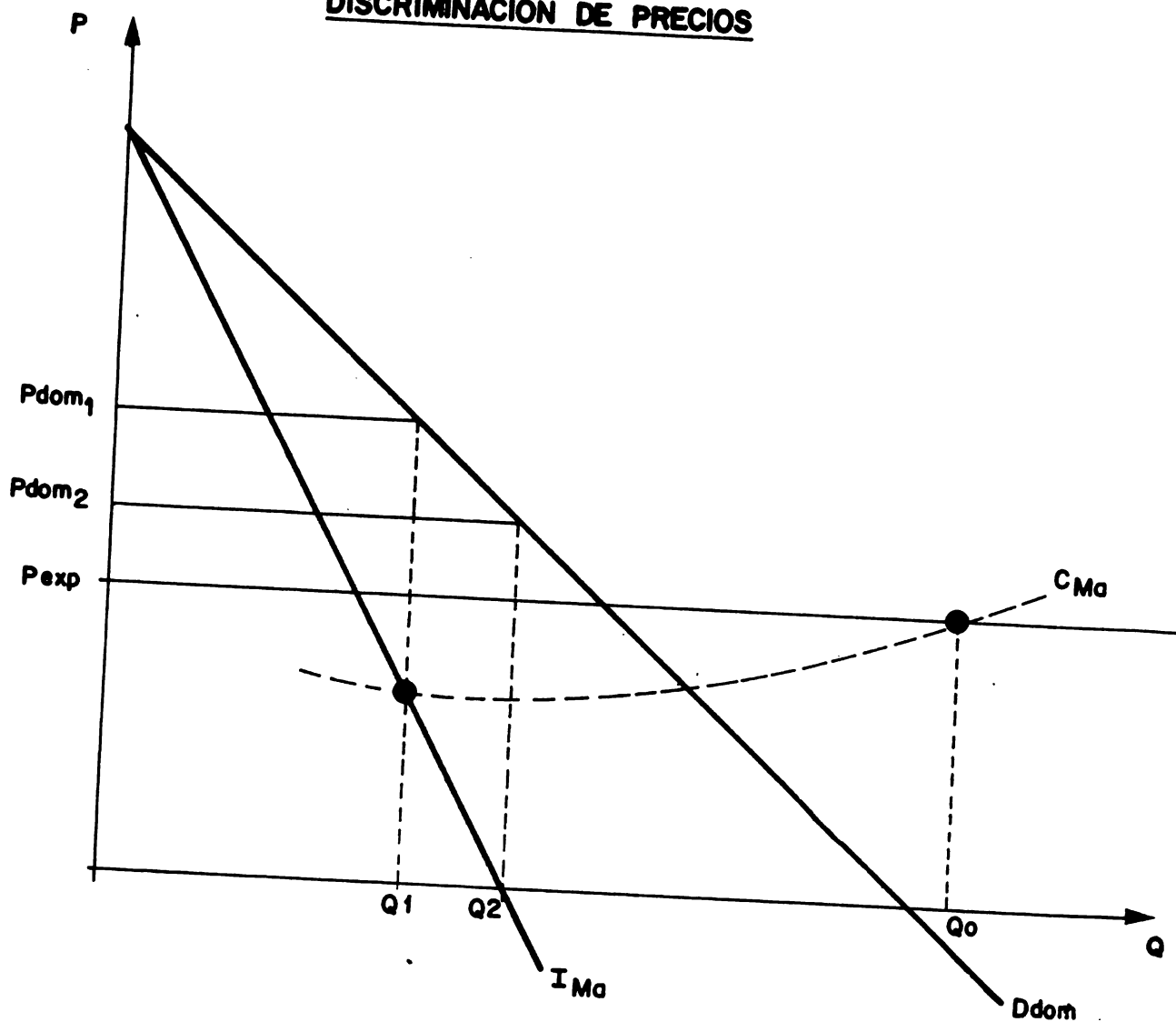
Ahora bien, existe un grupo de veinte y ocho (28) productos que ha mantenido una tasa de crecimiento de sus exportaciones en ambos años. De ellos once (11) corresponden al COMPLEJO AGROPECUARIO-AGROINDUSTRIAL y, a su vez, representan en promedio el 31% de las exportaciones totales. Aunque no es posible anticipar un cambio a largo plazo, el comportamiento de estos productos permite tener una idea de la dirección que lleva el mismo. La mayoría de estos productos han presentado un comportamiento creciente desde antes de 1988. Ver el cuadro siguiente.

Asimismo, se observa que el exportador se comporta como un "monopolista que discrimina precios", ya que puede separar entre el mercado doméstico y el de exportación aplicando políticas de precios diferenciales. En el caso de los exportadores privados se observa sistemáticamente que el precio doméstico es mayor que el precio de exportación, mientras que en el caso de los exportadores públicos la situación es inversa. Las hipótesis de comportamiento señaladas deberán ser estudiadas para el COMPLEJO.

Un elemento esencial en la definición del patrón de especialización de un país --ejem. Venezuela-- en la economía mundial no es necesariamente a través del perfil exportador del mismo, sino que debe incorporar el punto de vista de las tendencias mundiales del comercio internacional.



DISCRIMINACION DE PRECIOS



- $DTOTAL = Ddom + Dexp$
- $Ddom =$ Demanda en el mercado interno
- $Dexp =$ Demanda de exportaciones
- $Pexp =$ PFOB + Incentivos (o aranceles)
- $Pdom_1 =$ Precio máximo en el m. doméstico
- $PFOB = Tc \cdot P^S$
- $Q_0 =$ Producción total
- $Q_1 =$ Cantidad consumida en el mercado interno al precio $Pdom_1$
- $(Q_0 - Q_1) =$ Cantidad exportada al precio $Pexp$
- $Pdom_1 > Pexp$



De acuerdo a los argumentos anteriores se deben definir y, posteriormente, cotejar los perfiles de exportaciones del país e importaciones del RDM en términos de volúmenes y tasas de crecimiento con el fin de identificar posibles "nichos" a ser explotados por un rubro en particular. Asimismo, para definir estrategias específicas se requiere identificar claramente no solamente el rubro, sino también el país destino. Para ello se requiere elaborar cuadros como los siguientes donde se identifican los destinos --y volúmenes-- de las exportaciones y, en base a cifras de varios años, los mercados más atractivos en base a su tamaño y tasas de crecimiento.

Al mismo tiempo que Venezuela propicia su articulación dinámica a la economía mundial, se deberán adoptar decisiones de política. En ese sentido, la presente sección del estudio propuesto suministraría antecedentes cuantitativos a nivel de rubros que faciliten la definición de estrategias de negociación comercial en los diferentes foros y, al mismo tiempo, poner a la disposición de los organismos de promoción --públicos, privados e internacionales-- información relativa al país y al resto del mundo en materia de comercio exterior.

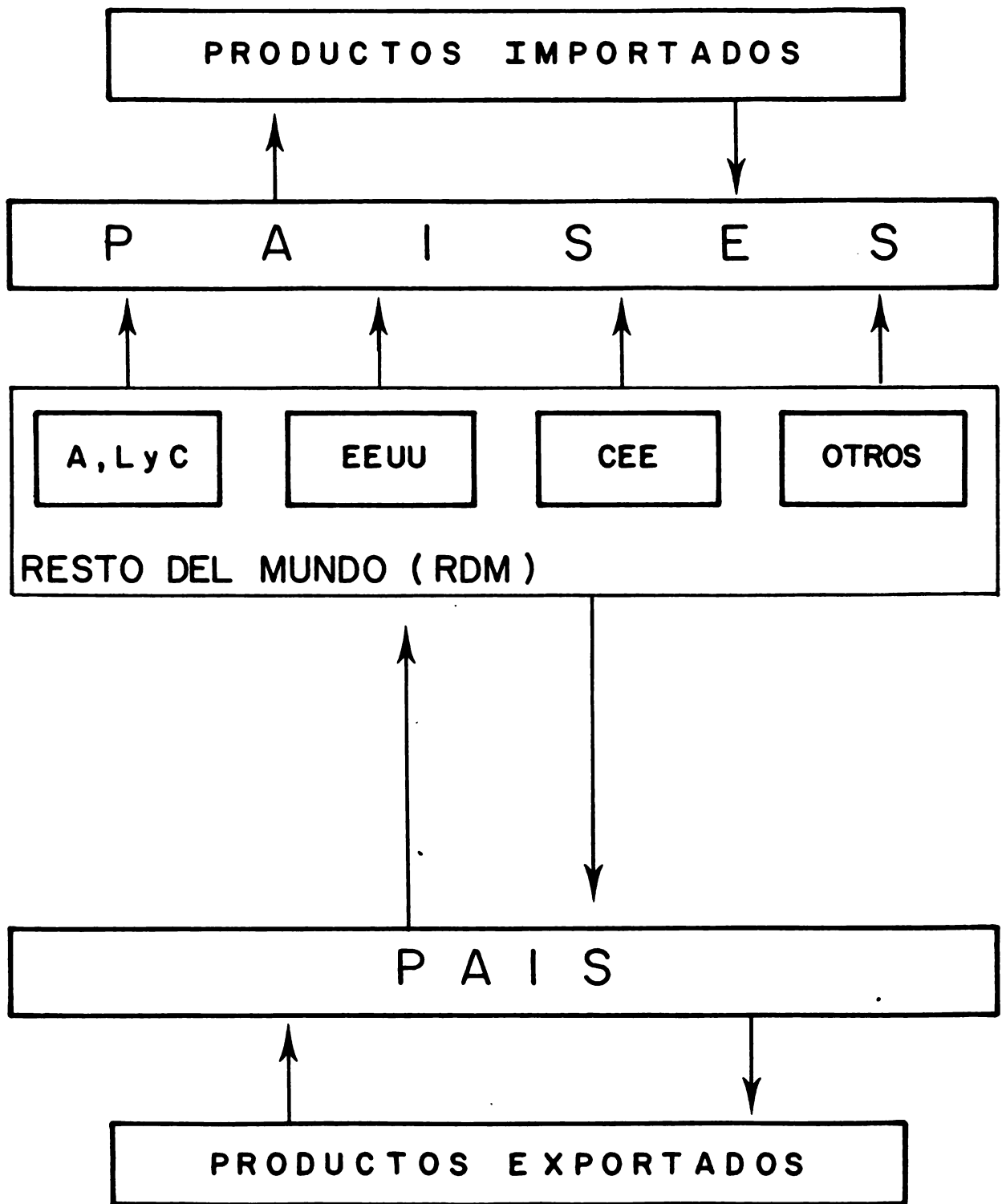
Debe tenerse en cuenta que el nuevo orden institucional que se ha venido gestando sobre la base de la "globalización" del comercio y la internacionalización de las empresas, tiende a configurarse en torno a **bloques regionales** cuyo fin último no pareciera ser el incremento del proteccionismo en las regiones que lo conforman, sino que en primer lugar buscan optimizar las relaciones económicas, aprovechando fortalezas y reduciendo debilidades nacionales. Por otra parte, el nuevo perfil tecnológico y de consumo exige espacios económicos ampliados que permitan aprovechar las economías de escala.

En este sentido, la integración económica parece ser una respuesta defensiva ante la crisis institucional del sistema de comercio multilateral, es decir, un esfuerzo por tener normas de juego transparentes, predecibles y mutuamente convenidas para el desarrollo de los intercambios. Los "hombres de negocios" ven en la integración una respuesta al cierre de los mercados; por lo tanto, formar parte de un mercado que podría cerrarse es la mejor manera de minimizar la incertidumbre a futuro.

En ambos casos, a nivel país y empresa, se trataría de escoger mercados y/o socios estratégicamente de acuerdo a las perspectivas de desarrollo futuro.

Con la excepción de la Comunidad Económica Europea --CEE-- que tiene como meta la formación de una unión económica, la tendencia a nivel mundial es hacia la formación de espacios económicos ampliados, mediante arreglos de libre comercio entre dos o más socios comerciales. Este es el caso del acuerdo Canadá-Estados Unidos-México, Japón y los países de la Cuenca del Pacífico, Australia y Nueva Zelandia; y, Caricom-Mercosur-Pacto Andino.



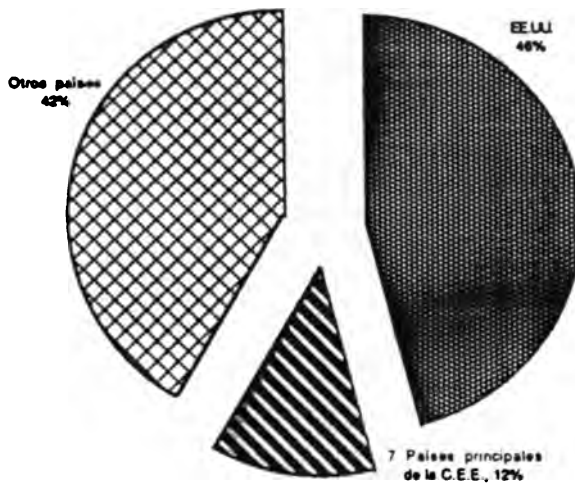


PERFIL DE IMPORTACIONES DEL RDM
PERFIL DE EXPORTACIONES DEL PAIS

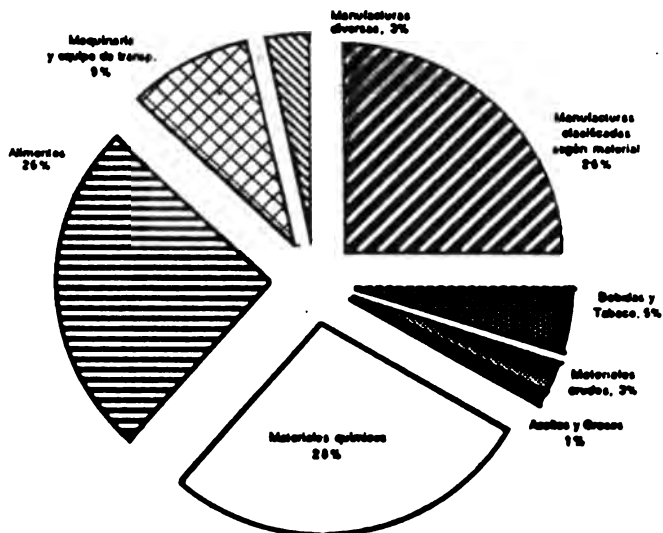


CARTEJA DE PRODUCTOS DE EXPORTACION DE VENEZUELA
Excluyendo Petróleo, Aluminio, Hierro, Acero y Oro no monetario
Ventas con Valor Igual o Mayor a US \$ 100,000 en 1987

Destino de exportaciones privadas



Rubros exportados por el sector privado





PRINCIPALES RUBROS IMPORTADOS POR EE.UU.

Participación de Mercado de Venezuela. Excluyendo Petróleo, Gas, Hierro y Acero.
US\$ millones. 1987 y 1988

RUBROS:	Ventas venezolanas mayores a \$100,000:			
	1987	1988	1987	1988
1) 84 Ropa	21,869	22,877	4.5	6.5
2) 89 Manufacturas misceláneas NSPF	20,970	n.d.	4.3	3.8
3) 66 Mtrs. de minerales no metal. NSPF	9,246	n.d.	22.6	23.8
4) 69 Manufacturas de metal NSPF	8,423	9,532	7.0	6.5
5) 85 Calzado	7,642	8,435	0.3	0.3
6) 64 Papel y manufacturas de papel	7,612	8,656	14.8	11.6
7) 85 Hilados y tejidos	6,871	6,748	1.4	0.6
8) 03 Pescados y preparaciones	5,866	n.d.	14.9	6.9
9) 51 Químicos orgánicos	5,645	7,281	11.2	*21.9
10) 07 Café, cocoa, té y especias	4,954	2,991	26.3	5.3
11) 82 Muebles	4,945	n.d.	0.0	0.0
12) 05 Vegetales y frutas	4,944	5,238	5.7	2.5
13) 11 Bebidas	3,579	3,686	1.1	1.1
14) 24 Madera y corcho	3,557	3,279	0.0	0.0
15) 52 Químicos inorgánicos	3,192	3,962	0.3	0.3
16) 01 Carne y preparados	3,025	3,001	0.0	0.0
17) 63 Mtrs. de madera y corcho	2,313	1,194	0.0	0.0
18) 68 Metales no ferrosos	2,201	10,458	0.0	0.0
19) 25 Pulpa y desperdicio de papel	2,129	2,696	0.0	0.0
20) 58 Resinas sintéticas	2,093	n.d.	0.2	0.0
21) 83 Artículos de viaje	2,005	n.d.	0.0	0.0
22) 59 Materiales y productos químicos	1,428	n.d.	0.4	0.9
23) 23 Hule crudo y sintético	1,220	1,404	0.0	0.0
24) 29 Materias anim. y veg. crudas NSPF	1,180	n.d.	0.3	0.2
25) 53 Pinturas y barnices	1,090	n.d.	0.1	0.2
26) 61 Pieles y manufacturas de piel	1,076	787	0.1	0.1
27) 55 Esencias y perfumes	951	n.d.	2.4	0.5
28) 56 Fertilizantes manufacturados	868	1,109	0.0	0.0
29) 81 Arts. de alumbrado y plomería	847	n.d.	0.0	0.0
30) 06 Azúcares, melazas y preparados	833	482	0.5	0.9
TOTALES:	142,574	105,890	121.4	**93.9

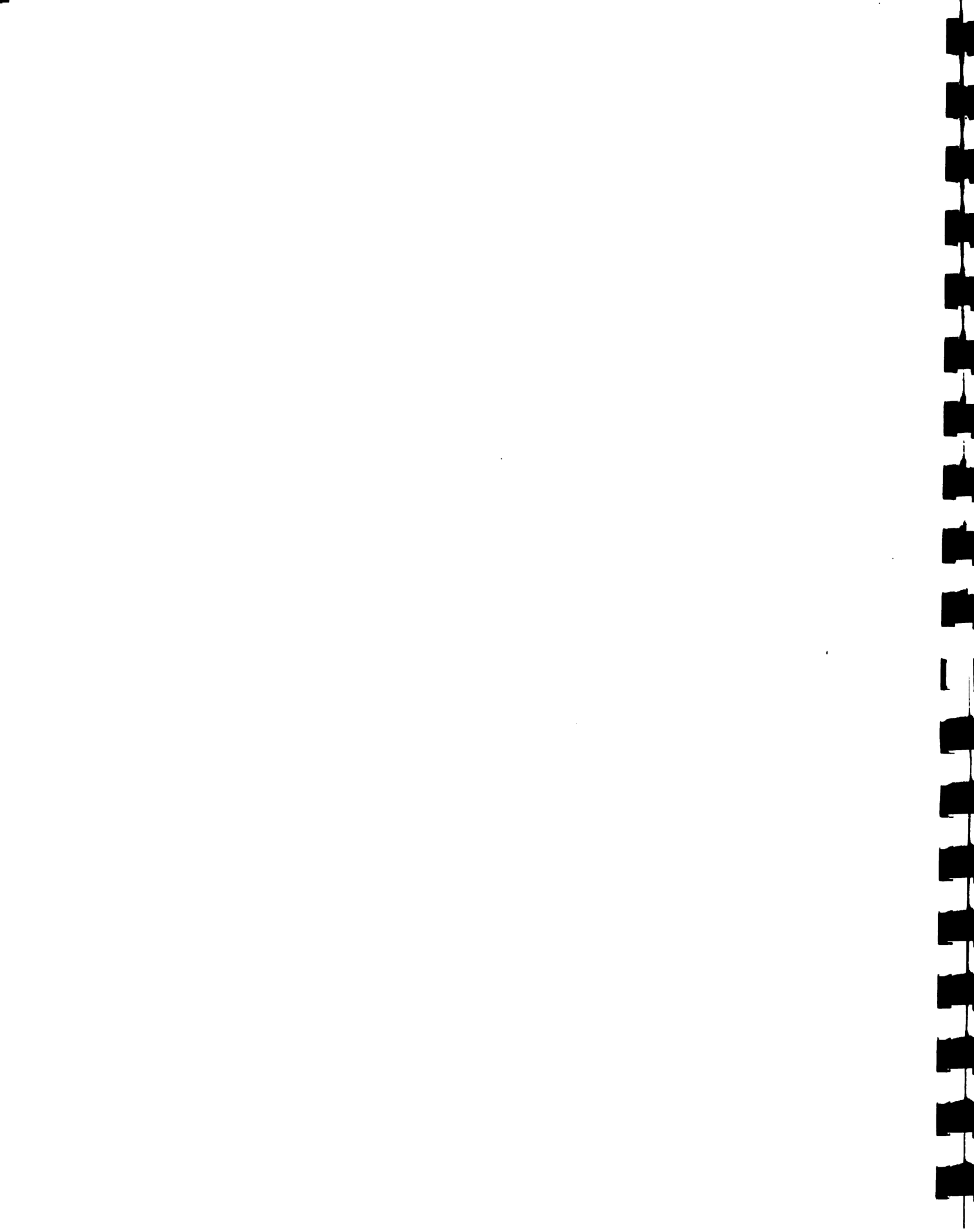
Se excluyen petróleo, gas, hierro, acero, aluminio, bauxita, alúmina, oro no monetario y productos de alta tecnología. El promedio de participación de mercado de Venezuela es de 0.087%.

* Incluye exportaciones de Pequivén. ** Excluye a Pequivén.



CARTERA DE PRODUCTOS DE EXPORTACION DE VENEZUELA, 1988
Excluyendo Petróleo, Aluminio, Hierro, Acero, Oro y productos de Pequivén
Ventas por País con Valor Igual o Mayor a US\$ 100,000. Miles

Rubros, 1988		Estados Unidos	7 principales países de la C.E.E.	Otros	Total
80	01	---	---	137	137
Alimentos	03	6,941	4,564	1,503	13,008
y animales	04	403	92	268	763
vivos	05	2,538	2,688	3,028	8,254
	06	931	1,662	1,360	3,953
	07	5,038	23,816	9,577	38,231
10					
Bebidas y	11	1,062	623	381	2,066
Tabaco	12	---	---	12,816	12,816
20					
Materiales	27	182	---	176	358
crudos	28	24,689	---	10,790	35,479
	29	225	295	1,806	2,326
40 Aceites y					
grasas anim.	42	501	---	---	501
o vegetales	51	569	97	44,491	45,157
	52	254	---	7,056	7,310
50	53	172	256	1,647	2,075
Materiales	54	15	---	598	613
químicos	55	531	---	3,012	3,543
	57	---	---	102	102
	58	---	1,544	13,644	15,188
	59	850	509	5,292	6,349
60					
Manufacturas	61	1,103	2,446	366	3,914
clasificadas	64	11,551	4,575	11,998	28,134
principalmente	65	604	1,050	4,423	6,077
por el material	66	23,818	105	19,431	43,354
	68	---	---	111	111
	69	6,464	331	16,066	22,861
70					
Maquinaria	72	364	1,138	1,814	3,316
y equipo de	73	138	---	132	270
transporte	74	---	---	761	761
	76	1,222	---	---	1,222
	77	5,494	8	6,730	12,232
	78	24,811	438	32,320	57,569
80					
Mtrs. diversas	82	---	---	1,257	1,257
	84	6,459	---	184	6,643
	85	265	858	1,221	2,344
	87	---	---	1,224	1,224
	88	---	---	493	493
	89	3,819	84	1,866	4,969
TOTAL		131,060	46,706	217,546	395,312



PRINCIPALES RUBROS IMPORTADOS POR PAISES CLAVE DE LA C.E.E.
 (Extra C.E.E.) Participación de Mercado de Venezuela. Excluyendo Petróleo, Gas,
 Hierro y Acero. US\$ millones. 1987 y 1988

Ventas
 venezolanas
 mayores
 a \$100,000:

RUBROS:	País	1987	1988	1987	1988
1) 80 Manufacturas diversas	R. F. de Alemania	18,264	20,691	0.0	0.1
2) 60 Mfns. clasif. según material	R. F. de Alemania	16,727	19,575	1.4	0.7
3) 80 Manufacturas diversas	Reino Unido	11,193	13,964	0.0	0.0
4) 60 Mfns. clasif. según material	Reino Unido	10,121	13,872	2.9	4.7
5) 20 Materiales crudos	R. F. de Alemania	8,440	9,966	0.0	0.0
6) 00 Alimentos y animales vivos	R. F. de Alemania	7,724	8,073	0.6	10.9
7) 60 Mfns. clasif. según material	Italia	7,433	9,122	1.3	1.7
8) 80 Manufacturas diversas	Francia	7,326	8,493	0.0	0.0
9) 20 Materiales crudos	Italia	6,512	7,725	0.8	0.0
10) 60 Mfns. clasif. según material	Francia	6,451	7,820	0.0	0.9
11) 50 Productos químicos	R. F. de Alemania	6,233	7,046	0.0	0.0
12) 00 Alimentos y animales vivos	Reino Unido	6,033	6,498	2.0	2.7
13) 20 Materiales crudos	Reino Unido	5,876	6,920	0.2	0.1
14) 60 Mfns. clasif. según material	Benelux	5,683	8,086	0.2	0.0
15) 00 Alimentos y animales vivos	Francia	5,571	5,901	2.6	4.8
16) 50 Productos químicos	Francia	4,494	5,137	1.7	0.1
17) 00 Alimentos y animales vivos	Italia	4,447	4,718	3.3	0.8
18) 00 Alimentos y animales vivos	Países Bajos	4,322	4,676	3.1	6.9
19) 20 Materiales crudos	Francia	4,305	5,013	0.8	0.2
20) 80 Manufacturas diversas	Italia	4,142	5,043	0.2	0.0
21) 60 Mfns. clasif. según material	Países Bajos	3,836	4,771	4.0	0.4
22) 80 Manufacturas diversas	Países Bajos	3,691	4,180	0.5	0.8
23) 50 Productos químicos	Italia	3,560	4,218	0.8	0.1
24) 20 Materiales crudos	Países Bajos	3,191	3,928	0.0	0.0
25) 50 Productos químicos	Reino Unido	3,011	3,840	0.0	0.1
26) 20 Materiales crudos	España	2,779	3,100	0.0	0.0
27) 50 Productos químicos	Países Bajos	2,749	3,083	0.0	0.1
28) 20 Materiales crudos	Benelux	2,637	3,113	0.0	0.0
29) 60 Mfns. clasif. según material	Dinamarca	2,391	2,450	0.0	0.0
30) 00 Alimentos y animales vivos	España	2,175	3,066	1.2	3.0
TOTALES:		181,319	214,536	27.4	39.1

Se excluyen las siguientes categorías de productos: Combustibles, Bebidas y Tabaco, Aceites y Mantecas y Maquinaria y Material de Transporte. La participación de Venezuela es de 0.015 y 0.018%, aproximadamente.



En este contexto el estudio evaluaría los perfiles de exportaciones venezolanas hacia e importaciones desde la CEE, el Pacto Andino --detallado por países y productos--, el grupo de los Tres, Chile y Centro América y el Caribe.

Finalmente, en lo relativo a alternativas de integración factibles para Venezuela se evaluará la Iniciativa de Empresa para las Americas, propuesta planteada por el Presidente George Bush ,en Junio de 1990, la cual define algo más que un simple acuerdo comercial haciendo planteamientos en el área de comercio, inversión y deuda. Aquí se estudiaría el comercio con EEUU.

5. ASPECTOS MULTISECTORIALES.

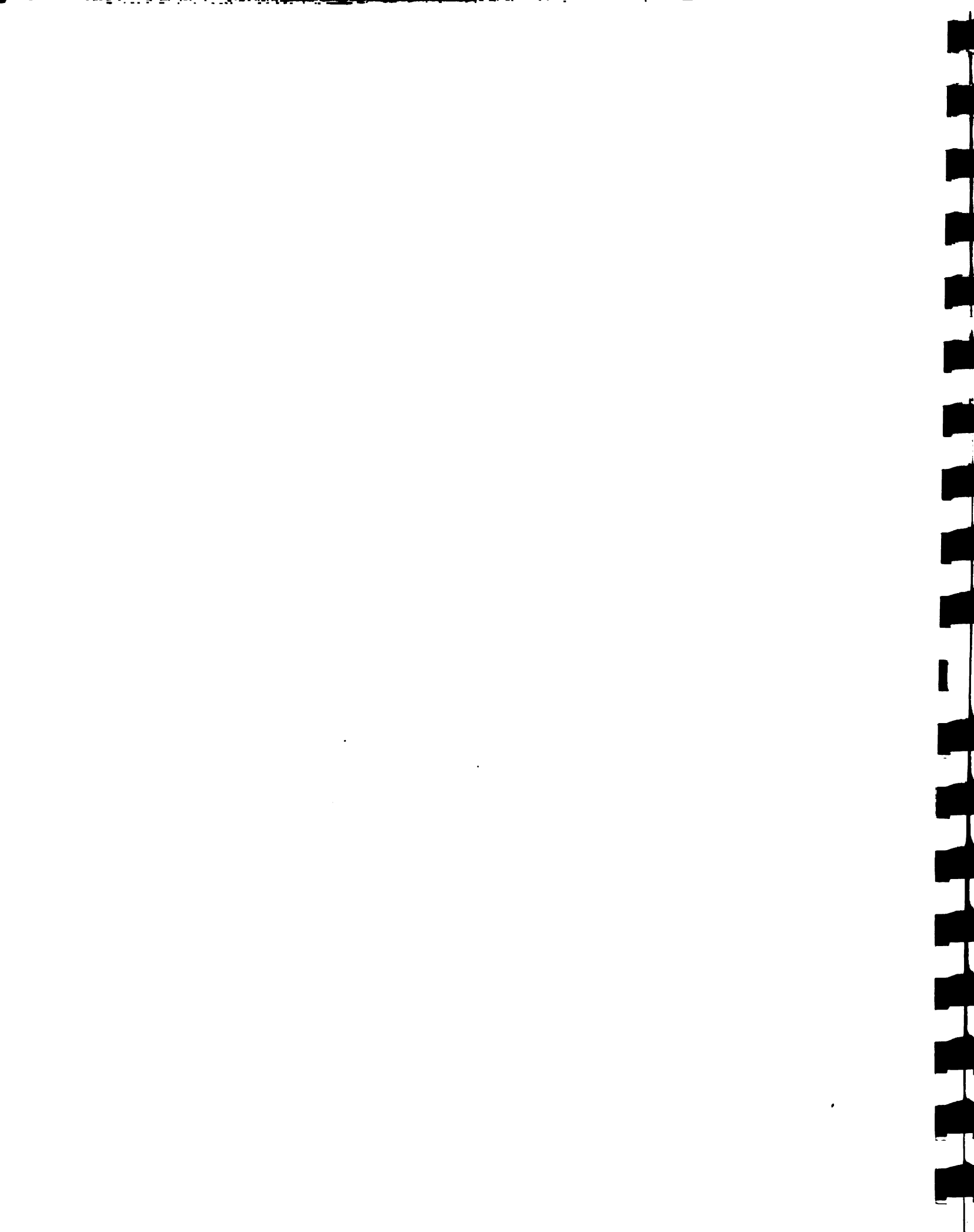
En esta sección se realizarán dos tipos de análisis multisectoriales teniendo como referencias los siguientes insumos: primero, los instrumentos cuantitativos definidos en el punto tres (3) ,ellos son: la MIP, la MSIP y la MCS; y, segundo, las Encuestas Industriales --a nivel de empresas-- de ser posible para el período 1975-1990.

Las matrices como instrumento de análisis multisectorial.

Teniendo como base las diferentes matrices para 1989 y ,eventualmente, actualizadas a 1990 --en caso de disponerse de la información mínima necesaria-- sería posible obtener los diferentes modelos implícitos en cada una de ellas. Debe tenerse presente que en todo momento se realizarían análisis relativos al COMPLEJO AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL versus el resto de la economía.

Por ejemplo, la disponibilidad de una matriz de insumo - producto (MIP) permitiría: primero, disponer de modelos de producción y de precios los cuales hacen posible evaluar a nivel multisectorial el impacto a nivel de la economía como conjunto de variaciones en el nivel de consumo y planes de inversiones sectoriales, así como también, el nivel de inflación multisectorial ante variaciones exógenas de precios de insumos y sectores; segundo, realizar análisis de "encadenamientos sectoriales" de manera rigurosa y desagregada a nivel multisectorial; tercero, realizar análisis de "composición factorial" --directa e indirecta-- de las actividades productivas --o del COMPLEJO-- incluidas en la matriz respectiva; cuarto, determinar las tasas de protección efectiva y el costo doméstico de la divisa; y quinto, servir de base para la elaboración de MATRICES DE CONTABILIDAD SOCIAL (MCS).

Debe tenerse presente que al disponer de la MCS es factible realizar diferentes tipos de análisis, tales como: evaluaciones de la distribución del ingreso a nivel factorial e institucional; análisis de multiplicadores --o articulación intersectorial-- complementarios y adicionales a los elaborados con la MIP; modelos de equilibrio general los cuales permiten evaluar a



niveles múltiples "paquetes de política" destacándose los aspectos macroeconómicos, sectoriales, microeconómicos e institucionales para los diversos agentes económicos considerados --consumidores, productores, gobierno y resto del mundo-- de manera simultánea. Ver Cohen (1987), Pyatt & Round (1985) y otros.

Las metodologías empleadas para la elaboración de los modelos vinculados a la MIP se encuentran definidas en FCA - IICA (1990), específicamente en los anexos técnicos respectivos. Con relación a la determinación de las RPC y la composición factorial de las exportaciones en base a la MSIP se utilizará el procedimiento general descrito en Power (1981) y adaptado para el caso venezolano en Parot (1989).

Con la finalidad de ampliar el esfuerzo metodológico realizado en FCA-IICA (1990), en materia de definición de índices de competitividad internacional, se espera ampliar el cálculo del costo doméstico de la divisa (CDD) al emplear la metodología descrita en Nishimizu & Page (1986), donde se desagrega el CDD en tres elementos: cambio en los precios relativos, cambios en el uso de factores y cambio en la productividad total de los factores --PTF--. De esta manera es posible examinar no solamente el nivel, sino también la tasa de variación del CDD y, en definitiva, entender más claramente las razones que producen los cambios en el indicador. Por intermedio de este mecanismo es posible integrar dos técnicas tradicionales de evaluación de desempeño económico, es decir, el CDD y la PTF.

Por su parte, los análisis de multiplicadores --o encadenamientos-- utilizando la MCS se realizarán en base a las metodologías propuestas en Pyatt & Round (1985) y Stone (1985) respectivamente. Asimismo, para integrar este tipo de análisis con el desempeño del COMPLEJO se espera evaluar, para el caso de Venezuela, la propuesta de Adelman (1984) y otros autores donde se evalúa la posibilidad de una estrategia de industrialización en base a los sectores agrícolas y agroindustriales. En base a estos resultados se definirán los aportes que los diferentes subsectores del COMPLEJO están en capacidad de ofrecer en el proceso de desarrollo.

La Encuesta Industrial como instrumento de análisis multisectorial.

La base de datos fundamental en esta etapa será la Encuesta Industrial --a nivel de empresas-- en base a ella se realizará una desagregación de los establecimientos industriales, en general, y de las ramas asociadas al COMPLEJO -- en base a la CIIU se incluyen de la 311 a la 342-- en particular.

Los criterios utilizados en la desagregación anual de los establecimientos serán: por número, por tamaño --en base al número de empleados--, por tiempo de instalación, por ubicación geográfica y por clasificación CIIU.



En la medida que los antecedentes anteriores se encuentren disponibles será posible evaluar el desempeño del sector manufacturero ,en general, y del COMPLEJO, en particular, durante el periodo 1975-1991. Por lo tanto, podrian corroborarse empiricamente resultados esperados como consecuencia de las reformas estructurales iniciadas en 1989. Asi como también, coleccionar desempeños en la situación "antes" versus la situación "después" de las reformas.

El tamaño de las empresas por rama de actividad económica --y dentro de una misma rama-- podrian reflejar la diversidad de tecnologías existentes en el sector y el COMPLEJO respectivamente. Se espera encontrar un pequeño grupo de grandes empresas y un numeroso grupo de pequeñas empresas. Esta situación puede traducirse en niveles de concentración diferenciales por sub-ramas.

Al desagregar los establecimientos por tiempo de instalación sería posible inferir acerca de su madurez tecnológica y de las eventuales diferencias en eficiencias a través de los diferentes tamaños de planta. Asimismo, sería factible esperar que los productores más eficientes tengan permanencias mayores en la actividad vis a vis los menos eficientes. En este sentido, estudios empíricos recientes en EEUU revelan que la variable tamaño de planta y tiempo de instalación son importantes en la determinación de las tasas de crecimiento y de supervivencia a nivel empresarial. Ver Evans (1987) y Dunne, Roberts & Samuelson (1989).

Segun análisis preliminares del caso venezolano ,durante el periodo 1975-1988, se observa que el número de establecimientos con menos de dos años de instalación ha venido en descenso --en términos porcentuales--, mientras que aquellos establecimientos con más de diez años de instalados. Esto podría indicar dos posibilidades: primero, que el número de establecimientos con menos de dos años al inicio del periodo era un número grande comparado con el total de establecimientos existentes a nivel nacional; y, el flujo de nuevas empresas desde entonces fue menor relativo al "stock" de establecimientos inicial; segundo, que existe una tasa de mortalidad de establecimientos en el periodo la cual se ha concentrado sensiblemente en las empresas nuevas y, adicionalmente, el flujo de nuevas empresas ha sido pequeño pero, constante.

La concentración geográfica de los establecimientos puede ser una elemento importante para definir estrategias de promoción regional. Estos resultados a nivel del COMPLEJO permitirían evaluar la cadena completa del proceso ,es decir, la ubicación de las actividades agropecuarias --segun FCA-IlCA (1990)--, el procesamiento agroindustrial y ,finalmente, la ubicación de los grandes centros de consumo masivo. Con esta información será posible estudiar las estrategias de comercialización e integración vértical seguidas en el COMPLEJO a través del tiempo.



Finalmente, los cambios en la distribución sectorial de los establecimientos a nivel del sector y del COMPLEJO podrian reflejar cambios en las condiciones de demanda como consecuencia de los cambios estructurales que se llevan a cabo --ejem. liberalización comercial--.

En síntesis, la radiografía del sector manufacturero ,en general, y del COMPLEJO ,en particular, en base a los indicadores señalados deberán recoger características estructurales , tales como: una alta concentración geográfica de ciertas actividades económicas; varianzas significativas en materia de tamaños de planta, tiempo de instalación y otras variables a nivel de ramas y sub-ramas lo cual sugiere que debe tenerse presente la heterogeneidad de los establecimientos al examinar los desempeños manufactureros. Particularmente, los cambios que la nueva política comercial puede implicar para los diversos productores a nivel global y del COMPLEJO respectivamente a través del cambio en la mezcla. Esta situación implica que es necesario estar en condiciones de seguir la evolución de los establecimientos industriales a través del tiempo con el fin de evaluar los efectos de la nueva política comercial.

En virtud de lo anterior se requiere de una metodología que permita seguir el desempeño de los establecimientos desde que entran a una determinada actividad económica, su crecimiento y, eventualmente, su salida de la misma. Teniendo esto como referencia será posible identificar patrones de entrada, crecimiento y salida.

Roberts (1989) ha diseñado dicha metodología la cual será utilizada para el caso venezolano ,en general, y del COMPLEJO ,en particular. Esta técnica de análisis define las tasas de entrada y salida en base al número de establecimientos --y al valor bruto de la producción (VBP) de los establecimientos--; así como también, el tamaño promedio de las empresas que entran en relación a los establecimientos existentes; y, el tamaño promedio de las empresas que salen en relación a los establecimientos que no salen. En las figuras anexas se presentan ilustraciones gráficas de las tasas a nivel de establecimientos (N) y aportes al VBP (Q).

Otro elemento esencial a evaluar ,en este análisis múltiple del COMPLEJO, es la relación existente entre la apertura comercial, la estructura del mercado --a nivel de ramas-- y el desempeño a nivel empresarial. Aquí se requiere de antecedentes desagregados debido a que los niveles de apertura no necesariamente afectan de manera similar a todos los sectores productivos --o miembros del COMPLEJO--. Particular atención será prestada ,en esta parte del estudio, a la relación existente entre las medidas de desempeño industrial y la penetración de las importaciones como consecuencia de la apertura comercial.



PATRONES DE ENTRADA , CRECIMIENTO y SALIDA DEL SECTOR (y/o SUB-SECTOR)

- INDICADORES DE ENTRADA Y SALIDA (No. de empresas)

NT (t) = Número de empresas existentes en el período t.

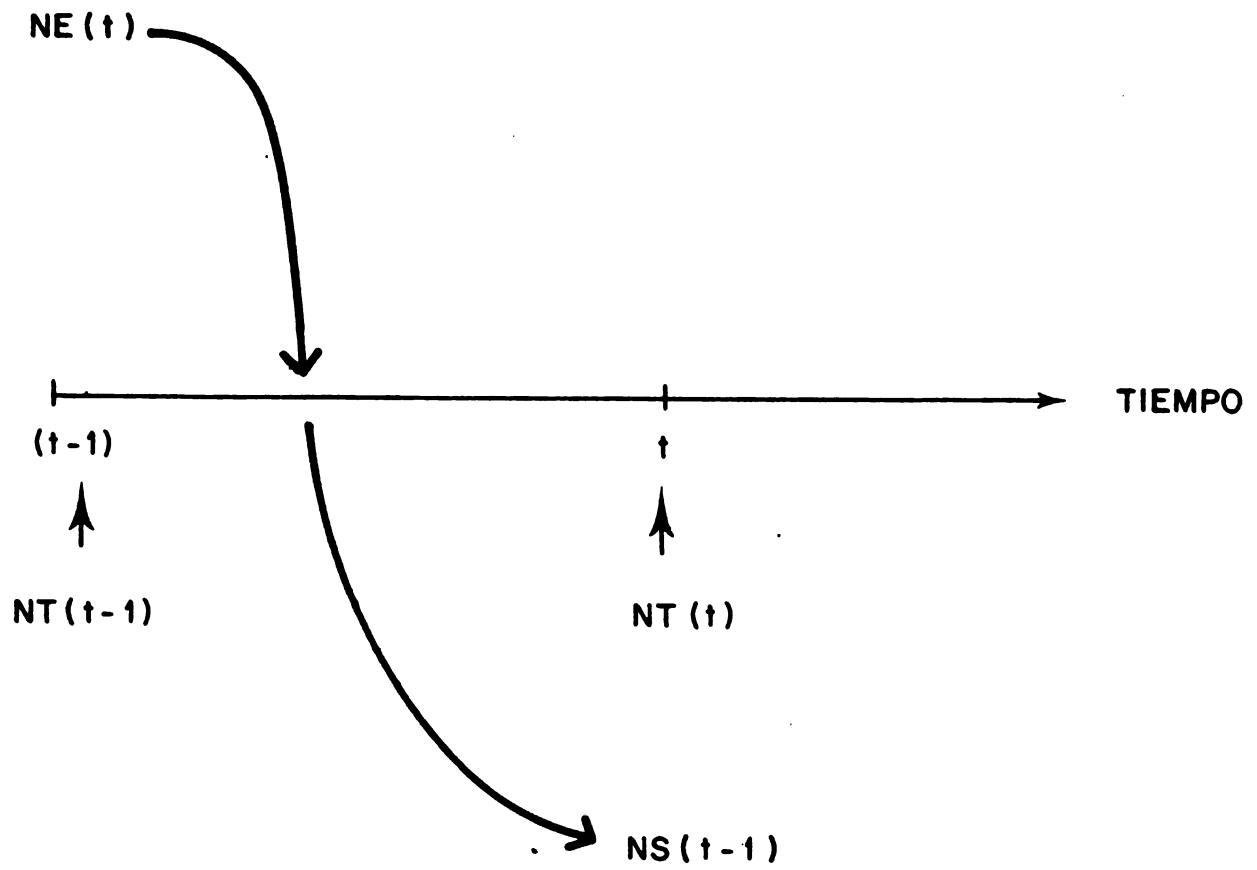
**NE (t) = Numero de empresas que entran al sector (y/o sub-sector)
entre el período t-1 y t .**

**NS (t-1) = Número de empresas que salen del sector (y/o sub-sector)
entre el periodo t-1 y t.**

**TE(t) = Proporción de las empresas que entran al sector (y/o sub-sector)
en el período t .**

TS(t) = Proporción de las empresas que salen del sector (y/o sub-sector)





$$NT(t-1) + NE(t) - NS(t-1) = NT(t)$$

$$TE(t) = \frac{NT(t)}{NT(t-1)}$$

$$TS(t-1) = \frac{NS(t-1)}{NT(t-1)}$$



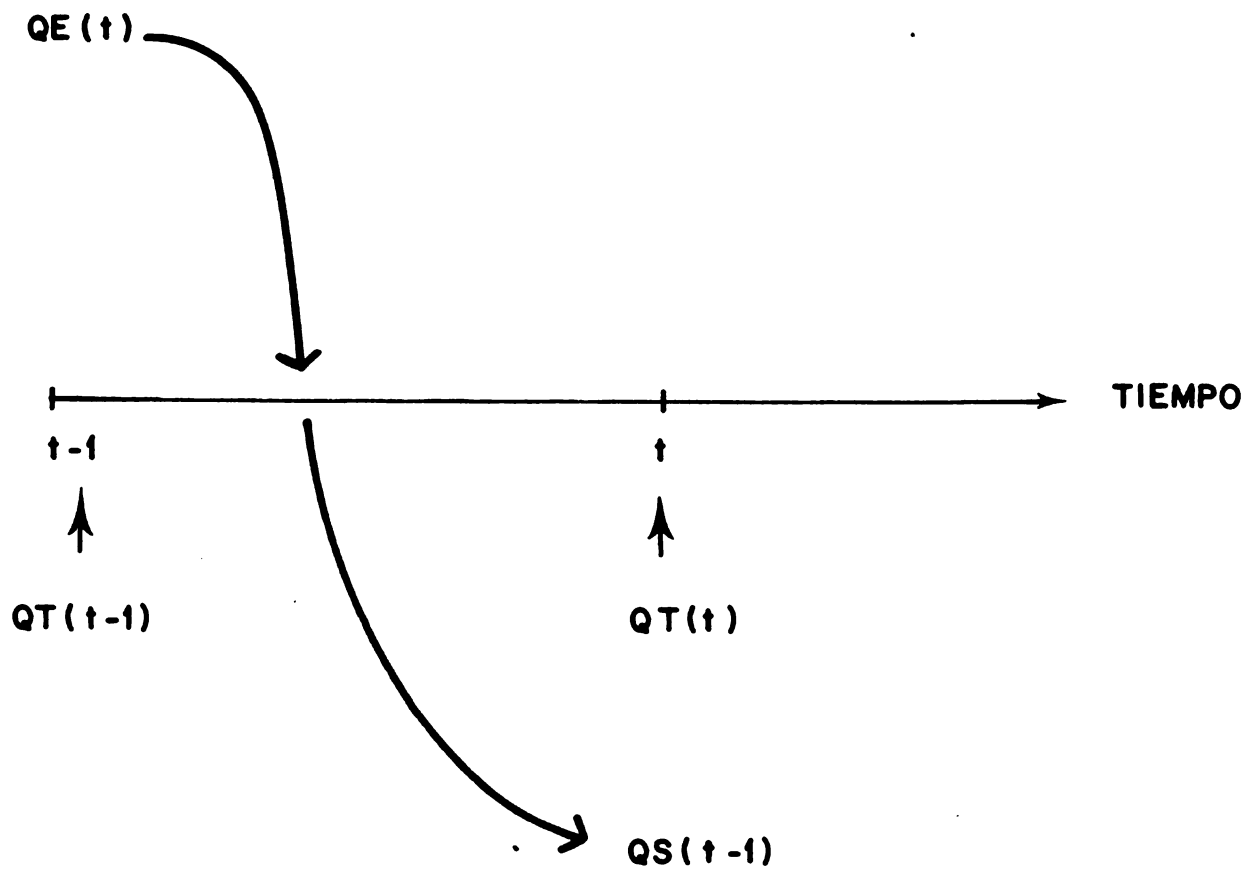
INDICADORES DE ENTRADA Y SALIDA (aporte al VBP)

QT (t) = Aporte al VBP sectorial (y/o sub-sectorial) de las empresas existentes en el período t .

QE (t) = Aporte al VBP sectorial (y/o sub-sectorial) de las empresas que entran entre el período t-1 y t .

QS (t) = Aporte al VBP sectorial (y/o sub-sectorial) de las empresas que salen entre el período t-1 y t .





$$QT(t-1) + QE(t) - QS(t-1) = QT(t)$$

$$QEV(t) = \frac{QE(t)}{QT(t)}$$

$$TSV(t-1) = \frac{QS(t-1)}{QT(t-1)}$$



Inicialmente se evaluará los márgenes precio -costo (MPC) como medidas indirectas de rentabilidad y, posteriormente, esta medida será complementada con otros indicadores que permitan definir la estructura industrial y comercial del sector y/o de los miembros del COMPLEJO, tales como: los índices de concentración relativa a nivel de las cuatro empresas mayores de la rama --o sub-rama-- (CR4), el índice de Herfindahl (IH) que permite medir la dispersión de los tamaños de planta en una rama y los coeficientes de exportaciones e importaciones como indicadores de vinculación con el resto del mundo. En Tyrole (1988), Waterson (1984) y otros textos de organización industrial se definen ampliamente los indicadores de concentración señalados.

Por ejemplo, en base a los resultados obtenidos en el MPC será posible analizar en que medida su comportamiento en el tiempo depende de: las condiciones de demanda, las eficiencias a nivel de establecimiento, las condiciones de competencia del mercado y los niveles de capacidad utilizada. Asimismo, será posible determinar en que medida existe correlación empírica entre los niveles de rentabilidad --expresados por intermedio de los MPC-- con los niveles de concentración --expresados por CR4 y/o IH-- y los niveles de vinculación con el resto del mundo --en base a los niveles de exportaciones e importaciones--.

Un elemento central del estudio es poder determinar el efecto que la apertura comercial --tipificada en un incremento de las importaciones-- tiene sobre los sectores y el COMPLEJO. En principio, se espera que el efecto del incremento de las importaciones sea diferencial dependiendo de las características de los establecimientos industriales reflejados en los indicadores de rentabilidad y concentración definidos previamente.

Un indicador adicional de desempeño industrial que será calculado será la Productividad Total de los Factores --PTF--. Este índice mide la eficiencia económica y técnica con la cual los recursos son convertidos en productos. Así el crecimiento de una economía, un sector o una empresa está determinada por la tasa de expansión de sus recursos productivos y de la PTF. Por lo tanto, la tasa de crecimiento diferencial sectorial de la PTF es un factor determinante de la ventaja comparativa entre sectores productivos.

La PTF se mide como la tasa de crecimiento del VBP sectorial menos la tasa de crecimiento ponderado de los insumos intermedios de producción. Es decir, la PTF puede interpretarse como la tasa de crecimiento en el costo medio de producción menos la tasa de crecimiento ponderada de los precios de los insumos.

La metodología de cálculo de la PTF a ser empleada es la señalada en Nishimizu & Robinson (1984). En principio la PTF sería afectada positivamente en los casos donde exista cambio técnico favorable, economías de escala combinadas con crecimiento



del producto o incrementos en la capacidad utilizada que ocasionen reducciones en el costo medio de producción y ,por lo tanto, tasas de crecimiento positivas en la productividad.

Los incrementos en las participaciones de las importaciones competitivas en la estructura de costos podría tener un impacto positivo en los niveles de productividad ocasionando un incremento en la PTF. Eventualmente los niveles de concentración también tendrían influencia en el comportamiento de la PTF. Estos y otros argumentos serían evaluados empíricamente.

6. ASPECTOS MICROECONOMICOS: Estudios de Caso.

Teniendo presente las reformas estructurales han ocasionado cambios múltiples a nivel global y sectorial es importante identificar a nivel del COMPLEJO como han sido afectados los múltiples establecimientos que lo constituyen. Este orden de ideas conviene tener presente que producto de la restricción en el ingreso disponible se ha venido produciendo una disminución de la tasa de crecimiento de la demanda ,por los productos del COMPLEJO, en circunstancias que para diversos estratos de la población se gasta cada vez más una fracción mayor del ingreso en productos del COMPLEJO. Esta situación también implica que cada vez se gaste en productos menos elaborados y de mayor contenido proteico básico.

Por otra parte, la eliminación de los diversos tipos de subsidios --cambiarios y de otro orden-- han venido ocasionando un incremento en los precios relativos de los insumos.

Los efectos señalados previamente han ocasionado que los márgenes sectoriales a nivel global se reduzcan. Sin embargo, este planteamiento general no necesariamente debe ser válido para cada uno de los diversos sub-sectores de allí que sea importante conocer a mayor nivel de detalle el desempeño de ciertas sub-ramas.

Asimismo, se observa a nivel del sector agroindustrial ,como conjunto, dos fenómenos importantes. Primero, que las grandes empresas competidores en segmentos específicos han venido incrementando sistemáticamente su participación en las ventas totales y en los beneficios globales. Y ,segundo, que los grandes grupos empresariales nacionales exitosos en otras ramas de la actividad económica --ejem. comercio, metalmecánica, financieras y otras-- se encuentran realizando inversiones en el sector agroindustrial a través de fusiones y/o adquisiciones, "joint ventures" y otros mecanismos.

El efecto combinado de ambas tendencias es que en el sector deberíamos estar asistiendo a la conformación de un número pequeño de grandes conglomerados lo cual necesariamente debería implicar niveles de concentraciones mayores que los promedios



anteriores. Esta percepción a nivel global debería ser analizada en términos de la racionalidad existente en las actitudes gerenciales que motivan esta conducta. Otro aspecto importante a ser estudiado corresponde a los procesos de integración vertical "hacia atrás" de los grandes conglomerados agroindustriales, ya que éstos han pasado a representar --ante la comunidad financiera-- a grupos numerosos de pequeños y medianos productores de diferentes tipos de cultivos debido a la escasa capacidad financiera de éstos últimos.

El desempeño exportador del sector --o el COMPLEJO-- y el compromiso real del empresario con la actividad exportadora es un elemento fundamental a ser conocido a nivel microeconómico, ya que como fue señalado anteriormente a nivel global la estrategia de exportación en muchos sectores ha sido una de "excedentes". Sin embargo, en algunos rubros vinculados con el COMPLEJO se ha detectado un compromiso mayor en el sentido de que se invierte en activos fijos y otros activos para mejorar la capacidad de exportación a mediano plazo.

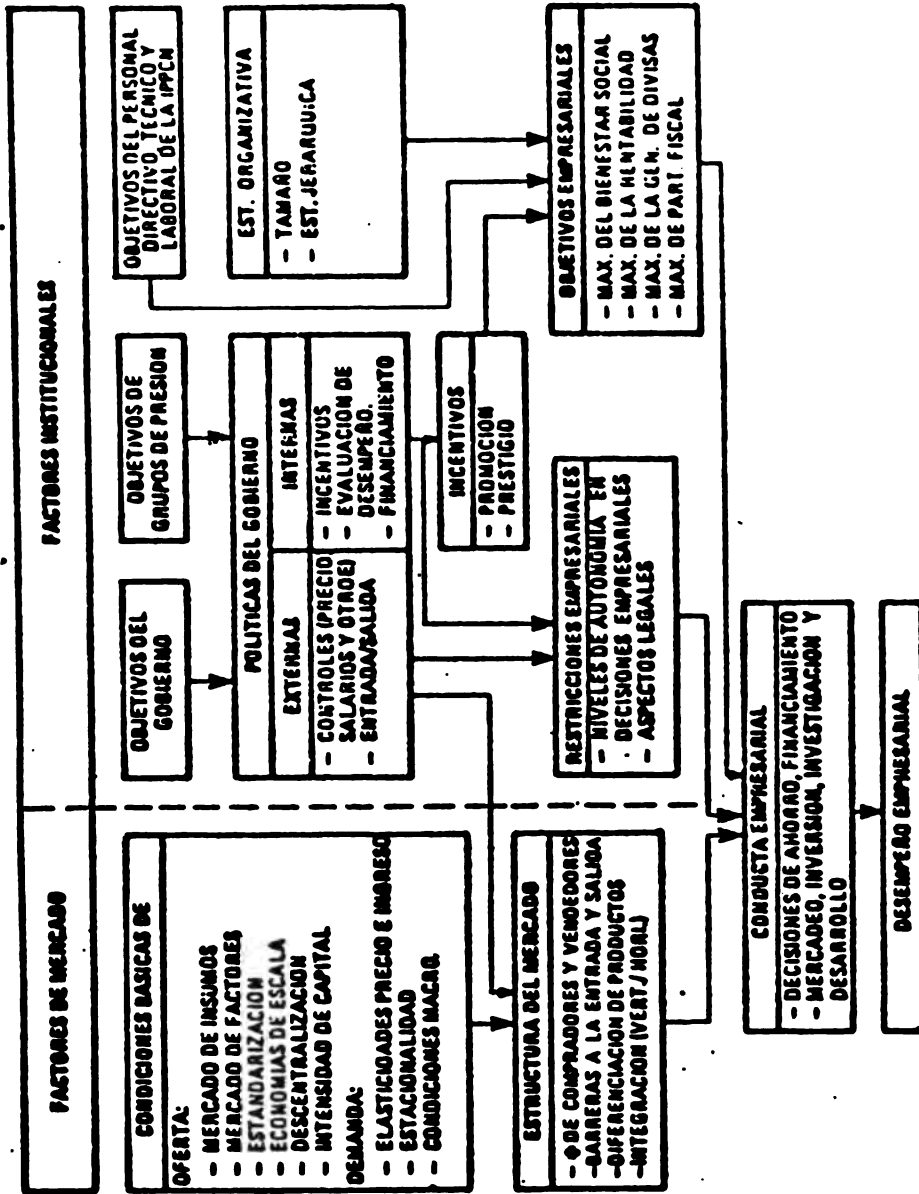
Los aspectos señalados y otros que a continuación se señalan serán abordados a través de la realización de estudios de casos para las cadenas más relevantes que permitan conocer, a nivel de los productos seleccionados, la estructura de la organización industrial, la adaptación de los grupos agroindustriales al proceso de apertura económica, los procesos de integración vertical a nivel doméstico y de "alianzas estratégicas" con socios extranjeros, análisis de rentabilidad global y por sector, análisis del tamaño y crecimiento de los "negocios o rubros" con el fin de identificar aquellos con mayor potencial a largo plazo, la estructura de oferta y la posición relativa de las principales empresas.

Como resultado de los estudios de casos se realizarán informes por ramas seleccionadas con la finalidad de conocer la estructura de costos y de demanda, la estructura competitiva de la industria, sus principales competidores y proveedores, la situación tecnológica y de I&D, la conducta empresarial, los niveles de concentración e integración --vertical y/o horizontal--, comportamiento de los márgenes a nivel de segmentos del mercado, políticas de precios por segmentos --discriminación entre el mercado doméstico y de exportación--, niveles de rentabilidad, tamaño y crecimiento de segmentos, y otros aspectos.

En definitiva, los informes por ramas --subsectores o rubros-- permitirán identificar los factores claves del éxito vinculados a la actividad de exportación los cuales, a su vez, tienen la peculiaridad que se encuentran bajo el control del empresario, por lo tanto depende de él dominar el factor o no. Esto obligará a cambios estructurales en la organización empresarial. Con este tipo de informes se espera conocer en mayor detalle la conducta



EL DESEMPEÑO EMPRESARIAL





del empresario de manera de estar en mejores condiciones de diseñar políticas coherentes y consistentes para el complejo y, al mismo tiempo, estar en condiciones de dialogar con cada uno de los diversos agentes económicos vinculados en las diferentes etapas del proceso.

La metodología básica para la elaboración de los estudios de casos descansa en el análisis industrial propuesto por Porter (1980). De manera que la estrategia competitiva de una empresa es el resultado de un entendimiento de la estructura de la industria donde esta se desempeña y de su evolución probable a futuro. Según Porter (1980) en cualquier industria es posible conocer la naturaleza de la competencia a través de la aplicación del modelo de las cinco fuerzas.

Además de responder y/o influenciar la estructura de la industria, las empresas deben seleccionar una posición al interior de ella con lo cual se precisa la manera como la empresa competirá. La definición del alcance competitivo es una variable clave a identificar en los estudios de casos debido a que las industria son segmentadas, es decir, hay distintas variedades de productos, múltiples canales de comercialización y diferentes tipos de consumidores. Esto es crucial en el caso del COMPLEJO, ya que al suministrarse productos se consumo final pueden existir diferentes niveles de requerimientos.

Otro aspecto metodológico que será incorporado en los estudios de casos es la denominada "Cadena del Valor", propuesta por Porter (1985), la cual permite desglosar a las empresas en sus actividades estratégicamente importantes con el fin de entender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales.

Con la finalidad de ilustrar el contenido de los estudios de casos se presenta un esquema en tres etapas que permite identificar las actividades básicas a ser realizadas. Estas deberán ser precisadas y adaptadas luego de definirse las sub-ramas que serán estudiadas.

ETAPA 1: Diagnostico Inicial por sector/empresa.

- Análisis de la evolución / crecimiento del sector/empresa.
- Análisis de rentabilidad global y por sector/empresa.
- Identificar los retos, fortalezas y debilidades globales y por sector/empresa.
- Definición de criterios de evaluación financiera y de competitividad a utilizarse en etapas posteriores.



ETAPA 2: Evaluación Competitiva por sector/mercado.

- Evaluación de la situación competitiva de los principales mercados servidos por sector/empresa.
- Análisis del valor del sector/empresa bajo la realidad competitiva existente.
- Cuantificación del impacto de mejoras bajo escenarios realistas por sector/negocio.

ETAPA 3: Evaluación de Opciones Estratégicas.

- Identificación y cuantificación de potenciales economías de escala entre sectores/empresas.
- Evaluación económica, financiera y estratégica bajo escenarios alternativos.
- Definición de las bases competitivas de los principales componentes del COMPLEJO.

A continuación se presentan algunas figuras que permiten identificar con mayor claridad algunas de las actividades a ser realizadas en los estudios de casos a ser realizados. Ellas son: una ilustración de la curva de costos, presentación del atractivo de determinados rubros y/o actividades en base a la comparación de diferentes variables --crecimiento del volumen de ventas versus rentabilidad sobre activos o utilidades sobre ventas--, análisis comparativo de retorno sobre capital invertido e identificación de áreas de mejora.

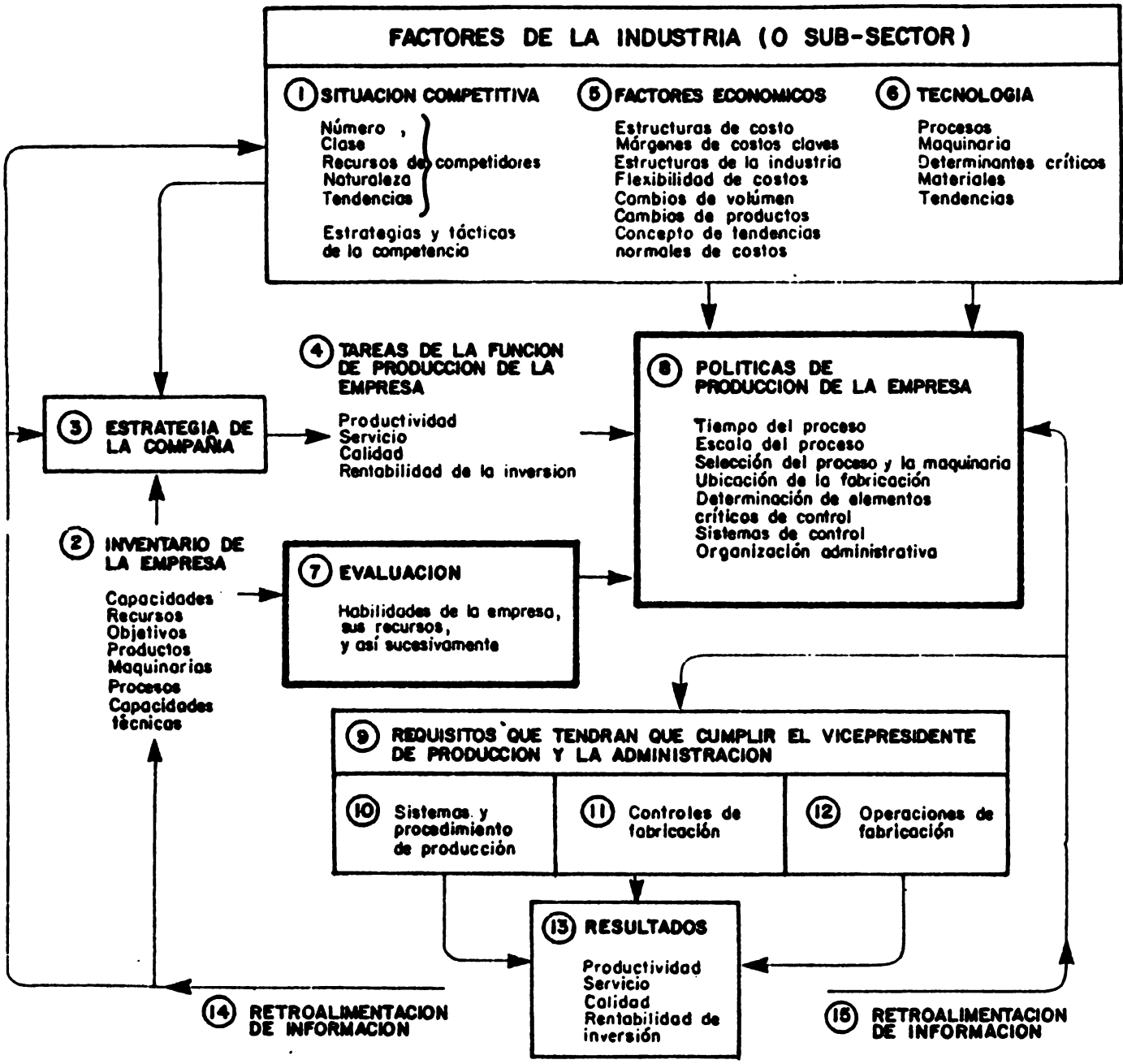
7. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

En la figura anexa se presenta un cronograma de las actividades a ser realizadas --a nivel bi-mensual-- en cada uno de los cuatro (4) aspectos considerados en el proyecto.

El tiempo considerado en las mismas incluye la realización de informes de avances los cuales se ha estimado que deberán ser elaborados para cada uno de los cuatro (4) aspectos del proyecto de manera tri-mestral. Además, será indispensable la configuración de un informe final donde se recogan las principales conclusiones del estudio y sus respectivas prescripciones de políticas a nivel del COMPLEJO.

Otras actividades de interés en la promoción del estudio a nivel empresarial serán las reuniones técnicas que podrían realizarse como parte de la elaboración de los estudios de casos. Estas no han sido consideradas explícitamente en el cronograma presentado. Finalmente, se realizarán seminarios para presentar los resultados no solamente a nivel del estudio global, sino a nivel de los estudios de casos. Estos eventos deberán ser considerados como actividades adicionales.

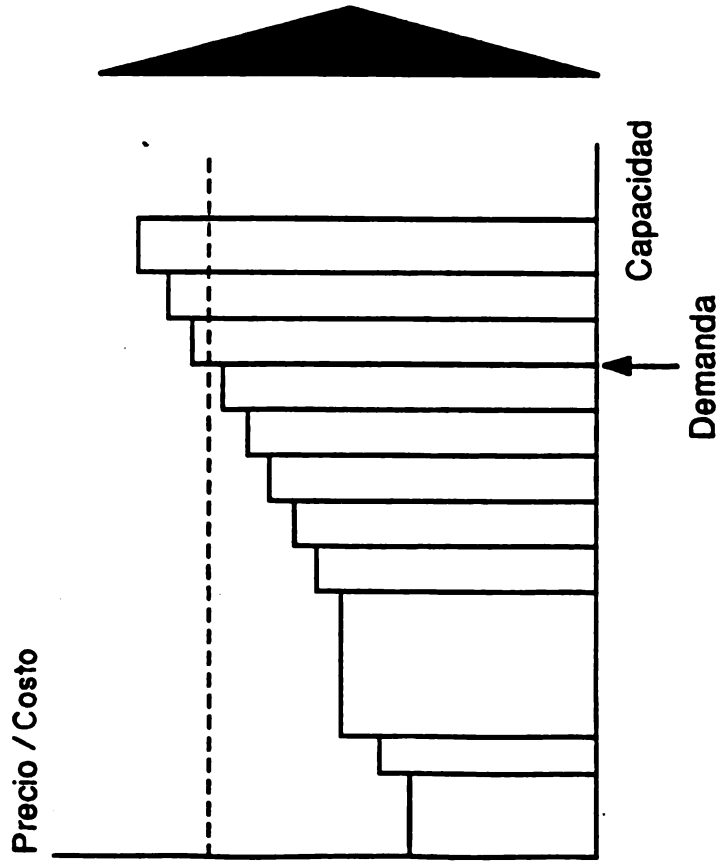




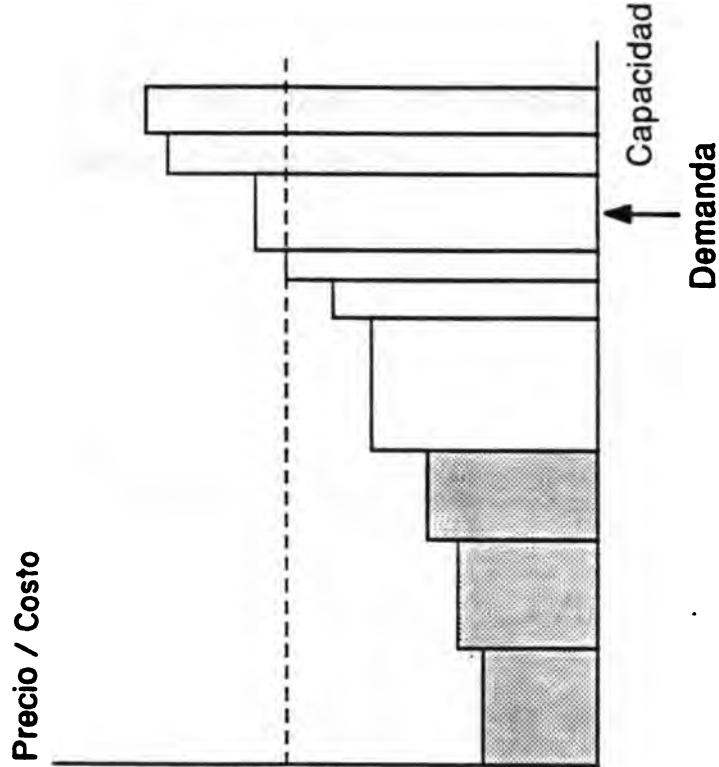


ILUSTRACION CURVA DE COSTOS*

Situación Actual



Posible Evolución

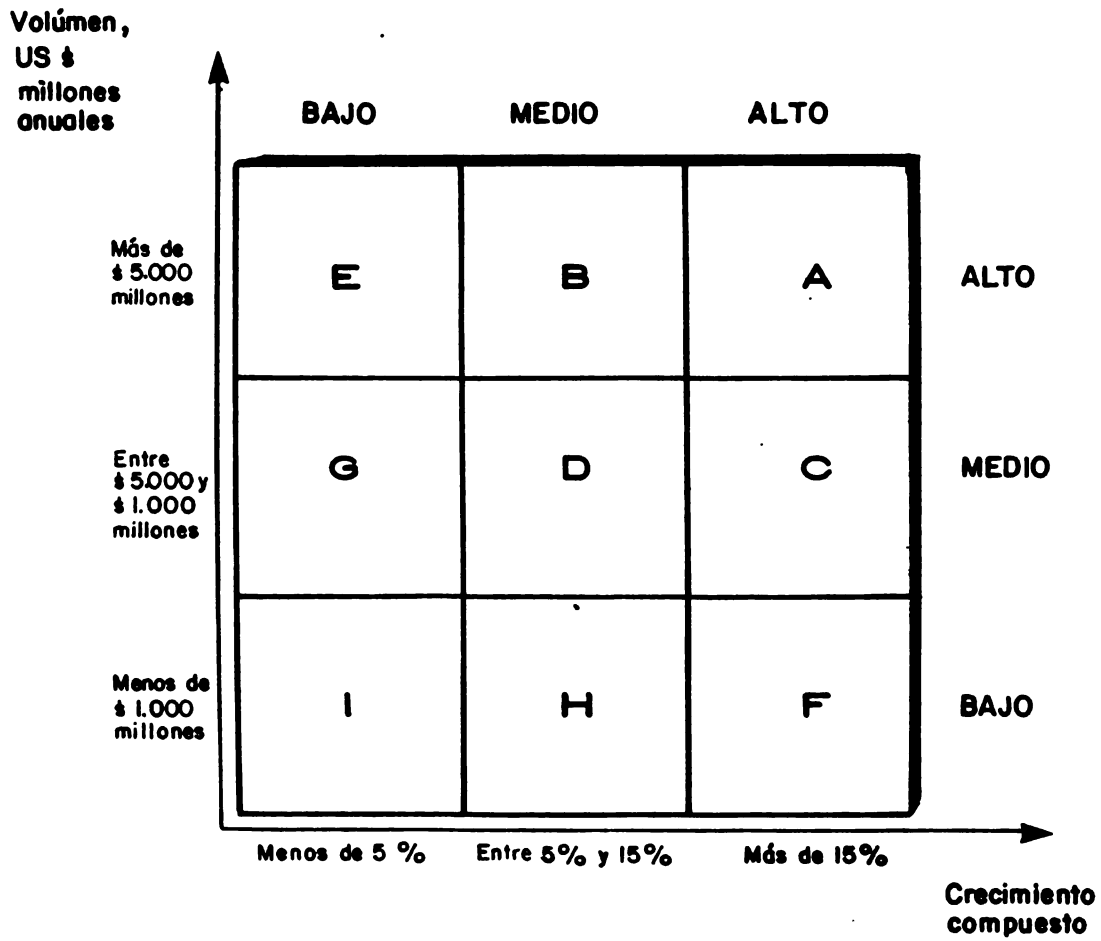


■ Nuevos competidores integrados

* Herramienta utilizada para entender la competitividad de costos de diferentes productores, así como la posible evolución de la misma



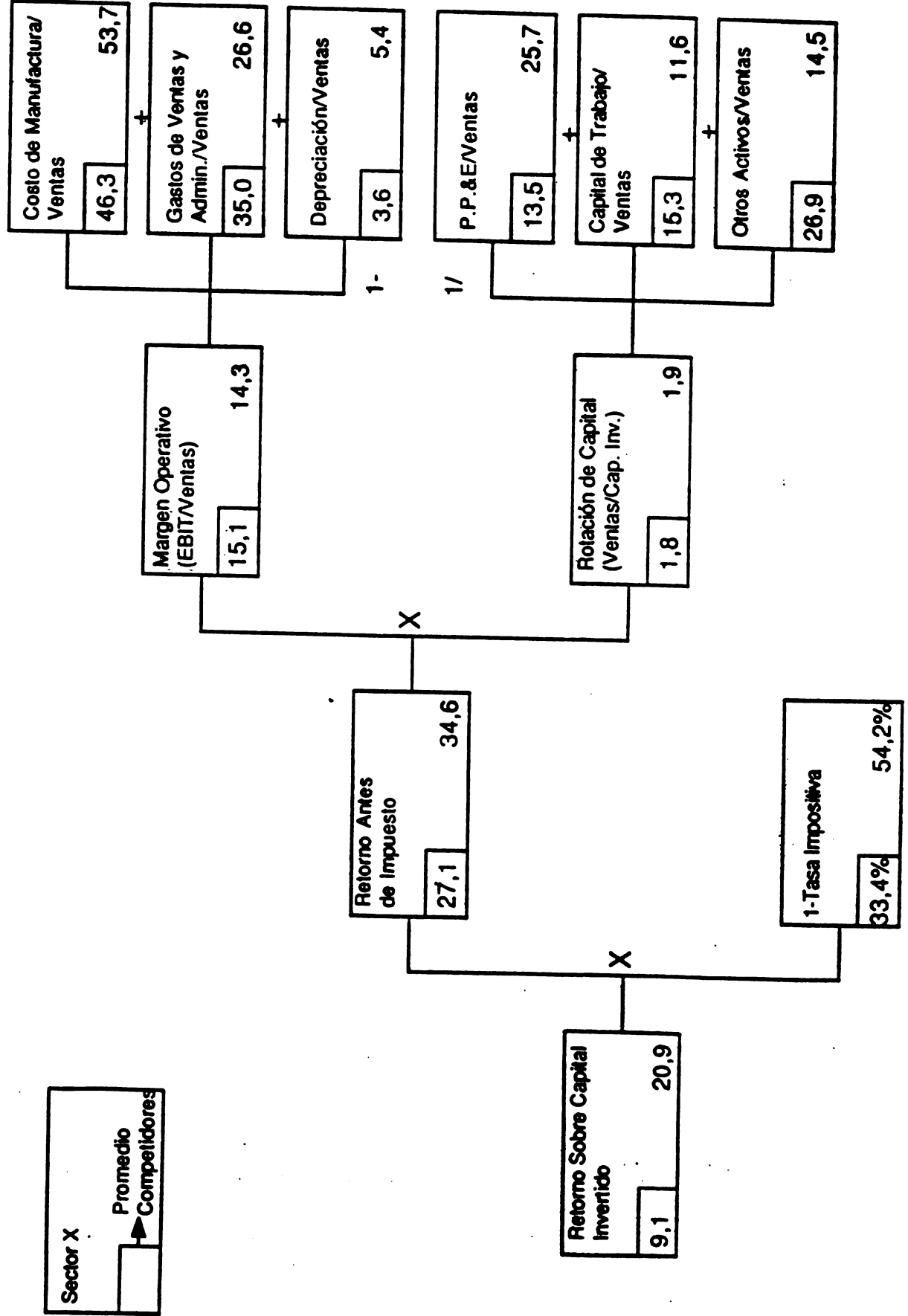
**ATRACTIVO DE MERCADOS POR REGIONES Y/O PAISES
TAMAÑO Y CRECIMIENTO POR RUBROS**





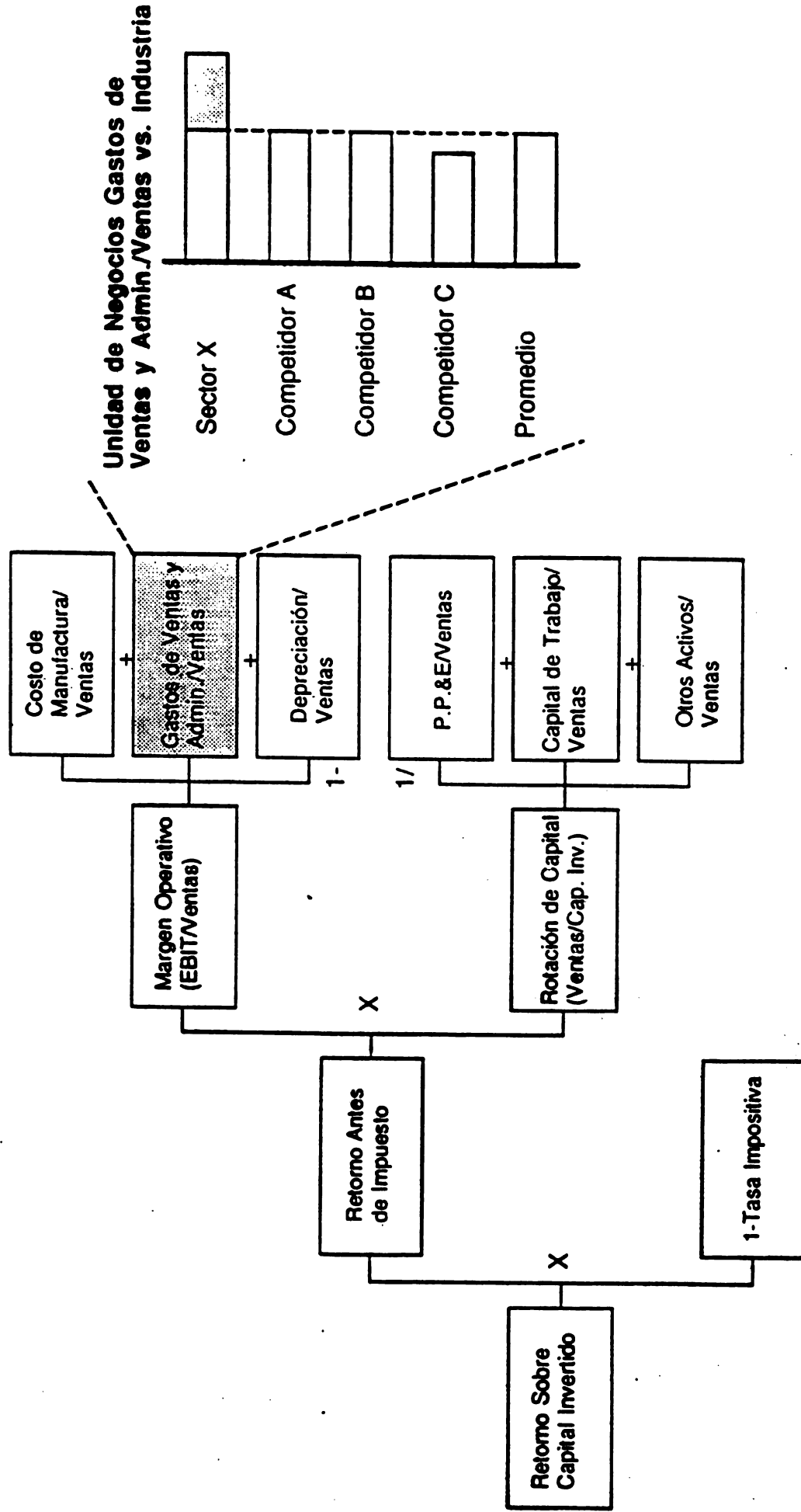
**ANALISIS COMPARATIVO DE RETORNO
SOBRE CAPITAL INVERTIDO
(1989-Sector x, Porcentaje)**

ILUSTRATIVO





AREAS DE MEJORA RETORNO SOBRE CAPITAL INVERTIDO



 Area de Mejora



PROYECTO DE VENTAJAS COMPARATIVAS Y COMPETITIVAS DEL COMPLEJO AGROPECUARIO - AGROINDUSTRIAL

ACTIVIDADES	1	2	3	4	5	6
1. ASPECTOS MACROECONOMICOS						
- Definición de Sectores	xxxx	xxxx				
- Definición de Estructuras de Costos	xxxx	xxxx	xx			
- Actualizar la MIP	x	xxxxxxxx	xxxxxxxx			
- Actualizar la MSIP	x	xxxx	xxxxxxxx	xx		
- Elaborar la MCS	xxxx	xxxx	x			
- Las matrices y el COMPLEJO	x	xx	xx	xx	xx	xx
- Entorno Macro y el COMPLEJO						
2. ASPECTOS DE COMERCIO EXTERIOR						
- Identificación de áreas para el COMPLEJO	xx					
- Análisis de Mercados / Segmentos	xx	xxxxxxxx	xx			xx
- Perfil Exportador a Nivel del COMPLEJO	xx	xxxx				xx
- Perfil Importador del RDM	xx	xxxxxxxx				xx
- Política Comercial y el COMPLEJO	xx	xx	xx	xx	xx	xx
3. ASPECTOS MULTISECTORIALES						
- Elaborar modelos con la MIP						
- Producción		x	xxxxxxxx			xx
- Precios		x	xxxxxxxx			xx
- Encadenamientos multisectoriales		x	xxxxxxxx			xx
- Elaborar modelos con la MSIP						
- Estimación de las APC			xx	xxxxxxxx	xxxx	xx
- Camp. Sectorial de las exportaciones			xx	xxxxxxxx		xx
- Elaborar modelos con la MCS						
- Análisis de multiplicaciones			xx	xxxxxxxx	xx	xx
- Impacto de los planes de inversiones			xx	xxxxxxxx	xx	xx
- Análisis de la Encuesta Industrial						
- Elaborar estadísticas básicas	xxxxxxxx		xxxxxxxx			xx
- Patrones de entrada, crecimiento y salida			xxxxxxxx			xx
- Niveles de concentración	xx		xx	xxxx	xx	xx
- El COMPLEJO y su Organización Indust.			xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxx	xx
- Estruct. de mercados en el COMPLEJO			xx	xxxxxxxx	xxxx	xx
4. ASPECTOS MICROECONOMICOS						
- Ident. y estruc. Estudios de Casos	xxxxxxxx	xxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx	xxxxxxxx
- Elaboración de los estudios						

x = Una Semana

MIP = Matriz de Insumo - Producto.
MSIP = Matriz de Semi - Insumo - Producto
MCS = Matriz de Contabilidad Social
APC = Razones de Precios de Cuenta



8. BIBLIOGRAFIA.

- Adelman, I. (1984) "Beyond Export - Led Growth", **World Development**, Vol. 12, No 12.
- Banco Mundial (1991) **Informe sobre el Desarrollo Mundial 1991: La tarea acuciante del desarrollo.**, Oxford University Press.
- Bhagwati, J. (1988) "Export Promoting Trade Strategy: Issues and Evidence", **The World Bank Research Observer**.
- Caves, R. (1985) " International Trade and Industrial Organization: Problems solved and unsolved", **European Economic Review**, 28.
- CEPAL (1990) **Transformación Productiva con Equidad: La Tarea Prioritaria del Desarrollo de América Latina y el Caribe en los Años Noventa**, Naciones Unidas, Santiago.
- Chenery, H. y M. Syrquin (1989) "Patterns of Development: 1950 to 1983", World Bank Discussion Paper 41, Washington, D.C..
- Clemente R.,L. (1989a) "Estrategia global de crecimiento y desempeño sectorial: Un nuevo lenguaje para los sectorialistas", papel de trabajo, Estudio de Ventajas Comparativas FCA -IICA.
- Clemente R.,L. (1989b) "El problema de la competitividad y su determinación: Una revisión bibliográfica preliminar", mimeo, Estudio de Ventajas Comparativas FCA - IICA.
- Clemente R.,L (1989c) "Deuda Externa, Condicionalidad y Ajuste con Crecimiento: Algunas Reflexiones Preliminares para el Caso Venezuela", **Revista del Banco Central de Venezuela**, Vol.4, No 4.
- Clemente R.,L y A. Puente (1989) "La Matriz de Insumo Producto para Venezuela (1981 y 1984): Un Instrumento de Política Económica", **Revista del Banco Central de Venezuela**, Vol.4, No 2.
- Cohen, S.I. (1987) "Input - Output versus Social Accounting in the Macro - Analysis of Development Policy", **Industry and Development**, No 22. UNIDO. Vienna.
- Corbo, V., J. de Melo y J. Tybout (1988) "The Effect of Trade Reforms on Scale and Technical Efficiency: New Evidence from Chile", mimeo, The World Bank.
- Dunne, T., M. Roberts y L. Samuelson (1989) "The Growth and Failure of U.S. Manufacturing Plants", **Quarterly Journal of Economics**.



- Evans, D. (1987) "The Relationship between Firm Growth, Size, and Age: Estimates for 100 Manufacturing Industries", **Journal of Industrial Economics**, Vol. 35, No 4, June.
- FCA - IICA (1990) **Estudio de Ventajas Comparativas del Sector Agropecuario en Venezuela.**
- Havyrlyshyn, D. (1990) "Trade Policy and Productivity Gains in Developing Countries: A Survey of the Literature", **The World Bank Research Observer**, Vol. 5, No 1.
- Krugman, P. ed. (1986) **Strategic Trade Policy and the New International Economics.** The MIT Press.
- Nishimizu, M. y J. Page (1986) "Productivity Change and Dynamic Comparative Advantage", **The Review of Economics and Statistics.**
- Nishimizu, M. y S. Robinson (1984) "Trade Policy and Productivity Change in Semi - Industrialized Countries", **Journal of Development Economics**, 16.
- Ohmae, K. (1985) **Triad Power: The Coming Shape of Global Competition,** New York, The Free Press.
- Parot, R. (1989) "Estimación de Precios de Cuenta para Venezuela", Proyecto BID - CORDIPLAN.
- Piñeiro, M. (1987) "Modernización agrícola y vínculos intersectoriales en el desarrollo de América Latina y el Caribe", Documento presentado en el Segundo Congreso Latinoamericano de Economía Agrícola, México.
- Pomareda, C. (1989) "Marcó Conceptual sobre la modernización de la agricultura", Seminario sobre los Procesos de Modernización de la Agricultura en América Latina y el Caribe, IICA, San José, Costa Rica.
- Porter, M. (1980) **Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors.** New York: The Free Press.
- Porter, M. (1985) **Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance.** New York: The Free Press.
- Porter, M. ed. (1986) **Competition in Global Industries.** Harvard Business School Press.
- Porter, M. (1990) **The Competitive Advantage of Nations.** New York: The Free Press.
- Power, T. (1981) **La Determinación de los Precios de Cuenta.** BID. Washington, D.C..



- Pyatt, G. y J. Round eds. (1985) **Social Accounting Matrices: A Basis for Planning**. Oxford University Press. World Bank Publication.
- Roberts, M. (1989) "The Structure of Production in Colombian Manufacturing Industries", mimeo, Penn. State University.
- Rodrik, D. (1988) "Closing the Technology Gap: Does Trade Liberalization Really Help?", mimeo, The World Bank.
- Rojas, L. (1991) "La Agenda del Sector Exportador: Una evaluación del programa de ajuste y su impacto sobre el sector exportador", PROMOEXPORT.
- Romer, P. (1989) "What Determines the Rate of Growth and Technological Change?", PPR WF 279, The World Bank.
- SELA (1991) **Desarrollo Industrial y Cambio Tecnológico: Políticas para América Latina y el Caribe en los Noventa**. Editorial Nueva Sociedad.
- Stone, R. (1985) "The Disaggregation of Household Sector in the National Accounts", en Pyatt & Round eds. 1985.
- Tybout, J. (1989) "Entry, Exit, Competition and Productivity in the Chilean Industrial Sector", mimeo, The World Bank.
- Tyrole, J. (1988) **The Theory of Industrial Organization**. The MIT Press.
- Waterson, M. (1984) **Economic Theory of the Industry**. Cambridge University Press.

LACR.
23-08-91.



1875

1876

1877

1878

1879

