



UNIVERSIDAD DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
SECCIÓN DE ESTUDIOS DE POSTGRADO EN ECONOMÍA
MAESTRÍA EN ECONOMÍA

**COMPORTAMIENTO DE LAS ASOCIACIONES
EMPRESARIALES NACIONALES ANTE LOS CAMBIOS
EN LAS MEDIDAS ECONÓMICAS
VENEZUELA 2001-2012**

Trabajo de grado para optar al título de Magíster Scientiae en Economía

ECON. LAYGSET RAMÍREZ VÁSQUEZ

TUTORA: BERNARDA PINILLA Ph. D.

MÉRIDA, SEPTIEMBRE 2014

SERBIULA-TULIO FEBRES CORDERO

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Pág.
ÍNDICE DE CONTENIDO	i
ÍNDICE DE CUADROS	v
ÍNDICE DE GRÁFICOS	vii
ÍNDICE DE MAPAS	vii
INTRODUCCIÓN	viii
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA	1
Planteamiento del problema	1
Objetivos de la investigación	10
Objetivo general	10
Objetivos específicos	10
Justificación	11
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	13
Bases teóricas	13
1. Teoría económica neoinstitucionalista (NIE)	13
1.1 Instituciones	14
1.2 Instituciones formales y comportamiento de los agentes	16
1.3 Organizaciones	17
1.4 Instituciones y Desarrollo Económico	19
1.4.1 Derechos de propiedad	22
1.4.2 Costos de transacción	23
1.5 Cambio institucional	26
2. Asociaciones empresariales: Grupos de interés/grupos de presión	30

	Pág.
3. Contribuciones de las asociaciones empresariales al desempeño económico	35
4. Antecedentes de la investigación	41
4.1 Las organizaciones empresariales en Venezuela	41
4.2 Las organizaciones empresariales en Latinoamérica	50
4.3 Las organizaciones empresariales a nivel mundial	54
Bases históricas	56
5. Contexto socioeconómico de las relaciones Gremios empresariales-Estado en Venezuela	56
5.1 Relación Estado-Gremios Empresariales 2001-2012	60
 CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	 63
1. Tipo de investigación	63
1.1 Nivel de la investigación	64
1.2 Diseño de la Investigación	64
2. Tipo de datos	65
3. Operacionalización de las variables	66
4. Sistema de variables	69
 CAPÍTULO IV: RESULTADOS	 72
1. Caracterización de las principales asociaciones empresariales venezolanas	73
1.1 Clasificación de los gremios empresariales	73
1.2 Caracterización de los principales gremios empresariales nacionales	74
FEDECAMARAS	75
FEDENAGA	82

	Pág.
FEDEINDUSTRIA	84
CONSECOMERCIO	87
CONINDUSTRIA	91
FEDEAGRO	96
1.3. Organización de los gremios empresariales y la maximización de sus objetivos dentro del marco institucional venezolano	101
2. Cambio Institucional	103
2.1. Planes de Desarrollo Económico y Social durante el período 2001-2012	104
2.1.1. Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007	104
2.1.2. Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013	114
2.2 Medidas económicas durante el período 2001-2012	136
2.2.1 Control de cambio	138
2.2.2 Control de precios	141
2.2.3 Aumentos salariales	150
2.2.4 Inamovilidad laboral	151
2.2.5 Beneficios alimentarios para los trabajadores	152
2.2.6 Ley para el fomento de la Pymi en Venezuela	152
2.2.7 Ley de Tierras y Desarrollo Agrario	154
3. Evolución de la economía venezolana durante el período 2001- 2012	169
3.1 Crecimiento económico	169
3.2 Inflación	179
3.3 Tipo de cambio	182
3.4 Establecimientos industriales	185

	Pág.
4. Comportamiento de las asociaciones empresariales 2001 y 2012	189
4.1 Percepción y acciones de los gremios empresariales ante el cambio institucional	189
4.2 Documentos formales generados por las organizaciones empresariales	194
El cerco a la generación de empleos productivos	195
Socialismo Productivo Reto a la Empresa Privada	201
Plan Progreso y Bienestar	206
4.3. Representatividad y defensa gremial durante el período 2001-2012	208
Representatividad	208
Defensa de intereses	218
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES	253
BIBLIOGRAFÍA	263
ANEXOS	286
Anexo A. Producto Interno Bruto (2001-2012)	287
Anexo B. Variación acumulada (%) de precios en Venezuela y América Latina y el Caribe	290
Anexo C. Presidentes de FEDECÁMARAS	291

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Operacionalización de variables	67
Cuadro 2. Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007	108
Cuadro 3. Equilibrio económico dentro del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007. Incentivos y restricciones para la actividad empresarial privada.	110
Cuadro 4. Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013. Primer Plan Socialista.	127
Cuadro 5. Equilibrio económico dentro del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013. Incentivos y restricciones para la actividad empresarial privada.	133
Cuadro 6. Asociaciones empresariales afectadas por la regulación de precios. Gaceta Oficial N° 37.626	142
Cuadro 7. Asociaciones empresariales afectadas por la regulación de precios. Gaceta Oficial N° 39.872	149
Cuadro 8. Aumentos del Salario Mínimo (Trabajadores urbanos) en Venezuela. Período 2001-2012	150
Cuadro 9. Inamovilidad laboral en Venezuela. Período 2001-2012	151
Cuadro 10. Medidas económicas vigentes en los años 2001 y 2012	159
Cuadro 11. Efectos de las medidas económicas sobre la actividad empresarial privada. 2001-2012	160
Cuadro 12. Incentivos/Restricciones a la actividad económica empresarial privada generados por las medidas económicas analizadas	164
Cuadro 13. Contraste de la estructura de incentivos al mercado entre 2001-2012	167
Cuadro 14. Contraste de la estructura de incentivos a la producción	168

	Pág.
privada entre 2001-2012	
Cuadro 15. Variación porcentual del PIB público y privado 2001-2012 (a precios constantes de 1997)	172
Cuadro 16. Variables económicas de Venezuela. Período 2001-2012	178
Cuadro 17. Establecimientos industriales por estratos de ocupación 2001-2004	186
Cuadro 18. Representatividad de las asociaciones empresariales en el 2001 y 2012 (frecuencia)	209
Cuadro 19. Comparación de la representatividad anual de los gremios entre 2001 y 2012	212
Cuadro 20. Comparación en la representatividad anual de las asociaciones empresariales entre 2001 y 2012 en cuanto al Control de Cambio, Control de Precios, Política Salarial y Propiedad Privada (frecuencia)	214
Cuadro 21. Comparación de la representatividad anual de los gremios entre 2001 y 2012 en cuanto al Control de Cambio, Control de Precios, Política Salarial y Propiedad Privada	217
Cuadro 22. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto a la propiedad privada 2001	222
Cuadro 23. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto a la propiedad privada 2012	228
Cuadro 24. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto a la política salarial 2001	233
Cuadro 25. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto a la política salarial 2012	236
Cuadro 26. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto al control de cambio 2012	244
Cuadro 27. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto al control de precios 2012.	250

Pág.

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Proceso Empresarial	2
Gráfico 2. Estructura de FEDECÁMARAS y sus organismos de base	76
Gráfico 3. Estructura organizativa de FEDENAGA	83
Gráfico 4. Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007	105
Gráfico 5. Variación porcentual del PIB petrolero y no petrolero para el período 2001-2012 (a precios constantes de 1997)	169
Gráfico 6. Variación Índice de Precios al Consumidor Área Metropolitana. Período 2001-2012.	179
Gráfico 7. Participación de la actividad manufacturera en el PIB. Período 2001-2012	187
Gráfico 8. Cerco a la generación de empleos productivos	196

ÍNDICE DE MAPAS

	Pág.
Mapa N° 1. Cobertura territorial de FEDEINDUSTRIA	86
Mapa N° 2. Cobertura territorial de CONSECOMERCIO	89
Mapa N° 3. Cobertura territorial de CONINDUSTRIA	94
Mapa N° 4. Cobertura territorial de FEDEAGRO	98

INTRODUCCIÓN

Las asociaciones empresariales son organizaciones colectivas constituidas con el fin de representar a los empresarios individuales ante los poderes públicos para la defensa de sus intereses económicos. En este sentido, son actores colectivos que interactúan con el Estado ante unas reglas del juego.

En su relación con el Estado, los gremios empresariales son grupos de presión, y será el régimen político en el que se encuentran, el que determine las características de su comportamiento (Ferrando, 1977).

Entre los gremios y el Estado se establece un proceso relacional que tiene tiempo y espacio, es decir, las organizaciones empresariales se desenvuelven en un ambiente por el que son influidas y esto les permitirá cambiar o no.

Desde el enfoque neoinstitucionalista, este ambiente es parte de las instituciones, que no son más que las reglas del juego que delimitan la estructura de incentivos para el intercambio económico. El Estado es la institución política que fija las reglas del juego, lo que a su vez determina los costos de transacción, que pueden estimular un crecimiento económico sostenido o no (North, 2006).

El proceso relacional entre las instituciones y las organizaciones, como los gremios empresariales, da lugar al cambio institucional. Una de las fuentes

del cambio institucional son las alteraciones en las reglas formales como las medidas regulatorias, las reformas constitucionales, etc. (North, 2006).

La teoría neoinstitucionalista resulta particularmente interesante en el contexto nacional, debido a que en la última década han acontecido importantes cambios en las medidas económicas que afectan directamente a los gremios empresariales.

El gobierno venezolano, durante el período 2001-2012, implementa una serie de medidas de regulación económica que tienen incidencia en el sector empresarial privado. Entre éstas medidas se incluyen el control de precios, el control cambiario, la inamovilidad laboral, el bono de alimentación de los trabajadores, nacionalizaciones, impulso de nuevas formas de organización empresarial, entre otras, que son percibidas por algunos empresarios como una amenaza creciente que hace su posición cada vez más desventajosa (CONINDUSTRIA, 2003). Además, a partir de 2005 el gobierno plantea reorientar el modelo económico capitalista actual hacia uno de corte socialista. Estos cambios modifican las reglas del juego, los cuales están imponiendo un nuevo marco institucional.

Ante estas alteraciones en el ambiente cabe preguntarse cómo ha cambiado el comportamiento de los gremios empresariales ante medidas económicas como el control de cambio, el control de precios, las políticas laborales y la propiedad privada en el período 2001-2012. En este contexto, ¿En qué consiste ese cambio institucional generado por estas medidas económicas? ¿Cómo ha evolucionado la economía venezolana? ¿Cómo se comportan las asociaciones empresariales para alcanzar sus objetivos?

En el capítulo I se aborda el problema de la investigación, el cual se focaliza en analizar el comportamiento de las asociaciones empresariales ante cambios en algunas medidas económicas implementadas en el país durante el período 2001-2012. En el capítulo II se presenta el marco teórico que regirá la presente investigación y que está vinculado a la teoría neoinstitucionalista, las asociaciones empresariales como grupos de presión, la contribución de estas organizaciones al desempeño económico, y los antecedentes de la investigación a nivel nacional, latinoamericano y mundial. Igualmente se desarrolla en este mismo capítulo el contexto socioeconómico de las relaciones Estado-Gremios empresariales en Venezuela. El capítulo III aborda los aspectos metodológicos de la investigación. En el capítulo IV se presentan y analizan los resultados obtenidos en la investigación y finalmente, en el capítulo V se establecen las conclusiones obtenidas.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA

Planteamiento del Problema

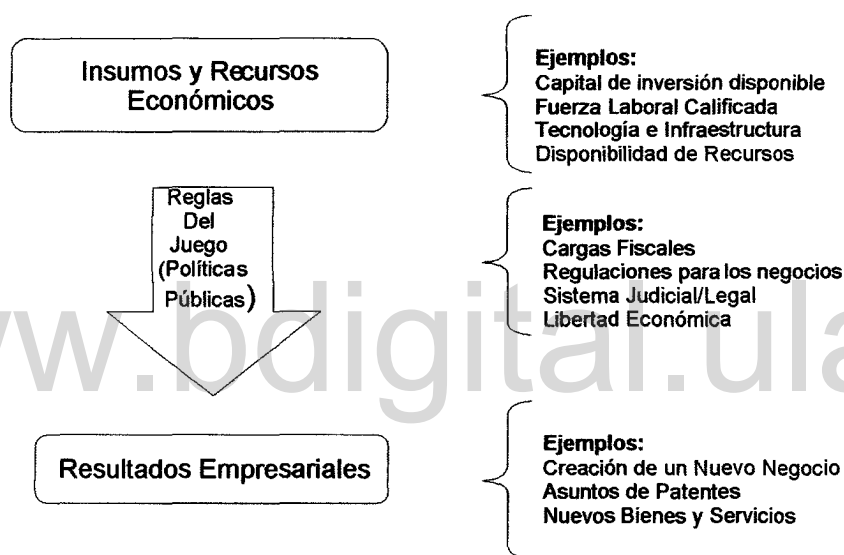
Uno de los elementos clave para explicar los distintos patrones de desarrollo económico de los países es el estudio de las relaciones entre el sector privado y el Estado, las cuales son manejadas en muchas ocasiones por asociaciones empresariales formales. Tradicionalmente, en el mundo académico, las asociaciones empresariales han sido menos estudiadas que otros gremios económicos, como los sindicatos (Lucas, 1997). En gran parte, esto se debe a que se ha asumido que la fuerza estructural del capital está concentrada en el mercado económico y, por consiguiente, el interés colectivo de los empresarios ya se está cumpliendo (Offe, citado en Lucas, 1997).

De las asociaciones empresariales se dice que, o bien funcionan como organizaciones que buscan rentas improductivas más que el interés público, y contribuyen a la ineficacia de la economía, o que hacen un aporte positivo al desarrollo económico a través del apoyo y fortalecimiento del libre mercado o en defensa de ciertos bienes públicos, como son los derechos de propiedad y la eficiencia de la administración pública (Park, 2009; Nugent y Sukiassyan, 2009; Merret, Morgan y Ville, 2008; Durand y Silva, 1998; Losada, 2000).

En un modelo de desarrollo económico basado en el mercado y la propiedad privada, las asociaciones o gremios empresariales son creados por los empresarios con el fin de obtener representación ante los poderes públicos para la defensa de sus intereses económicos (Villasmil, 2001). Los empresarios desarrollan sus actividades en un contexto donde hay unas

reglas del juego establecidas. Si analizamos el proceso empresarial de manera simplificada, como se presenta en el Gráfico 1, podemos visualizar que consiste en convertir insumos económicos y otros recursos en resultados empresariales dentro de un contexto institucional específico, definido, principalmente, por el Estado mediante políticas públicas.

Gráfico 1. Proceso Empresarial



Fuente: Hall y Sobel (2006).

En su relación con el Estado, los gremios empresariales son grupos de presión, cuyas modalidades de acción varían según el régimen político en el que se encuentren (Ferrando, 1977).

Díaz (1986) indica que existe una relación positiva entre el aumento de la intervención del Estado en los asuntos políticos y económicos y la aparición de los grupos de presión. En una economía de libre mercado, donde el

Estado no juega un papel interventor, la razón de ser de los gremios empresariales no resulta tan clara como en un contexto intervencionista. En el caso en el que el Estado busca proteger en forma deliberada algunas industrias y otras actividades económicas con el fin de maximizar el esfuerzo para impulsar el desarrollo del país, resulta comprensible que los empresarios privados se organicen a fin de defender sus puntos de vista ante los actores políticos porque sus beneficios dependen en gran parte de las decisiones gubernamentales (Losada, 2000).

Santos (1969) afirma que los grupos de presión son instrumentos fundamentales e imprescindibles en procesos de cambios estructurales en cualquier país. Si nos enfocamos en el papel que se les atribuye a estos gremios en procesos de cambio estructural, encontramos desde la perspectiva teórica clásica que predominó en las décadas de 1960 y 1970, los empresarios fueron concebidos como "fracciones de clase" que se organizaban como actores políticos, al conformar alianzas en función de controlar el Estado e imponer determinados modelos globales de desarrollo. Así, las opciones de la acción política empresarial se reducían a la conformación de "proyectos de dominación" vinculados a dichos modelos de desarrollo (Viguera, 1996).

Otra alternativa frente a esta perspectiva clásica indaga si los empresarios han sido o no "actores políticos". Se postula una dicotomía entre si los empresarios son "verdaderos actores sociopolíticos" o "actores meramente corporativos". Esta dicotomía se explica en términos de "oligarquía o empresariado". La idea es que las conductas económicas y políticamente pertinentes son propias de los empresarios modernos (maximización, riesgo e innovación). En cambio, los comportamientos rentistas y no racionales

(pasividad, clientelismo, actitud reactiva) pertenecen a la oligarquía tradicional (Viguera, 1996).

Viguera (1996) plantea que los empresarios no son per se “actores políticos”, ya que su acción política no puede ser delimitada por elementos constantes y unívocos. Es el marco institucional en el cual se desenvuelven los empresarios el que determina el grado y la modalidad de su actuación en la vida política. Dicho marco involucra oportunidades, costos, beneficios y recursos en función de los cuales los empresarios actúan políticamente o no, bien sea en forma individual o colectiva.

El interés del presente trabajo se centra en las relaciones que existen actualmente entre las asociaciones empresariales venezolanas y el Estado, el cual se declaró socialista a partir del año 2005 y se planteó reorientar el modelo de desarrollo. Ese cambio estructural que se propone llevar a cabo el gobierno en Venezuela genera para los empresarios privados un ambiente amenazante (CONINDUSTRIA, 2006). ¿Cómo se comportan estas asociaciones ante los cambios en su ambiente? ¿se adaptan? ¿luchan?

Un enfoque teórico que contribuye al análisis del cambio estructural en el que se desarrollan las relaciones entre las asociaciones empresariales y el Estado es el neoinstitucionalista. North (1993) puntualiza que el marco institucional está conformado por reglas del juego, formas organizacionales y la capacidad que se tiene de hacer cumplir las leyes y las normas de comportamiento establecidas. North diferencia entre instituciones y organizaciones.

Las instituciones son restricciones humanas para delimitar y dar forma la interacción de los seres humanos. Pueden ser formales (reglas, leyes) e

informales (códigos de comportamiento). Las organizaciones son “entidades intencionadas diseñadas por sus creadores para maximizar ingreso, riqueza u otros objetivos definidos por las oportunidades que pone a su alcance la estructura institucional de la sociedad” (North, 1991, p.73). Haciendo la analogía con el fútbol, las instituciones son las reglas del juego y las organizaciones los equipos. El desempeño de una organización depende de su conocimiento de las reglas del juego y sus habilidades para “jugar” dentro de esas reglas.

La interacción entre las organizaciones (como las asociaciones o gremios empresariales y el gobierno) y las instituciones (como el Estado y el mercado) da lugar al cambio institucional. El intento de las organizaciones por alcanzar sus objetivos constituye una de las principales fuentes de cambio institucional. Las limitaciones institucionales, tanto formales como informales, generan mecanismos particulares de cambio, fruto de los nuevos incentivos que dependen de un nuevo marco institucional, en cuanto a la redituabilidad que generan para las actividades que emprendan los individuos (North, 2006).

Según North (2006), el cambio institucional es un proceso complejo que puede ser consecuencia de cambios en las normas, las limitaciones informales, entre otros, que por lo general se dan de manera incremental y no de un modo discontinuo. El cambio incremental se origina de las percepciones de los empresarios de organizaciones, tanto políticas como económicas, que les muestran qué podría redituales mejor modificando un cierto margen del marco institucional existente. Estas percepciones dependen de la información que reciben los empresarios y de su forma de procesamiento.

Los conocimientos y habilidades de los miembros de una organización son un reflejo de las recompensas que se encuentran inmersas dentro de las restricciones institucionales existentes. El comportamiento maximizador de la organización puede ser “elegir dentro del conjunto de restricciones existente, o cambiar esas restricciones” (North, 1991, p.79).

Para el presente estudio, los elementos del enfoque NEI que nos interesan particularmente son: el tipo de información que perciben los empresarios y la forma en que la procesan con el fin de maximizar sus objetivos dentro un marco institucional que está cambiando drásticamente, como es el caso de Venezuela.

Las percepciones que tengan los individuos del marco institucional afectan los costos de contratación: si perciben que la estructura de reglas del sistema es justa, ellos reducen costos y viceversa (dado lo costoso de cuantificar los contratos y hacerlos cumplir).

El caso venezolano

La relación entre el sector privado venezolano y el Estado es *sui generis*. En la mayoría de las naciones industrializadas, el Estado depende, en gran parte, de las contribuciones y tributos que paga el sector privado para llevar a cabo sus políticas. El sector privado juega un doble papel en su relación con el Estado. Por un lado, tiene una relación productiva social, en el sentido de que el sector privado es un motor esencial para el desarrollo, debido a que genera empleo y crea riqueza, proveyendo bienes y servicios mediante procesos de inversión e innovación. Por el otro, establece una relación fiscal, en cuanto a que el sector privado constituye una fuente importante de

ingresos para el Estado, y esos recursos le son necesarios para cumplir funciones que le son propias.

En cambio, en el caso venezolano, esta relación entre el sector privado y el Estado es atípica debido al carácter rentístico de la economía. El Estado dispone de recursos propios, con prescindencia de los privados, y esto le otorga una autonomía que limita la existencia de la empresa privada, y nada le impide actuar arbitrariamente, por lo cual puede marcar el destino de los agentes económicos (Baptista, 2006).

La historia económica de Venezuela ha estado determinada por las variaciones del mercado petrolero y los cambios en la política económica han influido directamente en la empresa privada, obligándolas a reinventarse continuamente (Francés, 2007). En su relación con el Estado, la empresa privada venezolana ha sido caracterizada como dependiente y subordinada (Naim y Piñango, 1984).

En las últimas décadas, la economía venezolana ha tenido un gran dinamismo generado por cambios a nivel político, social y económico. En el período 2001-2012 se ha transformado el entorno del sector empresarial. Durante este período, la actividad económica se contrajo como consecuencia del paro general 2002-2003, producto de la paralización de gran parte de las empresas del país. A partir del 2002, el gobierno actual adoptó una serie de medidas, como el control de precios, el control cambiario, la inamovilidad laboral, el bono alimentario, el aumento de salario mínimo, entre otras. Asimismo, a partir del año 2005, el gobierno se declaró socialista y planteó reorientar el modelo de desarrollo económico (Francés, 2007).

Estos cambios del entorno han sido percibidos por los empresarios como una amenaza a su existencia, tal como se puede apreciar en el documento que llaman el Cerco a la Generación de Empleos Productivos (Confederación Venezolana de Industriales [CONINDUSTRIA], 2003). Este documento es una herramienta que sirve para ponderar la pérdida de competitividad en la que están imbuidos actualmente los empresarios venezolanos (CONINDUSTRIA, 2006). Ante esta nueva realidad, es pertinente la pregunta sobre el papel que han jugado los gremios empresariales. El gobierno y las organizaciones empresariales tienen intereses particulares y la interacción entre ellos puede ser de cooperación, de amenaza y de coexistencia.

Cuando hablamos de las principales asociaciones empresariales, nos referimos esencialmente a la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela (FEDECAMARAS), Federación Nacional de Ganaderos (FEDENAGA), Federación de Cámaras y Asociaciones de Artesanos Micros, Pequeñas y Medianas Industrias y Empresas de Venezuela (FEDEINDUSTRIA), Consejo Nacional del Comercio y los Servicios (CONSECOMERCIO), Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA), y Confederación de Asociaciones de Productores Agropecuarios (FEGEDAGRO).

La teoría neoinstitucionalista resulta particularmente interesante para analizar la relación Estado-asociaciones empresariales en Venezuela, puesto que en la última década han ocurrido importantes cambios en el ambiente. Estos cambios modifican las reglas del juego, las cuales está imponiendo un nuevo marco institucional.

Teniendo en cuenta lo anterior, la pregunta central que guía el presente trabajo es:

¿Cómo ha sido el comportamiento de las asociaciones empresariales ante los cambios en las medidas económicas durante el período 2001-2012?

La modalidad del comportamiento en la que se enfoca esta investigación se refiere particularmente al manejo y procesamiento de la información por parte de las asociaciones empresariales, lo cual es susceptible de ser observado a través de sus declaraciones públicas en la prensa escrita. Esto permite hacer un seguimiento minucioso y objetivo de la información.

Las preguntas relacionadas con el interrogante general bajo el enfoque neoinstitucionalista están relacionadas con lo siguiente:

¿Cuáles son las características de los gremios empresariales en cuanto organizaciones cuyo propósito es maximizar sus objetivos dentro del marco institucional en que están inmersos?

¿En qué consiste el cambio institucional generado por las medidas económicas adoptadas por el gobierno venezolano entre 2001 y 2012, que afectan la estructura de incentivos para la actividad empresarial en Venezuela?

¿Cómo ha evolucionado la economía venezolana durante el período 2001-2012?

¿Cómo se han comportado los gremios empresariales ante los cambios en las medidas económicas gubernamentales que afectan sus costos de transacción y sus derechos de propiedad?

Objetivos de la Investigación

Objetivo General

Analizar el comportamiento de las asociaciones empresariales ante los cambios en las medidas económicas durante el período 2001-2012.

Objetivos Específicos

1. Caracterizar a las asociaciones empresariales como organizaciones cuyo propósito es maximizar sus objetivos dentro del marco institucional en que están inmersos.

2. Identificar el cambio institucional generado por las medidas económicas (planes de desarrollo económico y social, control de cambio, control de precios, política salarial y propiedad privada) adoptadas por el gobierno venezolano entre 2001-2012, que afectan la estructura de incentivos para la actividad empresarial en Venezuela.

3. Analizar la evolución de la economía venezolana, en términos del producto interno bruto, tipo cambio, inflación y número de establecimientos industriales, durante el período 2001-2012.

4. Determinar el comportamiento de los gremios empresariales ante los cambios en las medidas económicas gubernamentales que afectan sus costos de transacción y sus derechos de propiedad.

Justificación

Independientemente de las particularidades económicas del país, es decir, de su carácter rentístico, el sector empresarial privado juega un papel fundamental en la economía y en los pasos hacia el desarrollo.

La última década de la economía venezolana ha estado signada por cambios económicos, sociales y políticos. El ambiente ha cambiado para el sector empresarial y desde el enfoque de la teoría neoinstitucionalista está imponiendo una nueva estructura de incentivos y restricciones que determinan el comportamiento de los agentes económicos.

Reconociendo la importancia de las asociaciones empresariales como instancias de representación del sector empresarial, esta investigación busca analizar, bajo el enfoque de la teoría neoinstitucionalista, cómo ha evolucionado el comportamiento de los principales gremios empresariales en Venezuela ante los cambios en algunas medidas económicas durante el período 2001-2012.

Los resultados de este estudio pueden contribuir a un mayor entendimiento de la realidad empresarial venezolana y de las instancias que las representan. El conocimiento generado por esta investigación puede representar una herramienta para las asociaciones empresariales, que les permitirá obtener una visión general del cambio de sus actuaciones frente a unas nuevas reglas del juego. De la misma manera, puede contribuir a la comprensión del impacto de las medidas analizadas en el desempeño económico y empresarial del país.

Por último, esta investigación puede servir de base y referencia para futuras investigaciones relacionadas con el tema.

www.bdigital.ula.ve

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

Bases Teóricas

1. Teoría económica neoinstitucionalista (NIE)

El NIE surgió en la década de 1970 como una reinterpretación de conceptos importantes de la economía neoclásica, bajo la influencia de las obras de Ronald Coase, Douglas North y de Oliver Williamson (Jiménez, 2009; Instituto Nacional de Gobernabilidad [ING], 1998), quienes introdujeron que las instituciones juegan un rol en la creación de mercados competitivos (Hodgson, 2003).

En el enfoque neoinstitucionalista, la racionalidad maximizadora tiene límites debido a que los individuos actúan dentro de una estructura institucional que les impone sus propias exigencias y restricciones. North plantea que la realidad es que existen fallas del mercado, no hay competencia perfecta, hay incertidumbre y la información es incompleta y asimétrica. Desde esta perspectiva, el modelo neoclásico es incompleto porque no toma en consideración las instituciones, las cuales tienen incidencia en el mercado y afectan el desempeño de la economía.

En la teoría neoclásica, las decisiones de los agentes económicos están influenciadas por los cambios en los precios relativos de los bienes y servicios y los factores de producción. En relación a, la racionalidad maximizadora de los individuos en el intercambio económico, la teoría neoclásica tradicional parte del supuesto de que ellos tienen información perfecta, no hay incertidumbre y hay competencia perfecta en el mercado, y, por lo tanto, los costos de transacción son cero (North, 1993a).

Teniendo en cuenta estas limitaciones, North planteó el concepto de “racionalidad individual imperfecta” para señalar los casos en que las personas no pueden manejarse por la racionalidad del máximo beneficio, debido a que no poseen toda la información del mercado, o tienen limitaciones mentales como consecuencia de su historia y sus influencias culturales. Asimismo Williamson, planteó el concepto de “contrato incompleto” señalando que no todos los intercambios económicos están organizados bajo condiciones contractuales de mercados perfectos (ING, 1998).

1.1 Instituciones

North (1991) define las instituciones como “restricciones humanamente construidas que estructuran la interacción política, económica y social” (p.97). Las instituciones crean un orden, un marco de acción para que los individuos interactúen entre sí, por lo tanto, reducen la incertidumbre para los intercambios. Por consiguiente estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico. El cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo cual es la clave para entender el cambio histórico (North, 1993a).

Las instituciones son las reglas del juego que delimitan el conjunto de oportunidades e incentivos que le permiten al individuo optar por distintos cursos de acción. Las limitaciones institucionales definen lo que se puede hacer y lo que se prohíbe, al igual que las condiciones en que algunos sí pueden hacer ciertas cosas, de esta manera reducen la incertidumbre estableciendo una estructura estable en la interacción humana (North, 1993a). Por consiguiente, el marco institucional crea una determinada estructura de incentivos y restricciones que orientan la acción, como, por ejemplo, participar en el intercambio económico.

El marco institucional está compuesto tanto por instituciones formales como informales (North, 1991). Las instituciones formales son aquellas escritas en leyes y reglamentos. Incluyen reglas políticas, reglas económicas, estatutos y leyes comunes hasta disposiciones especiales, los contratos y las reglas judiciales. Las normas políticas establecen la estructura jerárquica del gobierno y su estructura básica de decisión; las reglas económicas específicas definen derechos de propiedad, es decir, el conjunto de derechos sobre el uso y la capacidad para enajenar un valor o un recurso; los contratos contienen las disposiciones específicas de un acuerdo determinado en intercambio (North, 2006). El principal objeto de interés en la presente investigación lo constituyen las reglas o medidas económicas.

Las instituciones informales son reglas y normas no escritas que incluyen códigos de conducta y valores, son normas establecidas sin ninguna ley pero que se cumplen porque en el tiempo se han hecho costumbre; provienen de información transmitida socialmente y son parte de la herencia llamada cultura. Según North (2006), un ejemplo del papel que juegan las limitaciones informales en economías modernas es cómo residentes rurales del condado de Shasta, en California, resolvieron problemas ocasionados por algunas reses sueltas, sin casi nunca recurrir a medidas legales, mediante la confianza en una compleja estructura de limitaciones para resolver sus diferencias.

Usando la analogía de las reglas del juego de un deporte competitivo, las reglas formales son las que están escritas, y las informales se refieren a códigos de conducta que subyacen o complementan a las otras, por ejemplo, no herir deliberadamente a otro jugador.

1.2 Instituciones formales y comportamiento de los agentes

Cómo menciona Kornhauser (1988), un dilema central del derecho es la pregunta: ¿hasta qué punto las reglas jurídicas proveen razones o motivos para actuar?

Las dos opciones posibles son:

- i) El individuo actúa como lo manda la ley.
- ii) La ley puede alterar el cálculo de un agente, pero su efecto en el proceso de decisión no es más motivo para actuar que lo que es el precio de un producto es para que el agente lo compre.

Según la nueva teoría económica del derecho, “los agentes rara vez ajustan su comportamiento al patrón establecido por la norma jurídica” (Kornhauser (1988, p.20). Las motivaciones económicas pueden reemplazar la fuerza normativa de la ley.

El supuesto que sirve para analizar el comportamiento de los individuos ante la ley es que éstos actúan racionalmente, calculando cómo satisfacer su interés personal. Las normas pueden influir en el cálculo racional, pero esa influencia no necesariamente es el motivo de sus elecciones.

La estructura de incentivos y restricciones incorporados en las leyes crean el marco institucional dentro del cual actúan los agentes. Los incentivos son los elementos que motivan y estimulan al individuo a realizar una acción. En cambio, las restricciones constituyen impedimentos para realizar algo.

En situaciones de elección, el comportamiento maximizador de los agentes consiste en elegir la mejor alternativa posible, dado el marco institucional vigente.

Los agentes pueden ser individuos u organizaciones. En la teoría neoinstitucionalista se hace diferencia entre instituciones y organizaciones.

1.3 Organizaciones

Para North las organizaciones son "entidades, ideadas por sus creadores con el propósito de maximizar la riqueza, el ingreso, u otros objetivos definidos por las oportunidades que brinda la estructura institucional de la sociedad" (2006, p.99). Las organizaciones son mecanismos que se crean para capturar los incentivos que desean dentro de un marco institucional dado.

Siguiendo con la analogía el juego de fútbol y los jugadores, el fútbol en sí mismo es una institución con sus reglas y normas y las organizaciones son los grupos de individuos que están relacionados, como por ejemplo, los equipos, los clubes, los árbitros, las federaciones, etc. Las reglas buscan definir la forma en que el juego se llevará a cabo, mientras que el objetivo del equipo es ganar el juego dentro de ese conjunto de reglas, mediante una combinación de aptitudes, estrategias y coordinación.

Al igual que las instituciones, las organizaciones proporcionan una estructura a la interacción humana. Las organizaciones u organismos (también llamadas así por North) son grupos de individuos enlazados por una identidad común orientada a determinados objetivos e incluyen cuerpos políticos (partidos políticos, el congreso), cuerpos económicos (asociaciones

empresariales, sindicatos, empresas) cuerpos sociales (iglesias, clubes, asociaciones benéficas) y órganos educativos (escuelas, universidades).

En persecución de sus objetivos, el comportamiento de las organizaciones depende del mapa mental que desarrollan y que da forma a la percepción de sus posibles ganancias dentro de la estructura de incentivos en la que están inmersos. El mapa mental de las organizaciones está conformado por la racionalidad que tienen, la información que reciben y el modo en que perciben los incentivos y restricciones que tienen para actuar (North, 1993b).

Por consiguiente, los diversos tipos de conocimientos y aptitudes que adquirirá la organización para avanzar hacia sus objetivos reflejarán el resultado de los incentivos inmersos en las limitaciones institucionales y a su vez, desempeñarán un papel importante en su interacción con las instituciones.

La dinámica entre las organizaciones y las instituciones es una fuente importante de cambio institucional. La forma en que las organizaciones como agentes económicos desarrollan el conocimiento sobre el mundo que los rodea y cómo lo racionaliza, explica y justifica su incidencia en los costos de los contratos. Cuando los agentes perciben que la estructura de las reglas es justa se reduce los costos, y viceversa, la percepción de que el sistema es injusto incrementa los costos de transacción (North, 2006).

En la presente investigación nos centraremos en el comportamiento de los principales gremios empresariales nacionales, como organizaciones desde el enfoque NIE, que desarrollan un mapa mental en función de su percepción (incentivos o restricciones) de los cambios institucionales ocurridos en

Venezuela en el período 2001-2012 y que a su vez genera el desarrollo de determinadas aptitudes y conocimientos en función de sus objetivos.

1.4 Instituciones y Desarrollo Económico

El Estado y el mercado son parte del tramado que conforman las instituciones en una sociedad. Siguiendo la analogía del fútbol, el mercado es el juego del intercambio económico y el Estado es la institución política que establece las reglas formales, las leyes y las normas políticas, económicas y sociales. Los derechos de propiedad y las restricciones económicas formales son definidos por el Estado, lo que determina los costos de transacción y puede inducir a un crecimiento económico sostenido o no.

El Estado es quien define la seguridad jurídica. Las partes que negocian requieren asegurarse de los atributos legales y físicos del intercambio, lo cual implica costos de diversa naturaleza y cuantía, que dependerán del tipo de transacción. A mayor inseguridad respecto a los derechos adquiridos, menor será el precio que el comprador está dispuesto a pagar, es decir, a mayor incertidumbre menor valor del bien.

Una economía de mercado necesita instituciones que resguarden los derechos de propiedad, de tal manera que los que participan en el mercado se comprometan en este juego. Las “estructuras de gobernabilidad” actúan sobre el mercado cambiando la conducta maximizadora de los individuos. Se trata de la importancia que tienen las reglas, que dan estabilidad al orden político-institucional establecido, y que restringen el comportamiento de los actores por medio de las sanciones legales. “Un mercado de capitales no

evolucionará donde los líderes políticos puedan tomar bienes arbitrariamente o alterar su valor radicalmente” (North, 1991, p.101).

La función principal de las instituciones para el desarrollo económico consiste en reducir la incertidumbre y generar condiciones para que los agentes se involucren en el intercambio económico. Las instituciones eficientes son aquellas que garantizan que el mercado funcione. Esto incluye los derechos de propiedad y la capacidad de hacer cumplir los contratos. El avance hacia mercados eficientes exige la reducción progresiva del poder arbitrario hasta su eliminación.

De hecho, North (1993a) plantea que el determinante más importante del desempeño económico es el cumplimiento de los acuerdos, para lo cual se requiere de un sistema efectivo e imparcial que vigile el cumplimiento eficiente de las reglas formales, de las normas de comportamiento, y estándares de honestidad e integridad.

Las instituciones eficientes generan incentivos apropiados para un mejor desempeño económico, logrando que los agentes quieran invertir, ahorrar, innovar, producir. En este sentido, los países son pobres porque carecen de incentivos que permitan a los agentes capturar las oportunidades de ganancia (Ayala, 1999, citado en Gutiérrez, 2011).

Una nación con instituciones eficientes genera condiciones para que los individuos realicen elecciones económicas estables y propicien la coordinación de decisiones colectivas mediante:

- La difusión de información y el abaratamiento de sus costos.

- La vigilancia y cumplimiento a bajo costo de los contratos y derechos de propiedad.
- La solución de controversias asociadas a fallas de mercado, derechos de propiedad, cumplimiento de contratos y otras circunstancias (Gutiérrez, 2011).

Las instituciones eficientes disminuyen los riesgos y la incertidumbre, le dan seguridad a los intercambios, permiten el pleno ejercicio de los derechos de propiedad, disminuyen los costos de obtener tecnología, información y en general los costos de transacción.

En relación al mercado, según Rodrik y Subramanian (2003, citado en Gutiérrez, 2011), las funciones de las instituciones están orientadas a:

Creadoras de mercado: Son aquellas que resguardan los derechos de propiedad y garantizan el cumplimiento de los contratos; ejemplo de ellas son las leyes relacionadas con la propiedad, la libertad de precios, sistema judicial confiable, leyes pro-competencia etc. En ausencia de este tipo de instituciones los mercados o no existen, o funcionan deficientemente.

Reguladoras de mercado: Son aquellas que se ocupan de las economías de escala, la información imperfecta y las externalidades. Entre ellas tenemos las entidades reguladoras de las telecomunicaciones, el transporte, ambiente, etc.

Estabilizadoras de mercado: Son instituciones que promueven estabilidad macroeconómica, tasas de inflación baja y evitan crisis financieras. Ejemplo

de ellas son los bancos centrales autónomos, leyes orientadas a reducir el déficit fiscal, etc.

Legitimadoras de mercado: Orientadas a proporcionar seguridad y protección social, así mismo, promueven la redistribución social y controlan los conflictos. Son ejemplo de este tipo de instituciones los planes de pensiones y seguridad social, seguro de paro forzoso, programas de subsidios, entre otros.

En la presente investigación, nos centraremos en el análisis de instituciones creadoras de mercado como lo son los planes de desarrollo de la nación, el control de cambio, control de precios, la propiedad privada y la política salarial en Venezuela durante el período 2001-2012.

Las principales instituciones que determinan el desempeño económico de un país son los derechos de propiedad y los costos de transacción.

1.4.1 Derechos de propiedad

El derecho de propiedad es el poder directo e inmediato sobre un objeto o bien, por la que se atribuye a su titular la capacidad de disponer del mismo, sin más limitaciones que las que imponga la ley. Es el derecho real en virtud del cual una cosa se encuentra sometida a la voluntad y acción de una persona (Ossorio, s.f). El título de propiedad es el contrato que permite el uso exclusivo y el intercambio o arrendamiento de un bien o recurso.

Según la FAO (1995, citado en Gutiérrez, 2011), los límites y alcances de la propiedad en varios aspectos son definidos por los derechos de propiedad, expresados en:

- Los derechos para usar y transformar un activo.
- Obtener ingresos de la explotación del activo.
- Contratar créditos sobre el valor del activo (colateral-garantía).
- Transferir permanentemente, a un tercero, los derechos de propiedad (venderlo completamente o parcialmente).
- Transferir temporalmente la propiedad (arrendarlo, dar en concesión, etc.)
- Donar el activo.

Si los derechos de propiedad no se garantizan se crea un clima que no favorece la inversión y dificulta la actividad económica. Como se ampliará más adelante, en Venezuela han estado amenazados los derechos de propiedad durante el período en estudio.

1.4.2 Costos de transacción

En la teoría neoclásica, los costos de transacción son cero (no hay incertidumbre, hay información simétrica y competencia perfecta). Los agentes sólo toman en cuenta los costos de producción para maximizar sus beneficios, producen hasta el nivel en el cual el costo marginal es igual al ingreso marginal. El llamado Teorema de Coase establece que si no

existieran los costes de transacción, la asignación de recursos sería siempre la más eficaz cualquiera que fuese la distribución de derechos de propiedad (Coase, 1960). La idea de los costos de transacción parte de la observación de Coase de que en las transacciones económicas sí hay un costo por usar el mecanismo de precios del mercado.

Desde la perspectiva NEI, los costos de producción son la suma de los costos de transformación y negociación. Los primeros están determinados por la transformación de los atributos físicos de un bien con un determinado nivel tecnológico, dado los factores clásicos de producción (tierra, trabajo y capital); y los segundos están relacionados con los costos asociados, entre otras cosas, a la definición, protección y cumplimiento forzado de los derechos de propiedad sobre los bienes, es decir, el derecho de usar, disfrutar, disponer y excluir esos bienes. El costo intrínseco en cualquier negociación incluye un costo de incertidumbre que refleja el grado de imperfección en la medición y garantía de los términos del intercambio (ING, 1998; North, 1993a). Los costos totales son determinantes para el desempeño económico particularmente en un contexto de conducta maximizadora del individuo donde hay información asimétrica.

North (1993a) define los costos de transacción como aquellos derivados de la necesidad de establecer los atributos de la producción y de los bienes y servicios en el mercado y los costos en que se incurre para obligar a cumplir los contratos entre las partes. Para North (1993a), lo que cuesta conseguir la información es la clave de los costos de transacción, los cuales se componen de los costos de medir los atributos valiosos de lo que se está intercambiando y los costos de proteger y hacer cumplir los acuerdos. Se pueden dividir en tres grandes categorías: i) de información ii) de

negociación, y iii) de compulsoriedad, es decir, por aplicar y hacer cumplir las leyes y los contratos.

Eggertsson (1995, citado en Gutiérrez, 2011) especifica que los costos de información se refieren a aquellos relacionados con los precios, la calidad de los productos, los vendedores, la solvencia de los agentes, etc. Este tipo de información nunca es suficiente ni simétrica.

Los agentes económicos que negocian incurren en costos adicionales en cuanto a la suscripción y cumplimiento de los contratos, la protección de los derechos de propiedad, la garantía al derecho a usar los activos, la exclusividad, etc.

La fuerza de la ley que garantice el cumplimiento de los contratos y haga respetar los términos del intercambio determina los costos de negociación. A mayor seguridad jurídica, menores costos de transacción.

Las instituciones y la efectividad de los mecanismos para hacer cumplir las leyes influyen en la economía porque, si funcionan eficientemente, “reducen los costos de producción y transacción por intercambio, de manera tal que las ganancias potenciales de la negociación se materializan” (North, 1991, p.98).

Es por ello que los costos de transacción son determinantes del comportamiento económico. Entre menores sean, más eficiente es una economía. Las instituciones eficientes son los que reducen los costos de transacción. Entre más sencilla la forma de intercambio, menores los costos de transacción. Esto se da en casos donde la información es lo más completa posible porque se conocen bien las reglas del juego. Una economía

tiene altos costos de transacción cuando el riesgo y la incertidumbre son elevados.

1.5 Cambio institucional

Según North (1993a), los modelos neoclásicos no pueden explicar satisfactoriamente la diversidad existente en el desempeño económico de las naciones, debido a que no aclaran por qué las economías evitan emprender las actividades apropiadas para obtener altos beneficios. En su explicación, las instituciones son las que determinan el tipo de los beneficios o recompensas de una sociedad, definiendo su estructura de incentivos.

El cambio institucional equivale al cambio del sistema de incentivos vigente en una sociedad. Los modelos mentales de los agentes económicos sobre las oportunidades que perciben de maximizar beneficios en un determinado marco institucional son la base de las decisiones que toman. Sus percepciones de las oportunidades económicas son una fuente de cambio institucional.

Ante un sistema de incentivos y restricciones que le provee el ambiente, el agente económico evalúa entre las ganancias que podría obtener haciendo nuevos contratos dentro del marco institucional vigente y las ganancias que le daría dedicar recursos a alterar ese marco. Si las segundas son mayores que las primeras, esto es fuente de un cambio institucional deliberado.

“La interacción entre instituciones y organizaciones determinan la dirección del cambio institucional” (North, 1993a, p. 18). Las organizaciones que tienen suficiente poder de negociación sopesan si les conviene más seguir actuando en el mismo marco institucional o buscar alterarlo. Esto depende

de si las recompensas por maximizar sus beneficios en el marco existente exceden los beneficios por tratar de alterar las restricciones que tienen.

En cuanto a la relación entre organizaciones e instituciones, el cambio institucional está determinado por:

i) El entrelazamiento generado por simbiosis entre las instituciones y las organizaciones que se han creado por evolución como consecuencia de la estructura de incentivos existente.

ii) El proceso de retroalimentación por medio del cual los humanos percibimos y reaccionamos a los cambios que se dan en el conjunto de oportunidades (North, 1993a).

De acuerdo a lo planteado por North (2006), los cambios en los precios relativos son la fuente más importante de los cambios institucionales. Los constantes esfuerzos maximizadores de los agentes (económicos, políticos y militares) van a alterar los precios relativos de los bienes. Al respecto, él señala que:

El proceso por medio del cual el empresario adquiere habilidades y conocimientos va a cambiar los precios relativos al cambiar los costos percibidos de medición y de cumplimiento obligatorio y alterar los costos y beneficios percibidos de nuevas operaciones y contratos (North, 2006, p. 111).

Los cambios en las percepciones de los agentes económicos son una fuente de cambio. Generalmente, el cambio institucional es una mezcla entre cambios externos en el ambiente de los agentes y un aprendizaje interno.

Otra fuente de cambio institucional son alteraciones en las reglas formales, como en la constitución, las leyes, las medidas regulatorias, los organismos de regulación, etc. Entre mayor sea la cantidad de cambios en las reglas de juego, ceteris paribus, mayor el número de perdedores dentro de un nuevo marco institucional, y por consiguiente, mayor oposición a ese cambio. De igual manera, cambios en las restricciones informales generan cambio institucional.

Usualmente, el cambio consiste en ajustes marginales al conjunto de reglas y normas de cumplimiento obligatorio que constituyen el marco institucional. La estabilidad de las instituciones no implica que ellas no estén condicionadas al cambio. Desde acuerdos, códigos de conducta y normas de comportamiento, hasta leyes, derecho escrito y contratos entre individuos, las instituciones se encuentran evolucionando, y en consecuencia cambiando constantemente las elecciones de los individuos. El cambio institucional es un proceso complejo porque pueden ser consecuencia de los cambios en cuanto a normas, limitaciones informales y diversas clases de efectividad y observancia coercitiva.

Para North (1993a), las instituciones evolucionan incrementalmente y la historia puede ser vista como una evolución institucional o de otra manera puede ocurrir un cambio discontinuo producto de un cambio radical en las reglas formales, generalmente como resultado de una conquista o revolución.

El cambio revolucionario ocurre como resultado del atascamiento que surge ante la falta de "instituciones mediadoras que hagan posible que las partes en conflicto logren compromisos para captar algo de las ganancias de negociaciones potenciales (North, 1993a).

La clave de la existencia de tales instituciones mediadoras políticas (y económicas) no son sólo las reglas y las organizaciones formales sino también las restricciones informales que pueden promover el diálogo entre las partes en conflicto. Así, el conjunto de posibilidades reales de elección de las partes en conflicto puede no tener un punto de intersección, de tal manera que, aun cuando haya potencialmente grandes ganancias al resolver los desacuerdos, la combinación de la limitada libertad de negociación de los empresarios y la falta de instituciones facilitadoras hace imposible lograrlo (North, 1993a).

Sin embargo, North menciona que el cambio revolucionario no es nunca tan revolucionario como pretende ser porque, aunque las reglas formales pueden cambiar de la noche a la mañana, las reglas informales no. Esta tensión entre instituciones formales e informales puede terminar en alguna reestructuración de las restricciones existentes (para cualquiera de los dos lados), lo que produce un nuevo equilibrio, que al final, termina siendo menos revolucionario de lo que se quiere (North, 1994).

Algunas fuentes de cambio institucional son reducciones en los costos de transacción, definición de nuevos derechos de propiedad, aprendizaje por parte de los agentes, disminución de los costos de información y reestructuración organizacional (Gutiérrez, 2011).

En la medida en que existan buenas razones para influir en las normas y en su cumplimiento obligatorio, será beneficioso crear organismos intermedios (asociaciones de comercio, grupos de cabildeo, comités de acción política) entre organismos económicos y cuerpos políticos para hacer realidad las ganancias potenciales del cambio político. En la medida en que se incremente el porcentaje de los recursos de la sociedad, influenciados por las

decisiones del gobierno (de manera directa, o través de regulaciones) mayores serán los recursos destinados a estas organizaciones ofensivas y defensivas.

En la presente investigación sobre el cambio institucional en Venezuela, donde se quiere llevar a cabo un cambio de modelo económico, los puntos más relevantes de NIE para caracterizar este proceso son los cambios en la estructura de incentivos que se han estado generando durante el período 2001-2012 y las percepciones que tienen de ellas los gremios empresariales.

Es relevante analizar la dirección del cambio institucional, si evoluciona hacia un mercado económico más productivo (o menos productivo), donde los diferentes actores compartan las mismas normas y cooperan, o si, por el contrario, hay competencia o enfrentamiento entre los distintos actores.

2. Asociaciones empresariales: Grupos de interés/grupos de presión

Las asociaciones empresariales son organizaciones de acción colectiva. Como organizaciones, las asociaciones están definidas por tres elementos fundamentales: metas dirigidas, límites mantenidos y sistemas socialmente construidos de actividades humanas (Aldrich, 1999).

El establecimiento de metas y la proyección deliberada de un sistema de actividades son elementos que distinguen las organizaciones de otros colectivos, como las familias o pequeños grupos. Las organizaciones son sistemas que tienen un propósito, en los cuales el comportamiento de sus miembros está alineado con esos objetivos, independientemente de sus intereses individuales.

Las organizaciones comparten los límites socialmente construidos con otros tipos de colectivos. El establecimiento de una organización implica la distinción entre sus miembros y los que no lo son, así como la delimitación de la organización dentro de su entorno. Desde la perspectiva de la organización, su autonomía depende de su habilidad para controlar estas fronteras.

Las organizaciones tienen un sistema de actividades para el cumplimiento de sus objetivos, que pueden incluir procesamiento de materia prima, información etc. El sistema de actividades consiste en la vinculación de un conjunto de roles o rutinas interdependientes.

Desde esta perspectiva, los gremios empresariales son organizaciones creadas por los empresarios con límites definidos y cuya meta es obtener representación ante los poderes públicos en defensa de sus intereses económicos (Villasmil, 2001), y para lo cual ejercen actividades de presión (sistema de actividades humanas).

La idea de que las asociaciones existen para proteger los intereses de sus miembros no es nueva, ni exclusiva del campo económico. Aristóteles (citado en Olson, 1992) escribió al respecto

Los hombres emprenden juntos una empresa en pos de una ventaja en particular y con el fin de obtener algo que es necesario para las finalidades de la vida, y la asociación política, análogamente parece haberse originado, y seguir existiendo por las ventajas que trae consigo (p.16).

Según CONINDUSTRIA (s.f), los gremios empresariales “constituyen asociaciones de servicio, representatividad y presión”.

Desde un enfoque politológico, Villasmil (2001) coincide al señalar que las asociaciones empresariales o gremios empresariales son grupos de presión creados por las empresas para su representación ante los poderes públicos, en la legítima defensa de sus intereses económicos.

Los grupos de presión tienen su origen en los grupos de interés, y se convierten en tales cuando buscan el logro de sus intereses a través de la presión gubernamental. Surge entonces la pregunta, ¿Cuál es la diferencia entre los grupos de presión y los grupos de interés?

Losada (2000) señala que los grupos de interés se refieren a cualquier grupo de personas, exceptuando los partidos políticos, que poseen una identidad socialmente reconocida y buscan incidir en las decisiones gubernamentales.

Al respecto, Ferrando (1977) coincide al recalcar que los grupos de interés no pretenden conquistar el poder, sino influirlo en pro de sus fines particulares.

En palabras menos, un grupo de interés es cualquier grupo que se constituye a favor de un interés u objetivo compartido, sin pretender llegar al poder.

Los grupos de interés pueden constituir una organización formalmente reconocida, como por ejemplo, los sindicatos, un gremio productivo, una organización no gubernamental (ONG), o funcionar de manera informal como sería un conjunto de vecinos que se organizan para solicitar la mejora de un servicio. En este sentido, vale destacar que la vida de un grupo de interés varía de acuerdo a las razones por las cuales se constituye (Losada, 2000).

Según Ferrando (1977), un grupo de interés se convertirá circunstancialmente en grupos de presión cuando éste vea perjudicada su

razón de ser y no encuentre los mecanismos adecuados de participación social y política, adoptando mecanismos directos de presión sobre instituciones del Estado o mecanismos indirectos a través de la opinión pública.

Para Meynaud (1972), los grupos de interés se transforman en grupos de presión cuando "los responsables actúan sobre el mecanismo gubernamental para imponer sus aspiraciones y reivindicaciones" (p.11). El define los grupos de presión como grupos de interés que emplean la intervención ante el gobierno, ya sea a título exclusivo, principal u ocasional, a fin de hacer valer sus reivindicaciones o afirmar sus pretensiones.

Por consiguiente, el elemento diferenciador entre los grupos de interés y los grupos de presión radica en que estos últimos emplean una forma de presión específica para defender los intereses del grupo, ante el poder gubernamental.

En relación a las asociaciones empresariales, la literatura académica no hace real distinción entre grupos de interés y grupos de presión.

En una concepción amplia, los grupos de interés o presión pueden surgir de cualquier sector de la sociedad. Están enmarcados dentro de ellos las asociaciones profesionales, que persiguen un interés parcial y limitado, los sindicatos, con fines de defensa de sus asociados, las organizaciones de productores, destinadas a proteger el interés económico de sus miembros, y aún otras de carácter ilegal, como los grupos destinados al tráfico de estupefacientes (Losada, 2000).

Esto último conlleva a precisar que existen grupos de presión o interés positivos y negativos. Grupos de presión e interés de carácter negativo, serían aquellos que promueven prácticas corruptas, acciones ilícitas y, en última instancia, afectan de los derechos del hombre. Por el contrario, los grupos de presión de carácter positivo serían aquellos que tienden a defender los derechos fundamentales, individuales y colectivos. Entre estos últimos se encuentran los sindicatos, los grupos de defensa ecológica, las agrupaciones empresariales, en general todas aquellas agrupaciones destinadas a fortalecer la libertad económica, social y política en la sociedad.

De acuerdo al planteamiento de Losada (2000), las razones para afiliarse a una asociación empresarial radican en dos aspectos fundamentales. El primero de ellos es el deseo de tener un representante de las empresas ante las autoridades públicas y otros actores económicos. La segunda razón estriba en el acceso a los servicios que la asociación pueda prestar a sus afiliados. Villasmil (2001) sostiene que los empresarios no sólo exigen representación, buscan además la obtención de servicios competitivos que contribuyan a mejorar el desempeño de su empresa.

Tradicionalmente las asociaciones empresariales como grupos de interés, han sido vistas negativamente (Lucas, 1997; Losada 2000; Nugent y Sukiassyan, 2009). Este escepticismo parte de la advertencia hecha por Adam Smith de “sostenerse la billetera cada vez que dos hombres de negocios se acercan”, idea que más tarde fue desarrollada sistemáticamente por Mancur Olson en sus trabajos relacionados con la acción colectiva y el desarrollo económico. En el *Crecimiento y Descenso de las Naciones*, Olson (1982) enfatiza que los grupos de interés, como las asociaciones empresariales, buscan rentas improductivas más que el interés común o público contribuyendo a la ineficiencia e incompetitividad económica (Lucas,

1997; Nugent y Sukiassyan, 2009). Sin embargo, otros autores consideran que las asociaciones empresariales contribuyen al desarrollo económico.

3. Contribuciones de las asociaciones empresariales al desempeño económico

A pesar de la importancia del sector privado en el proceso político y económico, las asociaciones empresariales, como otros grupos de interés, no han atraído la atención de los académicos, como sí lo han hecho por ejemplo los sindicatos. Algunos autores piensan que no es necesario profundizar en el estudio de las asociaciones empresariales, por ejemplo Lindblom (citado en Lucas, 1997) parte de la idea de que las empresas individuales cuentan con los recursos financieros y organizacionales para actuar como grupos de interés por ellos mismos. Similarmente, Offe (citado en Lucas, 1997) argumenta que en el mercado económico la fuerza estructural del capital está concentrada y su interés colectivo ya se está cumpliendo, razón por la cual las asociaciones son innecesarias.

Por el contrario, Lucas (1997) afirma que estos planteamientos no consideran las dificultades que incluso las empresas poderosas enfrentan en el tratamiento de problemas que requieren acción colectiva. La tenencia de recursos por sí misma no hace la cooperación entre empresas más fácil. Las asociaciones empresariales proveen una institución para la organización de la acción colectiva, estableciendo agendas, movilizand recursos, formalizando normas y expectativas. Por otro lado, en ausencia de una fuerte voz que articule los intereses empresariales, el gobierno puede fallar en detrimento de políticas económicas efectivas.

Al respecto, Freeman y Medoff (1984, citados en Doner y Schneider, 2000) señalan que la unión entre empresarios incrementa la productividad, reduce inequidades y presiona hacia una legislación de bienestar social que beneficia aún aquellos fuera de las asociaciones.

Doner y Schneider (2000) exponen que la contribución de las asociaciones empresariales al desempeño económico puede ser vista desde dos perspectivas "marketing-supporting" (soporte al mercado) y "market-complementing activities" (actividades complementarias al mercado).

A través de las actividades de soporte al mercado, las asociaciones pueden fortalecer el funcionamiento general del mercado, apoyando la provisión de algunos bienes públicos que son esenciales para operar en la economía capitalista. Bienes públicos como derechos de propiedad y eficiente administración pública son provistos por el Estado, así que la contribución de las asociaciones viene indirectamente a través de la presión al gobierno para que esos bienes sean suministrados con mayor eficiencia (Doner y Schneider, 2000).

En economías capitalistas incipientes, las empresas pueden enfrentar problemas de expropiación relacionados con los derechos de propiedad. La fuerte presión por la defensa de los derechos de propiedad es una de las funciones básicas de muchas asociaciones, en parte porque este asunto es de interés para todos los miembros. Asimismo la presión de las asociaciones empresariales en muchos países en desarrollo está dirigida hacia una transparente y efectiva administración gubernamental.

Con respecto a los derechos de propiedad varias organizaciones empresariales en Venezuela como FEDECÁMARAS, FEDENAGA,

CONINDUSTRIA se pronunciaron categóricamente en contra de la Ley del Tierras y Desarrollo Agrario en el 2001, argumentando que esta ley limitaba los derechos de propiedad, por cuanto contemplaba la posibilidad de expropiaciones y de redistribución de terrenos. Finalmente esta ley fue aprobada, y FEDENAGA interpuso, sin éxito, un recurso de nulidad ante el Tribunal Supremo de Justicia.

Posteriormente en el 2007 ante la propuesta de reforma constitucional FEDECÁMARAS, CONINDUSTRIA, Y FEDEAGRO se pronunciaban categóricamente en contra de dicha propuesta. En términos generales planteaban que este proyecto alejaba las inversiones, ya que coartaba la libre iniciativa, la libertad de empresa, las libertades económicas, degradando la propiedad privada y presumiéndola como ilegítima. Esta propuesta de reforma constitucional no fue aprobada en el referéndum de diciembre de 2007.

Relacionado con la administración gubernamental, Merret, Morgan y Ville (2008) argumentan que las empresas en economías de transición enfrentan una serie de problemas, asociados a altos costos para cumplir con las regulaciones, frecuentes cambios en esas regulaciones y por lo tanto, falta de conocimiento acerca de las regulaciones vigentes y políticas del sector, dificultades en el acceso adecuado a servicios básicos, ineficiente y corrupto sistema judicial, entre otros. Como resultado, es común que las empresas localizadas en economías de este tipo recurran a pagos ilícitos a funcionarios públicos para obtener los servicios requeridos y para evadir impuestos y regulaciones. En este sentido, los autores señalan que, bajo ciertas condiciones, las asociaciones empresariales constituyen un mecanismo para ayudar a las empresas a solucionar sus problemas y concluyen que la membresía a las asociaciones parece proveer suficientes incentivos a las

empresas para asumir las vías legales, reduciendo los subregistros de ingresos para propósitos fiscales y pagos extraoficiales. Por consiguiente, la membrecía a las asociaciones empresariales y los pagos extraoficiales, son estrategias sustitutas más que complementarias para que las empresas afronten sus problemas.

Siguiendo a Doner y Schneider (2000), las asociaciones empresariales intentan superar varios tipos de imperfecciones de mercado a través de las actividades complementarias al mercado que involucran coordinación entre empresas para conciliar producción interdependiente y decisiones de inversión. Estas actividades complementarias están relacionadas con la estabilización y reforma macroeconómica, la coordinación horizontal (cuota de asignación y reducción de capacidad), la coordinación vertical (aguas arriba, aguas abajo), reducción de costos de información, el establecimiento de estandarización y el mejoramiento de la calidad.

Por ejemplo, la reducción de la inflación, como parte de la estabilización macroeconómica, involucra básicamente dilemas de la acción colectiva; en el sentido de que todos están dispuestos a bajar los precios simultáneamente, pero ninguno quiere hacerlo primero. Las políticas de ingresos, o las negociaciones de precios entre empresas, trabajadores y gobernantes tienen la ventaja de reducir los costos sociales de las estabilizaciones, pero a su vez requieren de asociaciones capaces de fijar y hacer cumplir los compromisos (Doner y Schneider, 2000).

Esto se puede ver reflejado en el caso de México en 1987, cuando dada la inestabilidad macroeconómica, los representantes empresariales, el gobierno, y los trabajadores establecieron y firmaron una serie de acuerdos relacionados con los salarios, precios, tipo de cambio que permitieron reducir

la inflación alrededor del 100% en un año. Hubo dos actividades asociativas importantes que permitieron la estabilización: la coordinación intra-sectorial de precios y el seguimiento de las asociaciones sobre los precios de las empresas miembros (Doner y Schneider, 2000).

Las asociaciones regularmente trabajan para controlar el mercado en pro de sus miembros. A través de la coordinación horizontal¹, los capitalistas han tratado de prevenir “competencia ruinosa” en el mercado de factores y productos. La coordinación horizontal puede resultar productiva, si las empresas son presionadas para hacer uso eficiente de las rentas obtenidas. Por ejemplo, aunque el poder para asignar cuotas de exportación conlleva un potencial para la corrupción, con el debido control, estas cuotas pueden ser beneficiosas cuando se distribuyen de acuerdo al desempeño en el mercado, o cuando son usadas para promover la productividad (Doner y Schneider, 2000).

Las asociaciones también juegan un rol importante en el direccionamiento de las crisis de mercados a través de la reducción de capacidad o racionalización. Es el caso de Colombia, cuando la Federación Nacional de Cafeteros de Colombia (FEDECAFÉ) usó la gestión de inventarios para equilibrar las fluctuaciones de los precios a nivel internacional, almacenando café cuando los precios estaban bajos y vendiendo las reservas cuando los precios estaban altos.

Las asociaciones tienen la capacidad para facilitar mecanismos de coordinación de precios y calidad aguas arriba - aguas abajo. Algunas veces

¹La coordinación horizontal entre firmas está relacionada con la cooperación entre empresas independientes, que producen un mismo bien y deciden cooperar para comercializar, adquirir insumos en conjunto, dotarse de servicios comunes; o por empresas que se organizan para producir en conjunto un producto único, especializándose en las distintas partes del bien.

esta coordinación vertical es importante principalmente para la eficiencia estática², preservando la base de suministro y/o equilibrando los volúmenes de exportación. En otros casos, la estabilización de las relaciones aguas arriba - aguas abajo promueve la eficiencia dinámica³, estimulando la inversión en nuevas capacidades y la adopción de nuevos estándares y tecnologías. En este sentido, al fortalecer los vínculos entre empresas en los diferentes puntos de la cadena de producción se pueden reducir los riesgos de la inversión (Doner y Schneider, 2000).

La reducción de los costos de información es uno de los casos más claros en el cual la acción colectiva es óptima de Pareto, es decir, todos los miembros ganan por la provisión de información, sin embargo, el costo de la información con frecuencia va más allá de la capacidad de cualquiera de sus miembros. La información provista por las asociaciones empresariales frecuentemente está relacionada con nuevos mercados, tanto nacionales como internacionales. Ejemplo de esto lo constituye FEDEAGRO en Venezuela, quién ofrece a sus afiliados información especializada sobre el sector agrícola a través de balances, boletines, estadísticas, entre otros, que le permite a los agricultores desenvolverse con mayor información.

Establecer estándares es otra forma en que las asociaciones reducen costos de información para los compradores. En mercados exportadores de productos básicos como arroz y café, el incumplimiento de los requisitos estandarizados por parte de algún proveedor puede socavar la reputación de todos los productores de un país (Doner y Schneider, 2000).

²Desde el enfoque Pigoviano, la eficiencia máxima del sistema económico se alcanza cuando se igualan las utilidades marginales de todos los factores. Desde el enfoque Paretiano, un sistema económico se encuentra en situación de eficiencia si no es posible mejorar a alguien sin empeorar a otro (Primer teorema fundamental de la Economía del Bienestar) y posteriormente se asocia con que la eficiencia paretiana sería compatible con diversas dotaciones iniciales (Segundo teorema fundamental de la Economía del Bienestar).

³ Un sistema económico será tanto más eficiente, en sentido dinámico, conforme más y mejor impulse la creatividad y la función empresarial.

El mejoramiento de la calidad es una función relacionada con la provisión de información, que busca cambiar el comportamiento de los miembros hacia el mejoramiento de la tecnología y el desarrollo de las habilidades de su fuerza de trabajo. Por ejemplo, en Perú la Asociación Nacional de Zapateros coordinó un proceso de innovación tecnológica para mejorar el sector del calzado a través de la inversión conjunta y la gestión de información.

4. Antecedentes de la investigación

Los antecedentes de la investigación consisten en documentos, referentes a la acción gremial ante diversas situaciones. La literatura relacionada con el tema de investigación para el caso venezolano es escasa, razón por la cual se complementa con documentos que reseñan estudios a nivel mundial y latinoamericano.

4.1. Las organizaciones empresariales en Venezuela

Hernández (2011) analiza el nacimiento de FEDECÁMARAS, como resultado de la visión contrapuesta, entre el Estado y el sector privado nacional (1938 y 1944), acerca de la forma de promover el desarrollo económico. Por un lado, la posición estatal, expresados en los gobiernos de Medina Angarita y López Contreras, que enfatizaba la participación fundamental del Estado en la organización de las fuerzas económicas y sociales del país, y por el otro lado, el sector privado, con una posición liberal, que consideraba que el crecimiento económico debía estar impulsado por las fuerzas del mercado.

En el contexto de la segunda guerra mundial, que también afectó al país, el gobierno de Isaías Medina Angarita promovió la actividad industrial, basada

en la intervención del Estado (control de importaciones, subsidios, controles de precio, exoneraciones, control en la distribución de alimentos) como mecanismo para corregir los desequilibrios generados por el conflicto armado. Esta situación política y económica generó mayores diferencias entre el Estado y el capital privado, quien aun cuando entendía que estas medidas eran tomadas para paliar la situación producto de la guerra, las consideraba exageradas.

En líneas generales, el gobierno de Medina Angarita reconocía el papel fundamental del sector privado en la producción, pero bajo la dirección e intervención del Estado, y así lo expresaba el Memorando de 1942 "Defensa Económica lo que debemos producir" (Hernández, 2011).

En respuesta a este documento un conjunto de empresarios presentaron un documento denominado Respuesta al Memorando de Defensa Económica, en el cual señalaban firmemente que la producción debería estar en manos de los particulares sin la injerencia del Estado. Frente a este documento presentado por el sector privado el gobierno reaccionó manifestando su inconformidad ante el planteamiento de modelo de libertad económica, que según su visión no era viable en el país en esos momentos.

En 1943, producto de la intervención el Estado, la crisis económica y la desarticulación de los intereses privados, nace FEDECÁMARAS como iniciativa de la Cámara de Comercio de la Guaira, quién propuso la creación de un Consejo o Comité que unificara sus reivindicaciones y agrupara los esfuerzos para participar en la estructura económica de Venezuela. La iniciativa fue del sector comercial ya que era el sector más afectado por las políticas económicas del gobierno, sin embargo, quedaba establecida la

posibilidad de que la federación se expandiera, como de hecho sucedió, con la participación de otros sectores de la economía.

En este sentido, Hernández (2011) enfatiza que es necesario reconocer algunos elementos de la actuación del sector privado. Los empresarios enfrentaron al Estado con el objeto de influir en sus políticas. Aún cuando las asociaciones y cámaras de comercio se expandieron por el territorio nacional se encontraban desarticulados y eso imposibilitaba la influencia en las políticas económicas que fijaba el Estado. Así, “Fedecámaras se convirtió en un *organismo de poder* en el proceso de modernización de Venezuela adaptado a las nuevas condiciones políticas, económicas y sociales que estaban transformando a Venezuela” (Hernández, 2011, p. 188).

Aunado a esto, existían conflictos y contradicciones internas entre los grupos o sectores de la organización de FEDECÁMARAS. El sector empresarial intentaba prevalecer su sector sobre los otros, situación que generaba constantes enfrentamientos, sin embargo a juicio de Hernández (2011) estos enfrentamientos eran propios del reacomodo institucional.

Ante esta situación FEDECÁMARAS se constituyó en federación en julio de 1944. Esta organización representó la creación de un organismo de carácter nacional que representara todas las cámaras y asociaciones para darle fuerza y coherencia a las aspiraciones del sector privado.

La polémica entre la tendencia estatal y la tendencia liberal de los empresarios fue decisiva para la creación de esta organización.

De Lucas (2006) en su tesis de doctorado estudia el proceso de industrialización contemporánea en Venezuela a lo largo del período 1936-2000.

En este análisis hace mención al surgimiento de las organizaciones gremiales y su participación en determinados eventos del proceso de industrialización. Con respecto a la creación de las organizaciones gremiales en Venezuela, Lucas (2006) señala que en un contexto de impulso a la industrialización del país, el nacimiento de los gremios empresariales tuvo particular impulso después de 1936. Entre las primeras organizaciones destacan la Unión de Industriales de Artes Gráficas (1937), la Unión de Industriales de Valencia (1937), y la Asociación de Comerciantes e Industriales (1937), Cámara de Industriales de Caracas (1939). Según este autor, existen indicios que a nivel regional la fundación de organizaciones empresariales fue auspiciadas por el Ejecutivo, y no debieron su creación exclusivamente a la iniciativa privada. Al respecto señala que en la Memoria de Fomento de 1940, se afirmaba lo siguiente:

Desde 1938 se ha venido preocupando el Gobierno por el fomento de las Cámaras Industriales. En septiembre de ese año creóse la de Caracas y posteriormente en las principales regiones de la República instálaronse otros organismos representativos de la industria. La cooperación constructiva de estas empresas en la política de incremento de la producción proseguida por el Gobierno contribuirá eficazmente a la industrialización del país (Lucas, 2006, p.34).

Con este impulso, el movimiento gremial realizó importantes publicaciones que sirvieron para la discusión de los novedosos temas referentes a la industrialización, como por ejemplo la publicación *Industria Nacional* cuyo lema era “Consuma y prefiera los productos nacionales” que estuvo en circulación entre 1941 y 1945; y la revista *Producción* de la Cámara de Industriales de Caracas.

Posteriormente la Junta de Gobierno presidida por Rómulo Betancurt, que tomó el gobierno en 1945, creó mecanismos formales para establecer relaciones armoniosas con el sector privado. Esta junta de gobierno planteó ante la Asamblea Anual de FEDECÁMARAS de 1947, la posición oficial con relación al rol que debía desempeñar en la industrialización. FEDECÁMARAS por su parte, mediante resolución de la asamblea de ese año, definió los lineamientos de la política proteccionista.

En 1948, FEDECÁMARAS definió, en la Carta Económico de San Cristóbal, su posición institucional respecto a la confrontación entre la industria y el comercio en cuanto la política proteccionista, al apoyar la necesidad de construir un sistema orgánico de defensa de la industria, que dentro de las condiciones del país, presentaran el mayor grado de ventaja relativa, de modo de propiciar su implantación y consolidación con el mínimo costo para la colectividad. Este último aspecto estaba referido a evitar daños para el sector comercial, que era aún la base predominante de la organización empresarial, desde que fue fundada en 1944.

Posteriormente, durante el gobierno de Rafael Caldera (1969-1974) surgieron críticas hacia el proceso de industrialización. Estas críticas señalaban que el proceso industrial no era una solución para el desempleo y subempleo porque por cuantiosas que fueran las inversiones, cada vez sería menor el porcentaje de absorción de la mano de obra, pues la técnica sustituía la participación humana.

El aumento de la crítica hacia la industrialización, fundamentalmente por el sector comercial, relacionado con la necesidad de entrar en una segunda etapa en el modelo industrializador, fueron las condiciones iniciales que llevaron a los industriales a organizarse en un nuevo organismo cúpula. Es

así como el 15 de febrero de 1970 se creó el Consejo Venezolano de la Industria (CONINDUSTRIA). Su constitución estuvo inicialmente orientada a la creación de un programa de desarrollo industrial y en la presentación de propuestas para orientar la política económica del gobierno.

En otro orden de ideas, Hernández (2003) publica un artículo en el ámbito de la comunicación política, referido a la acción de cabildeo político externo de FEDECÁMARAS en la coyuntura entre septiembre 2002 y febrero 2003. En este sentido, el ensayo analiza la participación en contra del gobierno nacional, efectuada por Fedecámaras conjuntamente con otros actores, con la intención de derrocar al Presidente Hugo Chávez.

Hernández (2003) concluye que el gobierno de Chávez es caracterizado por el sector empresarial como un gobierno revolucionario, vinculado al gobierno de Fidel Castro en Cuba. Los sectores empresariales reunidos en Fedecámaras expresan su desacuerdo con este tipo de gobierno y por esa razón participan en actos de Cabildeo Político Externo para defender sus intereses económicos. Adicionalmente resalta entre sus conclusiones que Fedecámaras y otros actores políticos que participaban conjuntamente con este grupo de presión, a pesar de sentarse en una mesa para dialogar y buscar salidas democráticas a la crisis, consideraron que la vía del diálogo para concertar intereses no era factible cuando se cuenta con el Presidente Chávez como interlocutor.

En el marco de la integración regional, Giacalone (1997) analiza los cambios en la relación Estado-Asociaciones empresariales venezolanas y colombianas frente a los acuerdos de integración regional que involucran a esas dos naciones. Plantea que ni la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela (FEDECÁMARAS) ni la Asociación

nacional de Empresarios de Colombia (ANDI) fueron factores determinantes en la toma de decisiones de sus respectivos gobiernos con relación a la integración regional entre 1989 y 1994. Ambos gobiernos recabaron sus opiniones durante la negociación, pero la fragmentación interna de estas organizaciones debilitó su influencia, aún cuando algunas de sus sugerencias de carácter técnico fueron incluidas en las discusiones.

Al respecto Gómez (citado en Giacalone, 1997) señala que las asociaciones empresariales venezolanas se han caracterizado históricamente por una excesiva fragmentación interna que las hace débiles, debido a la necesidad de conciliar una gran cantidad de intereses internos contrapuestos.

Entre las causas de los cambios en la relación Estado-Asociaciones Empresariales venezolanas y colombianas que Giacalone (1997) identifica se encuentran: i) Ocurrió un proceso de concentración y transnacionalización del capital en Venezuela y Colombia que favoreció el surgimiento y la consolidación de grupos económicos como los de Santo Domingo, Sindicato Antioqueño y Ardila Lule en Colombia, y grupo Cisneros, Polar y Mendoza en Venezuela. Estos grupos tienen una posición privilegiada, por cuanto pueden ejercer influencia directa sobre las políticas económicas, incluyendo la política de integración regional, pues por su poder no requieren la mediación de las asociaciones empresariales ii) El predominio del modelo económico neoliberal influye en el debilitamiento de las asociaciones empresariales, ya que fomenta la producción para mercados externos, disminuye las divisiones tradicionales entre el sector comercio e industria, con lo cual podría obtenerse mayor cohesión interna en las asociaciones empresariales, pero a su vez profundiza las contradicciones entre pequeños, medianos y grandes empresarios.

Concluye Giacalone (1997) que las asociaciones empresariales cúpula de Venezuela y Colombia no parecen constituir la mejor alternativa de expresión de intereses y de influencia política, frente al surgimiento de nuevos grupos económicos poderosos que utilizan con éxito estrategias informales directas permitidas por el carácter centralizado y elitesco de los sistemas políticos en que actúan.

Giacalone (1999) analiza en forma comparativa el surgimiento del sector empresarial, su organización en asociaciones, sus relaciones con el Estado en Colombia, México y Venezuela, y sus posiciones frente a la integración regional y al acuerdo de libre comercio del G3.

En Colombia, la primera asociación empresarial fue la Federación Nacional de Cafeteros (FEDECAFÉ), cuyos directivos mantuvieron relaciones personales e informales con la élite política, lo cual les permitió ejercer influencia directa sobre la formulación de aquellas políticas económicas de su interés; durante la segunda guerra mundial se constituyó la segunda asociación de importancia, la ANDI, que agrupó a los nuevos empresarios industriales y mantuvo relaciones fluidas con los representantes del sector público. Destaca Giacalone (1999) que los conflictos entre las asociaciones empresariales colombianas y el gobierno han sido en su mayoría de carácter técnico y no ideológico.

El caso mexicano, reviste de mayor complejidad según Giacalone (1999). Antes de finalizar la revolución mexicana existían cinco grandes organizaciones: Asociación de Bancos de México (ABM), Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA) y la

Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO), que se diferenciaban entre sí por las especialidades de sectores y por su origen. La ABM y COPARMEX habían surgido en forma espontánea y voluntaria en Monterrey y opuestos o vigilantes ante las políticas económicas del gobierno mexicano, las otras tres habían sido impulsadas por el gobierno, abarcaban a pequeños y medianos empresarios y requerían la continua intervención estatal para realizar sus actividades con expectativa de éxito.

Estas primeras asociaciones que se constituyeron hasta la década de los setenta siguieron la regla táctica de intervenir muy poco en la contienda política. Posterior a este período, se crearon nuevas asociaciones que adquirieron relevancia y un nuevo matiz político. Entre ellas el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) que aglutina a las ocho asociaciones más poderosas de México y desde su origen polemizó con el Estado sobre el modelo de desarrollo aplicado; y el Consejo Mexicano de Hombres de Negocio (CMHN) donde se encuentran los 30 grupos económicos más poderosos.

En el caso venezolano fue FEDECÁMARAS la primera asociación empresarial que logró adquirir poder, manifestado por su vinculación con los sectores dominantes del gobierno. FEDECÁMARAS es una organización cúpula que desde su creación agrupó a las principales cámaras de comercio e industria del país. La expansión económica bajo la dictadura militar otorgó a los empresarios mayor disposición a defender sus intereses, pero también contribuyó a que mantuvieran una posición no confrontacionista. En víspera del golpe militar de 1958 algunos empresarios importantes pertenecientes a FEDECÁMARAS, junto a representantes de partidos políticos conspiraron para acelerar la salida del general Marco Pérez Jiménez.

Las asociaciones empresariales venezolanas, según Giacalone (1999) han sido voluntarias y ajenas a las estructuras gubernamentales, aún cuando los partidos políticos dominantes hayan penetrado en sus estructura directivas.

En general, FEDECÁMARAS se caracterizó por un alto nivel de confrontación interna y por variaciones de su posición oficial de acuerdo a los cambios de sus dirigentes, lo cual ha influido en su actuación pública. Giacalone (1999) destaca que el empresariado venezolano tendió a actuar en forma coherente y unitaria, a través de sus asociaciones, sólo en aquellos casos en los cuales sus intereses como capital se vieron amenazados.

4.2 .Las organizaciones empresariales en Latinoamérica

Giacalone (1997) argumenta que los empresarios latinoamericanos han tenido una actitud ambigua frente al Estado, por una parte, lo perciben como muy intervencionista y por otra, acuden a él para obtener reglas del juego que favorezcan sus intereses. Según León (1995, citado en Giacalone, 1997), las asociaciones empresariales eran más fuertes antes de los ajustes de los años 80. La aplicación de reformas estructurales durante esta década ha estado asociada en América Latina con una concentración de autoridad del Ejecutivo y una mayor independencia frente a los intereses particulares.

Por su parte, Durand y Silva (1998) estudiaron el papel de los organismos empresariales en América Latina durante las últimas décadas. Analizaron los orígenes de las organizaciones cupulares⁴ (empresariales) en la década de los años cincuenta y sesenta, y su evolución en los principales países

⁴ Según CONINDUSTRIA (s.f.a) las organizaciones gremiales cupulares son organizaciones de tercer grado (Ver sección 1.1 del capítulo IV referido a la clasificación de los gremios empresariales).

latinoamericanos. Estas asociaciones se consolidan en los años ochenta, en general como reacción defensiva a severas amenazas y tendrán un papel importante en las reformas económicas y las transiciones políticas que se inician en esa década.

Destacan desde un punto teórico, en primer lugar, el papel constructivo que juegan las asociaciones cupulares de empresarios en el doble proceso de cambio político y económico. En el ámbito económico las asociaciones empresariales tienen mayor potencial para aportar factores positivos al proceso de toma de decisiones económicas que las organizaciones sectoriales o que las propias firmas (Olson, 1982, citado en Silva y Durand, 1998), ya que estas aglutinan intereses sectoriales y regionales, generando un proceso de consenso entre sus integrantes.

Al igual a lo que había ocurrido en Europa, las amenazas al sector privado que favorecieron el surgimiento de las organizaciones cupulares empresariales fueron la centralización estatal o los movimientos de carácter sindicalista, así como la exclusión del sector privado de los procesos de toma de decisiones en políticas públicas o las crisis vividas en las relaciones Estado-empresariado. En ausencia de estas importantes amenazas, las asociaciones cupulares no emergieron o se disolvieron.

Silva y Durand (1998) señalan cómo el caso de México, donde había un sistema altamente centralizado y notables amenazas a los intereses del sector privado en la década de los setenta, apareció la asociación cupular de empresarios. Por el contrario, Brasil, con una forma de gobierno más descentralizada y menor riesgo para los empresarios, desalentó la formación de una asociación cupular.

La consolidación de las organizaciones empresariales es explicada a partir de cuatro factores: la organización interna, el tipo de relaciones entre el Estado y los Empresarios, el nivel de conflictividad intersectorial y las características de su liderazgo. En los países de América Latina las distintas asociaciones empresariales tuvieron diferentes trayectorias. En Perú y Chile se consolidaron, manifestándose fuertes en el ámbito político y ofreciendo importantes servicios a la comunidad empresarial. En México, Nicaragua y El Salvador se debilitaron, produciéndose divisiones internas que influyeron negativamente en los procesos de toma de decisiones y disminución del número de afiliados.

Losada (2000) analiza la actuación de los gremios empresariales en Colombia en los inicios del siglo XXI. Plantea en primer lugar, que en un contexto donde el Estado está abandonando progresivamente su intervención en la economía para darle espacio al libre juego de la demanda y la oferta, la razón de los gremios empresariales parece tambalear. En razón a esto se pregunta ¿Qué están, en realidad, haciendo los gremios empresariales? ¿Hasta dónde las empresas afiliadas se sienten satisfechas, y por ende justifican la acción gremial?

Los resultados de este estudio señalan que los gremios empresariales colombianos ejercen sus funciones en bases a dos grandes objetivos: influir en las decisiones gubernamentales y prestar algunos servicios a sus afiliados. El primer objetivo lo logran a través de acciones como: i) las tácticas de cabildeo por medio de informes técnicos, respaldados con cifras concretas o sólidos conceptos jurídicos, contacto directo con congresistas o funcionarios estatales, uso de los medios de comunicación de masas, alianzas con otras entidades gremiales; ii) presencia gremial en centros gubernamentales, por medio de la participación estable en organizaciones

gubernamentales de decisión; iii) Las relaciones con otros actores como dirigentes gremiales nacionales, representantes de partidos políticos, de ONGs, de grupos económicos, etc. El segundo objetivo es alcanzado por medio de servicios directos, que son aquellos susceptibles de ser apropiados por los afiliados y que se pueden agotar, como son los seminarios, las conferencias, suministros de datos, asesorías legales y técnicas; y por servicios indirectos que son aquellos bienes que ningún socio puede apropiarse y en la teoría económica son conocidos como bienes públicos, entre ellos se destacan la representación del gremio ante entidades y/o eventos internacionales, estudios económicos sobre la situación actual y futura del sector, balances anuales de desempeño del sector, desarrollo de normas técnicas para el sector, etc.

Losada (2000) halló que lo que más valoran los empresarios de sus entidades gremiales son los servicios indirectos, particularmente la representación ante las autoridades públicas a fin de defender oportunamente los intereses gremiales y estar al tanto de las decisiones públicas, a objeto de transmitirlos a los agremiados.

Sáenz (1990), en su texto "De ciertos caballeros de la ANDI y los políticos en Colombia", plantea que ni el Estado ni los políticos son autónomos en relación con los intereses económicos privados, y que los políticos y los empresarios no conforman dos élites distintas y en competencia entre sí. Analiza en detalle como la ANDI (Asociación Nacional de Industriales), contrató los servicios de prominentes políticos colombianos para que representaran los intereses de esta asociación.

Los industriales colombianos, a través de la ANDI, paulatinamente fueron interviniendo en los asuntos políticos de la nación, a través del

financiamiento a los partidos políticos, actuación directa en los partidos Liberal y Conservador y hasta la participación financiera y técnica en obras de servicios públicos.

No obstante, a pesar de los logros obtenidos, la ANDI decidió contratar “asesores” quienes debían hacer las gestiones ante ministros y parlamentarios. La ANDI contrató los servicios de prominentes políticos colombianos, entre ellos: Gonzalo Restrepo Gutiérrez, Alfonso Araújo y Carlos LLeras Restrepo, quienes habían ocupado importantes posiciones en la vida pública y tenían importantes conexiones que servirían para defender los intereses de los industriales.

4.3. Las organizaciones empresariales a nivel mundial

Las relaciones entre el sector privado y el Estado son decisivas para explicar los patrones de desarrollo económico. Autores que han estudiado los países del Este asiático (China, Corea del Sur, Singapur) han comprobado que su buen desempeño se fundamenta en la red de lazos entre el sector público y privado (Doner y Schneider, 2000).

En este sentido, Park (2009) estudió el proceso de coalición entre The Spinners and Weavers Association of Korea (SWAK) y el gobierno coreano en la industria del algodón durante el período 1950-1970 en dos proyectos: la estabilización de los precios de los productos de algodón (hilo y tela de algodón) y la promoción de las exportaciones de bienes de algodón. Ambas instituciones (SWAK y gobierno) establecieron mecanismos de participación que permitieron establecer una cooperación en beneficio del sector; el gobierno a su vez actuó mediante estímulos o coacción de acuerdo al cumplimiento de las metas.

Nugent y Sukiassyan (2009) demostraron, a través de un estudio empírico para 25 países en economías de transición entre el 2002 y el 2005, que a pesar de la mala reputación de las asociaciones empresariales, éstas tienden a jugar un papel positivo, ayudando a las empresas afiliadas a reducir los pagos extraoficiales y los subregistros de ingresos para fines fiscales. Parten del argumento de que las empresas que operan en condiciones opresivas como en países en transición toman ventaja de la informalidad, haciendo pagos extraoficiales y realizando subregistros de ventas para fines fiscales. En este sentido, las asociaciones empresariales constituyen una alternativa más transparente, eficiente y formal en estas economías.

Merret, Morgan y Ville (2008) analizaron el rol de las asociaciones empresariales de la industria de la lana australiana como facilitadores y beneficiarios del capital social a través del establecimiento e inicio de operaciones de la Melbourne Woollbrokers (MWA). Encontraron que la existencia de capital social individual de las empresas que constituían la asociación fue una precondition necesaria para la formación y consolidación de la MWA.

Asimismo se activaron niveles de respeto y confianza entre los afiliados, lo que permitió dejar sus intereses individuales en pro de los colectivos; para ello se impulsaron mecanismos de comunicación, y decisión-acción efectiva, de tal manera que el conocimiento individual se convirtió en un conocimiento organizacional.

Bases históricas

5. Contexto socioeconómico de las relaciones Gremios empresariales- Estado en Venezuela

La relación Estado-Empresarios en Venezuela es *sui géneris*. La tenencia de un ingreso internacional captado por la comercialización del petróleo, y que además, es significativo respecto de su tamaño, ha conformado una estructura particular denominada capitalismo rentístico. En este contexto, donde es el Estado quien dispone de cuantiosos recursos obtenidos al margen de la producción, cabe hablar de un Estado autónomo frente al resto de la sociedad (Baptista, 2006).

En este contexto de autonomía, el Estado venezolano, desde 1922, ha concentrado la renta petrolera, utilizando un tipo de cambio sobrevaluado para obtener mayor renta de las empresas petroleras y abaratar el precio de las importaciones (Martínez, 2008). Es así como el Estado ha utilizado la política cambiaria como instrumento de la política fiscal, en detrimento de la industria y la agricultura.

Al analizar la evolución de las relaciones entre Estado-Empresarios en Venezuela, vemos que en 1958 cuando el advenimiento de la democracia, el Estado venezolano, basado en la renta petrolera, implementó una política de sustitución de importaciones mediante la cual se fomentó y se protegió el desarrollo de la empresa nacional (Francés, 2007; Martínez, 2008). Con la política "Compre Venezolano" (Decreto 512) que implementaba medidas de protección aduanera, exoneraciones arancelarias, sistema de crédito oficial preferencial y compras gubernamentales, el país avanzó en la industrialización y se crearon empleos estables en las principales ciudades

del país (Purroy, 1982). Para esta época, FEDECÁMARAS, que había surgido en 1944 y agrupaba los sectores comercio, industria, banca, seguros, construcción y ganaderos), desempeñó un papel influyente (Giacalone, 1997).

Como asociación empresarial, la acción de FEDECÁMARAS fue decisiva en 1970, cuando Venezuela no participó en el Acuerdo de Cartagena porque los empresarios venezolanos consideraban que éste perjudicaba sus intereses. FEDECÁMARAS argumentaba que las industrias venezolanas no podían competir por su moneda fuerte y su mano de obra más cara que la del resto de la subregión andina (Urriza, citado por Giacalone, 1997). Además, la asociación gremial consideraba importante la participación del capital extranjero, limitado por el acuerdo. Durante el proceso de discusión del Acuerdo de Cartagena en 1971, FEDECÁMARAS estuvo en una posición fuerte, existió un alto nivel de consulta con el gobierno y de participación empresarial en las negociaciones, que concluyeron en la firma del Pacto Andino sin la participación de Venezuela.

Sin embargo, más adelante producto de una separación entre las fracciones industrial y comercial de FEDECÁMARAS, el gobierno venezolano ingresó al Pacto Andino en 1973. Con esta decisión también se aprobó una ley de incentivo y un Fondo de Financiamiento para las exportaciones, así como una serie de reformas aduanales que buscaban simplificar algunos trámites, medidas, que Giacalone (1997) considera, buscaban tranquilizar a FEDECÁMARAS.

Estas relaciones entre los empresarios y el Estado tienen un giro a partir de 1974 cuando el aumento de los precios del petróleo le permitió al gobierno de turno iniciar un nuevo modelo de industrialización liderado por las

empresas del Estado (Martínez, 2008). Con la nacionalización del hierro y el petróleo y la creación de nuevas empresas públicas en diversos sectores económicos se incrementó el poder económico del Estado y se afianzó la posición dependiente y subordinada del sector privado (Francés, 2007; Martínez, 2008).

Este nuevo escenario, con un Estado económicamente poderoso cambió la relación Estado-empresarios. A juicio de Bond (1987), surgió un nuevo grupo de empresarios más interesados en hacer dólares rápidamente trabajando con las empresas del Estado, que en defender la libre empresa, la eficiencia y las políticas económicas orientadas al mercado. Como consecuencia de esto, el sector privado, incluyendo FEDECÁMARAS, después de ser un actor importante en la formulación de la política económica, se orientó a buscar privilegios del Estado.

Aún, cuando estaba en un proceso de fortalecimiento económico el Estado realizó algunos intentos para promover las exportaciones no tradicionales (Martínez, 2008). Por ejemplo creó el Instituto de Comercio Exterior en 1970, el Fondo de Financiamiento a las Exportaciones en 1973 y aprobó la Ley de Incentivo a la Exportación en 1975.

La situación de la empresa privada cambió a raíz del viernes negro de febrero de 1983, cuando el bolívar experimentó su primera gran devaluación y las expectativas de la economía venezolana cambiaban producto de la caída de los precios del petróleo. La industria nacional se vio favorecida porque la actividad comercial se dirigió hacia los productos nacionales, debido a las restricciones a las importaciones (Francés, 2007).

Nuevamente, a partir de 1989 se genera otro escenario para la empresa privada. El gobierno implementó una política económica neoliberal, decidió la apertura del mercado nacional, como condición para recibir la ayuda del Fondo Monetario Internacional ante la merma de las reservas internacionales, la dificultad para honrar los compromisos de la deuda externa y la clausura del crédito internacional. Al contrario de lo que había ocurrido unos años antes, no existen las medidas proteccionistas y las empresas venezolanas se dedicaron entonces a la comercialización de productos importados.

Con la devaluación del 1989 se redujeron las importaciones y la producción nacional se hizo más competitiva. A juicio de Francés (2007), con este proceso de apertura la empresa privada nacional se fortaleció.

A partir de 1993a el gobierno de turno trató, sin éxito, de revertir las políticas neoliberales implementadas en períodos anteriores. Fue el anclaje cambiario, adoptado en 1996, una política económica que afectó con mayor fuerza la empresa manufacturera, ya que impulsó la sobrevaluación de la moneda, reduciendo la competitividad de la producción nacional frente a la extranjera. Como consecuencia, muchas empresas manufactureras redujeron o abandonaron su producción y se transformaron en empresas comerciales, y se produjo entonces, un incremento en el comercio de importación y la construcción de centros comerciales (Francés, 2007).

En 1999 el gobierno bolivariano asume el poder sosteniendo una crítica frontal en contra de las políticas económicas y sociales aplicadas hasta el momento, al que catalogaba como neoliberalismo salvaje.

5.1 Relación Estado-Gremios Empresariales 2001-2012

Enmarcado en el modelo capitalista rentístico que ha caracterizado a la economía venezolana, donde el mantenimiento del Estado está determinado por los ingresos provenientes del petróleo, se da lugar, con la llegada del gobierno bolivariano, a un nuevo panorama para las relaciones Estado-Empresarios.

En sus primeros años, entre 1999 y 2001, el gobierno bolivariano continuó la política económica anterior. Sin embargo, después del 2001, su actuación ante la empresa privada cambió, desfavoreciéndola. El gobierno realizó importaciones sin pago de aranceles y firmó acuerdos comerciales en perjuicio de la producción nacional. Mientras tanto, el sector privado venezolano se dedicaba cada vez más al comercio y los servicios (Francés, 2007).

Durante el 2001 se aprueban 49 leyes en el marco de la Ley Habilitante otorgada al presidente de la república, entre ellas destaca la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario, que a juicio de algunos autores fue el detonante de la crisis económica, social y política que viviría el país más adelante. Esta ley contemplaba entre otras cosas, la posibilidad de expropiación y de distribución de terrenos agrícolas, la aprobación por parte del Estado del uso que el propietario hace de la tierra y la obligación de demostrar la titularidad de los terrenos.

En el 2002 se radicaliza el enfrentamiento entre los empresarios y el gobierno bolivariano. En abril de ese año el presidente de Fedecámaras participó en un golpe de Estado, que sacó del poder al presidente Chávez por dos días. Esta acción por derrocar el gobierno bolivariano se repitió en

diciembre de 2002 cuando la principal empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA) se paralizó, contando con el apoyo de Fedecámaras y otros grupos (Martínez, 2008). Esta situación generó un rompimiento rotundo de las relaciones entre Fedecámaras y el gobierno.

Como consecuencia de la profunda crisis económica que generó el paro nacional, el aparato productivo del país se contrajo y el gobierno bolivariano retomó la estrategia de industrialización guiada por el Estado nacionalizando empresas.

A partir del 2005, se genera un contexto institucional antagónico en las relaciones Estado-Empresarios, el gobierno bolivariano se declara socialista, con lo cual plantea impulsar un nuevo modelo de desarrollo económico. Para ello, impulsa la creación de cooperativas a fin de suministrar bienes y servicios al Estado y a las comunidades; fomenta la cogestión, donde la dirección de las empresas es compartida por accionistas y trabajadores; las empresas contratistas y proveedoras de Petróleos de Venezuela (PDVSA) deben convertirse en Empresas de Producción Social (EPS), cuyo funcionamiento es similar a las cooperativas pero con mayor control del Estado (Francés, 2007). También impulsa la creación de los consejos comunales que son organizaciones sociales cuyas funciones están orientadas a la ejecución de proyectos sociales, productivos o de infraestructura, y gozan de prioridad en el acceso al financiamiento ante los entes gubernamentales.

El gobierno bolivariano ha creado nuevos tipos de propiedad de orden socialista y ha venido incrementando los controles sobre la empresa privada, pero sin ejercer una presión extrema que vulnere completamente su funcionamiento (Francés, 2007). Se han implementado controles de precios y

control de cambios que aún están vigentes en 2013, recaudación de impuestos más agresiva, nuevas legislaciones como la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo (Lopcymat), Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y Trabajadoras, aumentos salariales anualmente, entre otros.

Así mismo, ha nacionalizado empresas de bienes y servicios de distintos sectores económicos, como Agroisleña (sector alimentario y de insumos agrícolas), Owen Illinois (Envases) y Silka (textil) en el 2010 (CEPAL, 2010.), CANTV (Comunicaciones) y Electricidad de Caracas (Electricidad) en el 2007. Alfonzo (2009) señala que entre enero de 2005 y agosto de 2009, 147 empresas e inmuebles fueron expropiados⁵ y 19 compañías fueron ocupadas, sin contar las tierras intervenidas por el Estado con el argumento de combatir la ociosidad y el latifundio.

Así mismo han surgido nuevas asociaciones empresariales afectas al modelo socialista como la Confederación de Agricultores y Ganaderos (CONFAGAN), que agrupa a productores agropecuarios a nivel nacional y Empresarios por Venezuela (EMPREVEN) que agrupa a las micro, pequeños y medianos empresarios.

⁵Según Osorio (s.f) la expropiación es la acción y efecto de desposeer de una cosa a su propietario dándole en cambio una indemnización justa. La facultad de expropiar está reservada a los organismos nacionales, estatales y municipales, y a condición de que se efectúe por causa de utilidad pública. La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 1999 garantiza el derecho de propiedad, es decir, toda persona tiene derecho al uso, goce, disfrute y disposición de sus bienes. Establece que sólo por causa de utilidad pública o interés social, mediante sentencia firme y pago oportuno de justa indemnización, podrá ser declarada la expropiación de cualquier clase de bienes.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

Desde el punto de vista metodológico, la presente investigación se caracteriza por ser de tipo cualitativo, con un nivel analítico, de diseño documental y, según el tiempo que abarca, longitudinal.

A continuación se exponen cada uno de los elementos metodológicos, y se incluyen el sistema de categorías de análisis y su operacionalización.

1. Tipo de investigación

Según los datos de los que parte, analiza e interpreta, este estudio es cualitativo. Según Sampieri, Fernández y Baptista (2010), el enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

En la búsqueda cualitativa, en lugar de iniciar con una teoría particular y luego “voltear” al mundo empírico para comprobar si la teoría es apoyada por los hechos, el investigador comienza examinando el mundo social y en este proceso desarrolla una teoría “consistente” con la que observa qué ocurre (Hernández, Fernández y Baptista, 2010).

En la presente investigación se analizó el comportamiento de las asociaciones empresariales como fenómeno social que afecta lo económico, para lo cual se recurrió al neoinstitucionalismo como enfoque teórico, cuya revisión literaria permitió desarrollar categorías de análisis.

1.1 Nivel de la investigación

El tipo de investigación según el nivel se refiere al grado de profundidad con que se aborda un fenómeno u objeto de estudio (Arias, 2006).

Considerando los planteamientos de Hurtado (1998), la presente investigación es analítica, en el sentido de que se buscó analizar el fenómeno para comprenderlo en términos de sus aspectos menos evidentes. Se estudió el fenómeno en su aspecto dinámico, es decir, que el objetivo fue determinar cómo se comportó A conociendo el comportamiento de otro con quien está relacionado, B, sin establecer una relación causal. El sujeto A en este caso fueron los gremios empresariales y el sujeto B, las medidas económicas del gobierno. Este tipo de análisis cualitativo es análogo al correlacional cuantitativo, descrita por Hernández, Fernández y Baptista, (2010).

1.2 Diseño de la investigación

El diseño de investigación está relacionado con la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado (Arias, 2006).

En atención a esto, la investigación responde a un diseño documental, debido a que es un proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis de fuentes escritas primarias y secundarias, las cuales constituyeron el material del que se partió para su desarrollo.

Esta investigación también tiene un diseño longitudinal, lo cual significa que se realizan estudios del fenómeno en un mismo grupo en dos o más momentos de tiempo, para observar las variaciones que se producen en los

resultados durante el período. Es necesario aclarar que se hizo un estudio diacrónico y no sucesivo. Esto significa que el fenómeno fue estudiado con las mismas categorías al inicio y al final del período. Sin embargo, otros elementos relevantes para el análisis, que ocurrieron a lo largo del período, también fueron incorporados.

En tal sentido, se recogió información relacionado con las percepciones de los gremios empresariales ante las medidas económicas para los años 2001 y 2012, a fin de analizar la existencia de cambios en su comportamiento.

Se seleccionó este período por cuanto abarca la transición de importantes cambios para el país. El curso de la economía venezolana desde 1999, durante gobierno del presidente Chávez, sugiere que hay tres fases claramente definidas, la primera entre 1999 y 2001, de perfil esencialmente garantizante del libre mercado y la propiedad privada. La segunda, desde el 2001, donde comienza un significativo crecimiento de la participación del Estado en los asuntos económicos. Y la tercera, desde 2007, cuando entra en vigencia el Primer Plan Socialista del gobierno.

2. Tipo de datos

Según Arias (2006), los documentos o fuentes documentales son “el soporte material o formato digital en el que se registra y conserva la información” (p. 27). Las fuentes documentales primarias registran información directamente proporcionada por el sujeto de estudio. Ejemplo de estos son artículos periodísticos, diarios, cartas personales. Las fuentes secundarias analizan, interpretan o critican la información original.

Teniendo en cuenta que el objeto de estudio fue la actuación de los gremios, se centró el análisis en su discurso público a nivel nacional. Para ello, al escoger la fuente primaria que permitiera obtener información de manera sistemática para los años 2001 y 2012, para realizar una comparación, nos decidimos por el diario El Universal, por cuanto este medio, a través de su página web, permite el acceso electrónico a las ediciones diarias desde antes del 2001, mientras ese no es el caso con otros diarios de circulación nacional. Los datos fueron obtenidos de la revisión electrónica diaria que se llevó a cabo en las secciones Nacional y Política, y Economía.

Otras fuentes primarias que se analizaron fueron las páginas web de las asociaciones empresariales, los documentos producidos por ellas y los artículos de prensa que recogían información sobre sus declaraciones y actuaciones. Con respecto a las medidas económicas del gobierno, se consultaron los instrumentos legales tales como leyes, decretos, gacetas, planes de desarrollo de la nación, y las páginas web de instituciones como la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI), la Superintendencia Nacional de Costos y Precios (SUNDECOP), el Banco Central de Venezuela (BCV).

Las fuentes secundarias consultadas fueron los artículos académicos, de prensa, libros, que analizaron las medidas económicas. Las estadísticas que se consultaron fueron las del Instituto Nacional de Estadística (INE), BCV y las de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

3. Operacionalización de las variables

Dentro de la investigación documental, hicimos una codificación a modo de reducción de los datos para ser analizados atribuyéndolos a categorías y

conceptos de acuerdo a los objetivos específicos y las bases teóricas que sustentaron el estudio. En el siguiente cuadro se presenta la forma en que hicimos operativas las variables (operacionalización). Las dimensiones especifican los elementos que abarca un objetivo. Los descriptores detallan las unidades que se van a observar en cada dimensión. Los indicadores puntualizan los atributos que se evalúan.

Cuadro 1. Operacionalización de variables

Objetivos	Dimensiones	Descriptores	Indicadores
<p>1. Caracterizar a las asociaciones empresariales como organizaciones cuyo propósito es maximizar sus objetivos dentro del marco institucional en que están inmersos.</p>	<p>Asociaciones empresariales:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ FEDECÁMARAS ▪ CONSECOMERCIO ▪ CONINDUSTRIA ▪ FEDENAGA ▪ FEDEINDUSTRIA ▪ FEDEAGRO 	<p>Objetivos.</p> <p>Límites.</p> <p>Sistemas de actuación.</p>	<p>Objetivos.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Alcance territorial (Membresía). ▪ Actividades. ▪ Información-documentos. ▪ Organización.
<p>2. Identificar el cambio institucional generado por las medidas económicas (control de cambio, control de precios, política salarial y propiedad privada) adoptadas por el gobierno venezolano entre 2001-2012, que</p>	<p>Principales Medidas Económicas 2001 y 2012</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Planes de Desarrollo Económico y Social. • Control de cambio • Control de precios • Propiedad privada • Política Salarial. 	<ul style="list-style-type: none"> • Objetivo/Fin. • Fecha/Período • Modificaciones • Mecanismos para hacerlos cumplir.

afectan la estructura de incentivos para la actividad empresarial en Venezuela.	Cambios institucionales relacionados con:	Mercado. Producción Privada.	<ul style="list-style-type: none"> • Incentivos. • Restricciones. <ul style="list-style-type: none"> • Incentivos. • Restricciones.
Objetivos	Dimensiones	Descriptoros	Indicadores
3. Analizar la evolución de la economía venezolana, en términos del producto interno bruto, tipo cambio, inflación y número de establecimientos industriales, durante el período 2001-2012.	Economía venezolana	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Crecimiento económico. ▪ Inflación. ▪ Tipo de cambio. ▪ N° de establecimientos industriales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ PIB ▪ IPC zona metropolitana de Caracas. ▪ Bs/US\$ ▪ N° de establecimientos industriales.
4. Determinar el comportamiento de los gremios empresariales ante los cambios en las medidas económicas gubernamentales que afectan sus costos de transacción y sus derechos de propiedad.	Comportamiento de las asociaciones empresariales	Representatividad	Frecuencia 2001 Frecuencia 2012
	Defensa de intereses Mapa mental	Racionalidad	Documentos
		Percepciones	Positiva/negativa
	Conocimientos	Estudios/data	
Relaciones con el gobierno	Positivas	Coordinación Cooperación Apoyo	

		Negativas	Enfrentamiento Desconfianza
	Acciones	Directas	Diálogo Paro o huelga Acciones legales
		Indirectas (Prensa)	Opinión Desacuerdo Denuncia Solicitud Propuesta

4. Sistema de variables

A continuación se definen las variables en relación a los objetivos específicos.

Con el fin de caracterizar las asociaciones empresariales, en el objetivo específico 1 acotamos que las organizaciones a estudiar son FEDECÁMARAS, FEDENAGA, FEDEINDUSTRIA, CONINDUSTRIA, CONSECOMERCIO Y FEDEAGRO, que son las más grandes, en el sentido que tienen cobertura nacional e incluyen cámaras regionales y de distintos sectores. Los descriptores vinculados a esta dimensión son los objetivos, límites y sistema de actuación, que corresponden a los elementos fundamentales de cualquier organización, según Aldrich (1999).

En el objetivo específico 2 se plantean como dimensiones las medidas económicas y el cambio institucional. Las medidas económicas objeto de esta investigación fueron control de cambio, control de precios, propiedad

privada, política salarial (inamovilidad laboral, aumento salarial, bono alimentario).

Por *cambio institucional* entendemos los cambios en las “reglas y normas del juego” que constituyen el marco de referencia para la interacción económica de los individuos, que definen el sistema de incentivos que orienta su comportamiento. Concretamente, los descriptores en los que centramos la atención fueron estos cambios en relación al mercado y a la producción privada. En relación a lo primero estos cambios se refieren a modificaciones en los derechos de propiedad, en el modelo de producción, entre otros. Con respecto a la producción privada, lo relevante son los cambios en las medidas de controles gubernamentales, los subsidios, las leyes que promuevan determinados sectores productivos, las políticas salariales, entre otros. Los indicadores que nos permiten visualizar el nuevo marco institucional son los incentivos y las restricciones tanto al mercado como a la producción. Por *incentivos* nos referimos a aquellas reglas del juego que promueven o fomentan el funcionamiento general del mercado y la producción privada. *Restricciones* son aquellas reglas del juego que limitan y coartan la producción privada y el funcionamiento del mercado.

En el objetivo 3 se toman como indicadores macroeconómicos con el fin de medir la evolución de la economía venezolana el Producto Interno Bruto (PIB), la inflación y el tipo de cambio oficial del bolívar con respecto al dólar. Se incluyen además datos sobre la evolución del número de establecimientos industriales en el país.

El objetivo 4 se refiere al comportamiento de los gremios empresariales ante las medidas económicas. Nos centramos en dos aspectos: su representatividad y la defensa de sus intereses. En cuanto a la

representatividad, tomamos en cuenta la frecuencia mensual y anual con que aparecieron noticias de los gremios en la prensa en los años 2001 y 2012. La defensa de los intereses de los gremios se analizó teniendo en cuenta su mapa mental, el tipo de relaciones que tienen con el gobierno, y las acciones que llevan a cabo como grupo de acción colectiva.

El mapa mental se refiere a cómo perciben y procesan los empresarios la información sobre los cambios institucionales. Está conformado por la racionalidad, las percepciones y los conocimientos de los gremios. La racionalidad fue estudiada mediante los principales documentos institucionales escritos por los gremios durante el periodo. En relación al tipo de percepciones, el material objeto de análisis fue el discurso público de los gremios manifiesto en la prensa escrita nacional, que permitió identificarlas como positivas, negativas o neutras. Los conocimientos de los gremios sobre la situación del momento fueron analizados a través de los estudios y datos formales aportados por ellos.

Los descriptores de las relaciones entre los gremios y el gobierno se refieren a si son positivas o negativas. Indicadores de relaciones positivas son la coordinación, cooperación y apoyo. Indicadores de relaciones negativas son enfrentamiento y desconfianza.

Las acciones fueron descritas mediante los mecanismos de acción gremial directa e indirecta. Indicadores de acción directa son diálogo, paro o huelga y acciones legales. Indicadores de acción indirecta son los escritos de prensa que se pueden clasificar como opinión, desacuerdo, denuncia, solicitud y propuesta. Cada uno de estos indicadores será descrito en detalle en la sección 4 del capítulo 4.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

En este capítulo se presentan los resultados teniendo en cuenta los objetivos de la investigación de la siguiente manera:

i) Se especifican las características de las asociaciones empresariales nacionales como organizaciones que buscan maximizar sus objetivos dentro del marco institucional vigente.

ii) Se identifica en qué consiste el cambio institucional en el período 2001-2012, considerando los Planes de Desarrollo Económico y Social 2001-2007 y 2007-2013 y algunas de las medidas económicas como el control de precio, el control de cambio, las políticas salariales y la propiedad privada. Además, se puntualiza la capacidad que tuvo el gobierno para hacer cumplir las normas y la nueva estructura de incentivos que genera este cambio institucional para la empresa privada.

iii) Se analiza la evolución de la economía venezolana teniendo en cuenta el crecimiento económico, la inflación, el tipo de cambio y el número de establecimientos industriales. Concomitantemente, se examina esta evolución en relación al cambio institucional descrito en el apartado anterior.

iv) En el último apartado se relacionan los puntos anteriormente señalados, cambio institucional y situación económica, con el comportamiento de los gremios empresariales ante el cambio en el modelo económico que se está proponiendo.

1. Caracterización de las principales asociaciones empresariales venezolanas

1.1 Clasificación de los gremios empresariales

De acuerdo a CONINDIUSTRIA (s.f.a) las organizaciones empresariales pueden clasificarse de la siguiente manera:

Organizaciones de primer grado: Son aquellas organizaciones donde empresas o empresarios se afilian a título individual, ubicadas generalmente en un sector geográfico determinado o pertenecientes a una rama de actividad específica.

Organizaciones de segundo grado: Generalmente denominadas Federaciones, de cobertura nacional, reúnen a empresarios en el grupo de primer grado.

Organizaciones de tercer grado: Constituidas por Federaciones aunque también pueden tener membrecía de organizaciones de primer grado. Se denominan confederaciones o uniones, y comúnmente son denominados cúpulas empresariales.

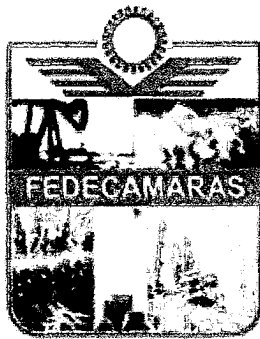
Organizaciones Internacionales: En el plano internacional existen instituciones que representan las empresas a nivel regional o sectorial, organizaciones de exportadores, industriales, de comerciantes, entre otros. Pueden ser continentales, sub-regionales o a escala mundial. Por ejemplo la AILA (Asociación de Industriales de América Latina).

Los gremios empresariales objeto de estudio en la presente investigación son de segundo orden, por cuanto agrupan cámaras regionales de un mismo o varios sectores.

1.2 Caracterización de los principales gremios empresariales nacionales

A continuación caracterizaremos a FEDECÁMARAS, FEDENAGA, FEDEINDUSTRIA, CONSECOMERCIO, CONINDUSTRIA y FEGEDAGRO como organizaciones gremiales que desde el enfoque NIE son entidades creadas para maximizar sus beneficios en el marco institucional existente.

Esta caracterización se realizará con base a los objetivos que persiguen los gremios, sus límites (actividades que realizan y alcance territorial), y sus sistemas de actuación (organización, medios de información y documentos realizados), lo cual refleja el modo en que operan ante los incentivos y restricciones de la estructura institucional venezolana.



RIF: J-00051791-0

Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción de Venezuela (FEDECÁMARAS).

Objetivo

Fundada en 1944, FEDECÁMARAS nació con el objetivo de defender y promocionar la libre empresa, promoviendo el desarrollo y la diversificación de la economía nacional, basado en el sistema de la empresa privada y de la libre iniciativa, dentro de un orden jurídico que provea y garantice los derechos del hombre, así como también, apoyar y defender las cámaras agremiadas, conforme a lo establecido en los estatutos y lo que disponga la Asamblea, el Consejo Nacional y el Directorio Ejecutivo.

Límites

Actividades que realiza la asociación empresarial

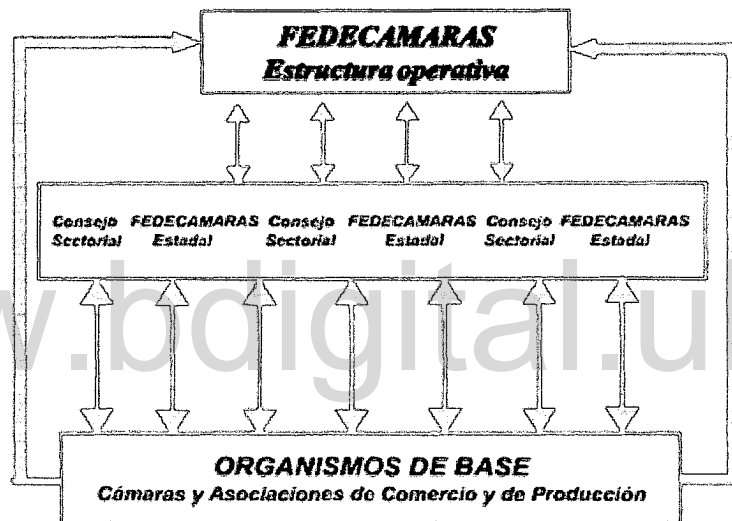
- Entrevistas y declaraciones en medios de comunicación: Televisión, prensa y radio.
- Organización de encuentros empresariales nacionales e internacionales.
- Asambleas anuales.
- Talleres de diversas temáticas.

- Alquiler de las instalaciones de su sede.

Sistema de Actuación

Organización de la asociación empresarial

Gráfico 2. Estructura de FEDECÁMARAS y sus organismos base



Fuente: FEDECÁMARAS, 2013.

Comisiones de Trabajo

FEDECÁMARAS tiene trece comisiones de trabajo: economía y finanzas, asuntos laborales y seguimiento legislativo, comité para el trabajo infantil, desarrollo regional, electoral, estrategia y telecomunicaciones, intersectorial, OIT-OIE, responsabilidad social, sector eléctrico nacional, seguridad y defensa, salud, desarrollo urbano. De ellas se destacan las siguientes:

Economía y finanzas: Brindar apoyo y asesoría en el tema de economía y finanzas y particularmente en materia de repercusiones macroeconómicas y microeconómicas de las actuaciones del gobierno en política económica en general.

Asuntos laborales y seguimiento legislativo: Realizar seguimiento y análisis de los diferentes proyectos de reformas de leyes correspondientes, presentados ante la Asamblea Nacional u otras instancias, sustentando y defendiendo la posición del empresariado ante los poderes públicos y demás organizaciones. Mantener un seguimiento de los proyectos de leyes en curso dentro de la Asamblea Nacional, así como de resoluciones y/o decretos que pudieran emanar del ejecutivo nacional, informando al directorio, sus efectos hacia el sector empresarial a objeto de adelantar las acciones correspondientes. Colaborar con la interpretación de las leyes, decretos, resoluciones y sentencias.

Desarrollo regional: Coordinar todos los asuntos relacionados con las regiones, y servir de intermediario entre éstos y FEDECÁMARAS, consolidando su papel como foro regional.

Estrategia y telecomunicaciones: Analizar los temas relacionados con el país y las inquietudes de sus ciudadanos, y el impacto en el movimiento empresarial venezolano, elaborar los posibles mensajes que soporten la comunicación pública del directorio de FEDECÁMARAS.

Intersectorial: 1. Atención a problemas intersectoriales: Analizar los problemas de una determinada rama económica, a fin de unificar criterios entre todos los sectores y formular proposiciones al directorio para que FEDECÁMARAS emita los pronunciamientos en defensa de los intereses de

las ramas económicas específicas. 2. Formular propuestas y seguimiento de políticas económicas: Analizar determinados aspectos de las políticas económicas, a los fines de elevar al directorio de FEDECÁMARAS propuestas para la defensa de los intereses de los sectores involucrados en dicha materia.

OIT – OIE: Elaborar las propuestas y recomendaciones al directorio de FEDECÁMARAS, en atención a los principios contenidos en la Constitución de la Organización Internacional del Trabajo; en convenios y recomendaciones internacionales.

Medios de Información de la asociación empresarial

- Página web: <http://FEDECÁMARAS.org.ve/>
- Redes sociales: @FEDECÁMARAS (Twitter), Facebook, Join Google, Likedin, You tube (videos sobre declaraciones sobre Responsabilidad Social, Ley de Costos y Precios Justos, posición ante la LOT, entre otros).

En el anexo C, referente a los expresidentes de FEDECÁMARAS, se puede apreciar que su formación en mayoría es universitaria. Como empresarios se destacaban en áreas como la construcción, textiles, gerentes de bancos y empresas, petroquímica, comunicaciones (prensa), entre otros, y así mismo han desempeñado cargos gubernamentales como ministros, presidentes de la banca pública, miembros del directorio del BCV, diputados, miembros de gabinetes ministeriales e instituciones, como el de Fomento y el Consejo Supremo Electoral, etc.

Documentos realizados por FEDECÁMARAS

- Actualidad Empresarial, Año 1, Número 1, julio 2012.
- Declaración Empresarial CELAC-UE.
- Aportes y Compromiso Institucional.
- Carta de Maracaibo 1980.
- Convención Nacional de 1944.
- Documento sobre el afianzamiento y defensa de los valores éticos y morales de la sociedad venezolana 1987.
- La intervención del Estado en el proceso económico y social 1984.
- La vigencia efectiva del régimen de derecho 1994.
- Las Asambleas de 1990 – 1991.
- Los valores éticos de la democracia: la seguridad jurídica en la vida económica 1997.
- Manifiesto a la nación C.T.V. – FEDECÁMARAS contra la violencia y el terrorismo 1962.
- Pacto de Punto Fijo 1958.
- Pronunciamiento FEDECÁMARAS 1999.
- Propuesta programática para la transformación democrática de la educación en Venezuela 2002.

Doctrina FEDECAMARAS

1. La libertad de elección y de responsabilidad personal, como base de la dignidad y del bienestar ciudadano. Los preceptos constitucionales de libertades individuales y el sistema de libre iniciativa que de ellos se derivan son indeclinables. Armonía social (orden y progreso). Declaramos como un deber permanente combatir a fondo cualquier tipo de corrupción como atentatorio contra el bien común y los valores éticos fundamentales de la sociedad venezolana.

2. El marco legal y la seguridad jurídica: Base de la confianza.

3. La economía de mercado y la libre competencia: La economía de mercado, que fundamenta nuestro sistema, constituye el medio adecuado para lograr la eficacia económica en beneficio de todos los estratos sociales. La misión empresarial y la función de la empresa privada: crear riqueza y bienestar ciudadanos.

4. La misión empresarial y la función de la empresa privada: crear riqueza y bienestar ciudadanos. Comprendemos como misión primordial del empresariado, la creación de riqueza mediante la producción de bienes y la prestación de servicios, en la cantidad, variedad y calidad requeridos por la sociedad para su bienestar, en forma eficaz y productiva, dentro del concepto ético de empresa socialmente responsable y en cumplimiento de las leyes y legítimos derechos de los demás.

5. La participación activa y la concertación para la solución de los problemas nacionales.

6. El legítimo derecho al disfrute de los beneficios del propio esfuerzo. El trabajo tendente al incremento de la productividad es un deber de todos. Por consiguiente, promovemos la difusión e implementación de criterios que tiendan a reconocer que quien contribuya a alcanzar dichos incrementos, recibirá una compensación directa o indirecta, acorde con los logros alcanzados.

7. La confianza basada en los valores y en relación equilibrada de poder. La confianza se reforzará con la existencia de una relación equilibrada que debe tener el Poder Público entre sus diferentes ramas y los demás sectores del país, especialmente el laboral y el empresarial.

8. El papel del Estado en la promoción del desarrollo. Reconocemos y aceptamos la responsabilidad y la función complementaria del Estado en la promoción del desarrollo económico; la apoyamos, cuando ella sea ejecutada acorde con el Principio Constitucional, y esté dirigida a inducir y dar el mayor impulso posible al proceso de transformación económica del país. Por tanto, su acción debe estar orientada a las áreas que por sus características no pueden ser atendidas por el sector privado.



Federación Nacional de Ganaderos
(FEDENAGA).

Límites

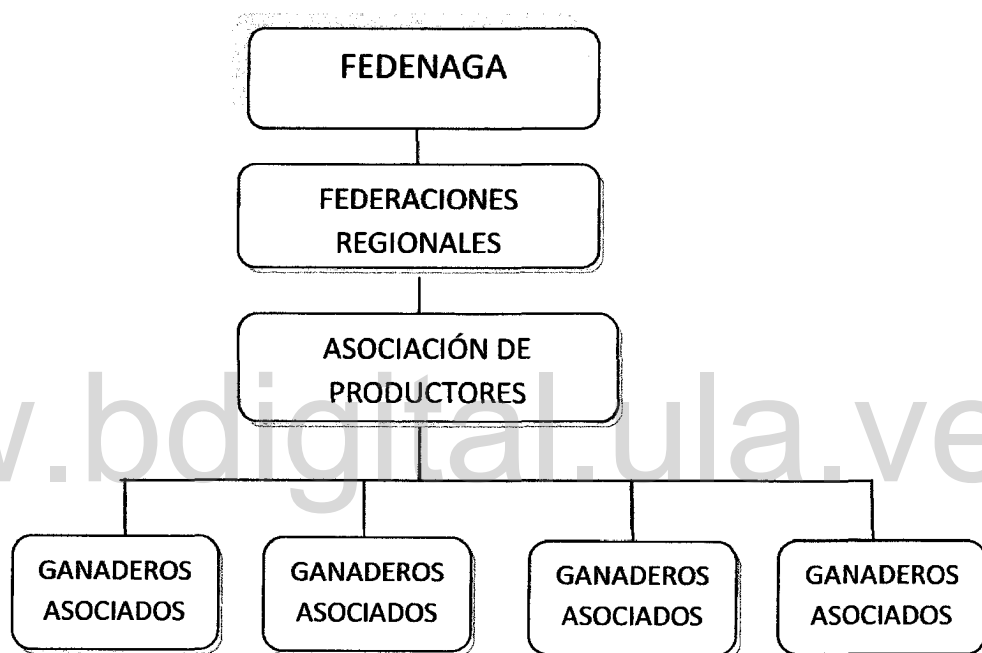
Actividades que realiza la asociación empresarial

- Asesorías a sus agremiados.
- Información técnica.
- Asambleas anuales.
- Foros.
- Convenios.
- Entrevistas y declaraciones en medios de comunicación: Televisión, prensa y radio.
- Encuestas.

Sistema de actuación

Organización de la asociación empresarial

Gráfico 3. Estructura organizativa de FEDENAGA



Fuente: FEDENAGA, 2013

Medios de Información de la asociación empresarial

- Página Web: www.FEDENAGA.org
- Redes Sociales: @FEDENAGA prensa (Twitter)



Federación de Cámaras y Asociaciones de
Artesanos Micros, Pequeñas y Medianas Industrias y
Empresas de Venezuela
(FEDEINDUSTRIA).

Objetivos

Defender, como base y principio fundamental de la actividad económica y privada, el sistema de libre iniciativa y de las libertades económicas, contemplado en la Constitución de la República.

Actuar como fuente de información del mercado, de la industria y del consumo y de promoción de la actividad industrial.

Fomentar la democratización del capital.

Representar a las Cámaras y Asociaciones Industriales y a sus empresas afiliadas ante los Poderes Públicos.

Propender y estimular la aprobación y reforma de Leyes necesarias para el desarrollo de la Artesanía, Micro, Pequeña y Mediana Industria.

Adelantar la precisión de estos conceptos de acuerdo a las observaciones e investigaciones efectuadas por la Federación, así como el fomento del sector, su protección, estímulo y participación en los pactos integracionistas.

Ejercer liderazgo en las actividades del sector y proveer información sobre gerencia, producción, temas técnicos, normas y estándares de calidad, procesos de mejoramiento continuo y educación.

Ejercer la coordinación del industrial en el proceso de transformación hacia una economía de libre mercado y de integración de mercados del sector.

Límites

Actividades que realiza la asociación empresarial

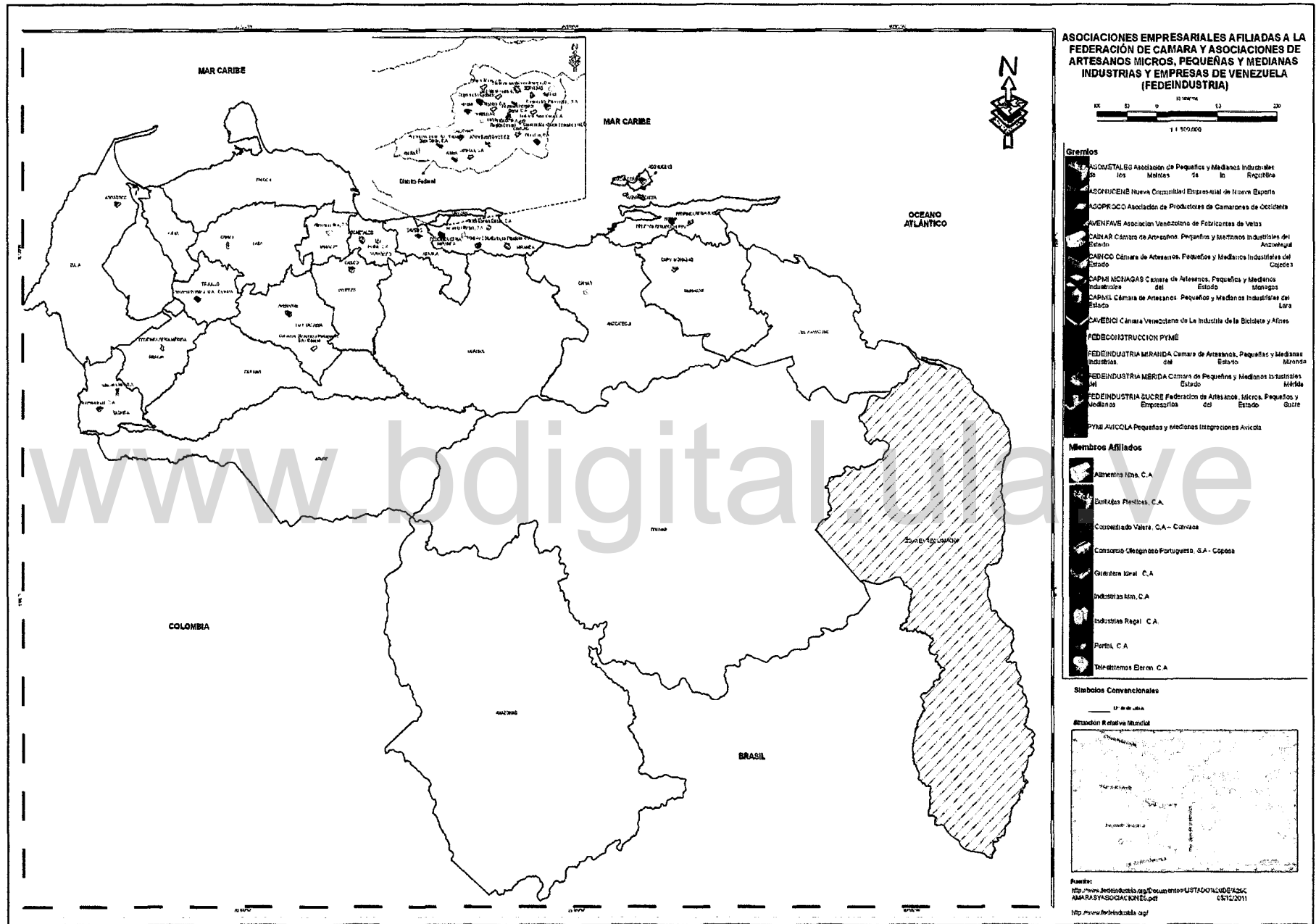
- Congresos anuales.

Sistema de actuación

Medios de Información de la asociación empresarial

- Página Web: <http://www.FEDEINDUSTRIA.org/>
- Redes Sociales: @FEDEINDUSTRIA (Twitter)
- Correo electrónico: info@FEDEINDUSTRIA.org
atencionalafiliado@FEDEINDUSTRIA.org
- Directorio de cámaras y asociaciones regionales y sectoriales.
- Directorio de miembros asociados.

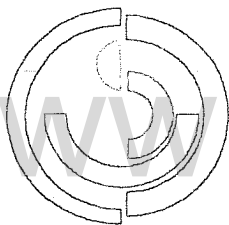
Mapa 1. Cobertura territorial de FEDEINDUSTRIA



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por FEDEINDUSTRIA, 2012.

Documentos realizados por FEDEINDUSTRIA

- Responsabilidad Social.
- Roles Críticos para el Éxito de FEDEINDUSTRIA: Líneas Estratégicas de Conducta aprobadas por dos tercios de las Cámaras afiliadas, en el Ejercicio Realizado el 20 de Febrero de 2002.
- Documento final para el Sr. Presidente de la República Bolivariana de Venezuela Hugo Chávez Frías.



CONSECOMERCIO

Consejo Nacional del Comercio y los Servicios
(CONSECOMERCIO).

Objetivos

Fundado el 27 de noviembre de 1971, el Consejo Nacional del Comercio y los Servicios (CONSECOMERCIO) es una asociación sin fines de lucro, constituida por las cámaras y asociaciones representativas del sector terciario de la economía, para unificar y coordinar su acción en aras del desarrollo económico del país. La gestión se orienta hacia el análisis, planteamiento y búsqueda de soluciones, teniendo como norte el apoyo a los afiliados, conforme a los principios de libertad económica e iniciativa privada, enmarcada en la búsqueda de una sociedad capaz de generar bienes.

Límites

Líneas de Acción

- Optimizar el nivel de influencia en la toma de decisiones nacionales.
- Influir en las cadenas de comercialización para hacerlas más competitivas.
- Fortalecer el funcionamiento del Instituto de Formación Empresarial.
- Reafirmar las campañas motivacionales intrasectoriales.
- Mejorar en la capacidad de respuesta de la institución.
- Reforzar las estrategias de posicionamiento en la opinión pública.

Actividades que realiza la asociación empresarial

- Entrevistas en medios de comunicación: Radio, televisión y prensa.
- Asambleas anuales.
- Talleres de actualización.
- Foros.

Sistema de actuación

Comisiones de trabajo

CONSECOMERCIO posee diez comisiones de trabajo por medio de las cuales realiza sus actividades: Salud, asuntos laborales, finanzas y eventos, comunicación e Imagen, educación, economía, asuntos internacionales y de integración, aduanas y asuntos portuarios, modernización tecnológica.

Medios de información de la asociación empresarial

- Página Web <http://www.CONSECOMERCIO.org.ve/>
- Boletines: boletines económicos, Consenews, Notas económicas.
- Revistas: CONSECOMERCIO al Día
- Directorio.
- Redes sociales: Facebook

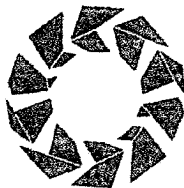
Documentos realizados por CONSECOMERCIO

Gremial: La Cámara del Comercio y Servicio del Estado Zulia (UCEZ) advierte sobre la crítica situación de inestabilidad económica.

Opiniones: Barriles de Papel N° 69. 18 Preguntas para el ministro presidente de PDVSA. Barriles de Papel N° 66, Propuestas para avanzar hacia una nueva Venezuela. Barriles de Papel N° 67, Propuestas para avanzar hacia

una nueva Venezuela. Barriles de Papel N° 68, Propuestas para avanzar hacia una nueva de Venezuela.

Legales: Boletín legal y económico de Travieso Evans Arria Rengel & Paz, Salida de Venezuela de la CAN, Instructivo para el pago de los Aportes LOCTI.



Confederación Venezolana de Industriales
(CONINDUSTRIA).

CONINDUSTRIA

Objetivos

Promover la libre iniciativa empresarial y del empleo productivo, en un clima laboral de respeto a los derechos individuales y colectivos.

Agrupar cámaras y asociaciones de industriales, además de medianas y grandes empresas productoras de bienes y servicios nacionales.

Representar a todas las regiones industriales del país y todos los sectores productivos.

Límites

Actividades que realiza asociación empresarial

Análisis económico y legislativo: A través del Centro de Estudios Económico y Legales de CONINDUSTRIA (CONINCEEL) se brinda asesoría en materia económica y legal al sector industrial venezolano.

Apoyo Integral a la empresa: Consultoría especializada al sector Gráfico; capacitación, actualización y eventos de interés empresarial; subasta electrónica de oferta y demanda de consultoría.

Asistencia a la industria: Gestiona acciones relacionadas con la atención al afiliado en diferentes tópicos, en lo inherente a publicaciones (leyes, decretos, y otros) que sean emanados por el Ejecutivo ó Legislativo.

Centro de Tecnología y Diseño Industria (CTDI): Los servicios abarcan desde la consultoría para la gestión de la innovación, así como los servicios tecnológicos, de ingeniería y de diseño necesarios para su efectiva ejecución.

Comercio exterior e integración: Asesora en acuerdos internacionales suscritos por Venezuela, así como en negociaciones comerciales internacionales a nivel bilateral, regional o mundial.

Proyectos especiales: Asesora en gestión y soporte de los procesos estratégicos de la organización, desarrollo de acciones de apoyo al afiliado y formulación de proyectos que impulsen el desarrollo industrial.

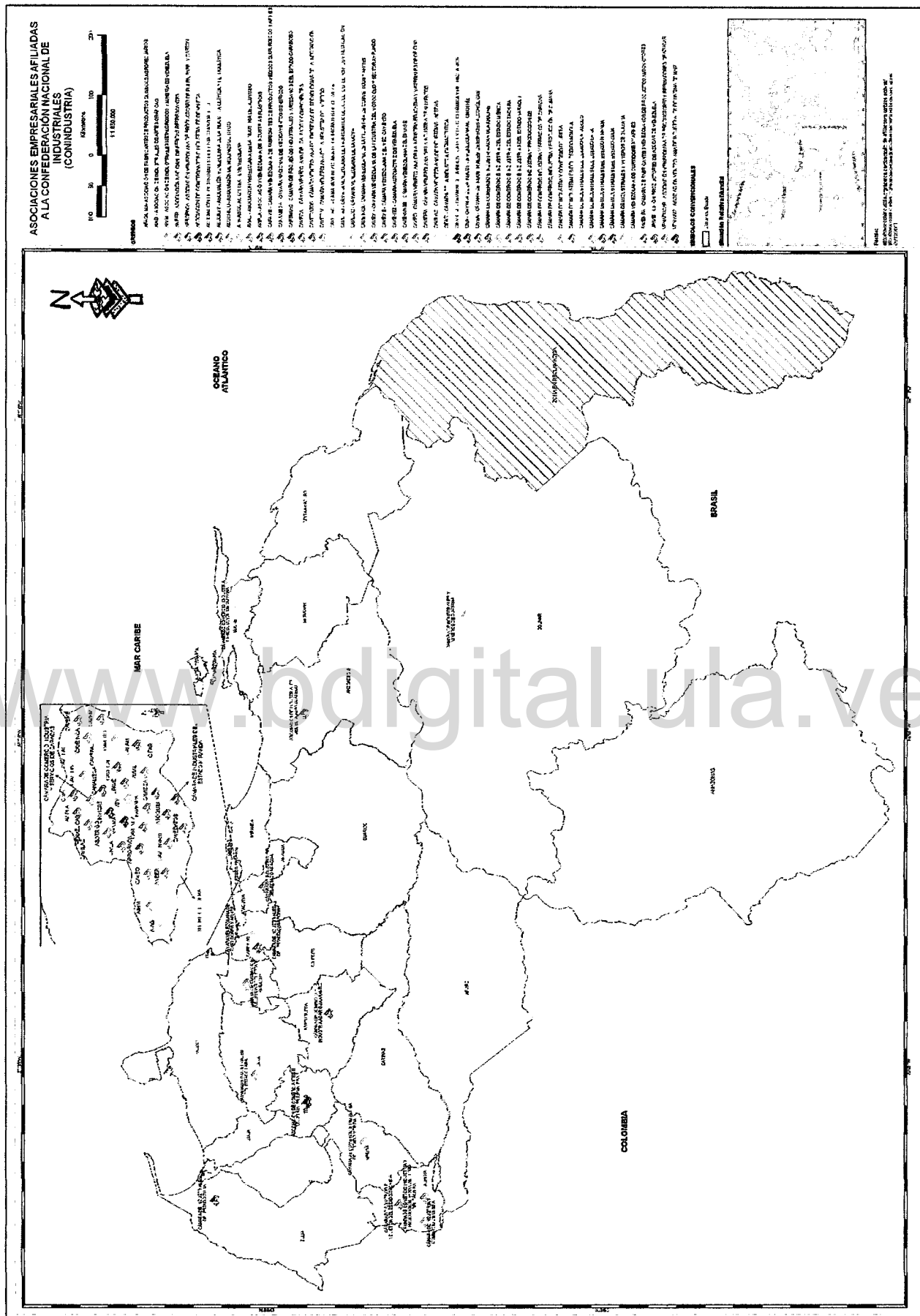
Relaciones corporativas: Gestiona las acciones relacionadas a la membrecía actual y potencial, coordina eventos y talleres; coordina servicios de información de interés a los afiliados a través de la página Web; mercadea servicios e información institucional vía electrónica, promueve el uso de las

TIC y apoya las actividades relacionadas con el nuevo enfoque de gestión en el marco de un enfoque innovador del Sistema Gremial Industrial.

Educación industrial-FUNDEI: A través de la Fundación Educación INDUSTRIA -FUNDEI, se promueve y consolida la vinculación y el consenso entre los sectores industrial, empresarial y educativo a favor diseñar e implantar estrategias, modalidades y planes educativos y proyectos de investigación que permitan crear consonancia entre los objetivos del sistema educativo con los del sector productivo del país.

www.bdigital.ula.ve

Mapa 3. Cobertura territorial de CONINDUSTRIA



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por CONINDUSTRIA, 2012.

Sistema de actuación

Comisiones de Trabajo:

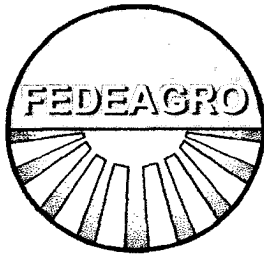
CONINDUSTRIA tiene establecido 6 comisiones por medio de las cuales realiza sus actividades: ambiente, comercio exterior, laboral, pyme, servicios, energía e infraestructura, tributaria y aduanas.

Medios de información de la asociación empresarial

- Página web: <http://www.CONINDUSTRIA.org/>
- Correo electrónico: [http://www.CONINDUSTRIA.orgCONINDUSTRIA@CONINDUSTRIA.org](mailto:CONINDUSTRIA@CONINDUSTRIA.org)
- Redes sociales: You tube
- Boletines: Coyuntura Semanal
- Directorio industrial

Documentos realizados por CONINDUSTRIA

- Análisis económico y legislativo: Estudios: Notas técnicas y análisis especiales (Lineamientos para el desarrollo productivo del país); Boletines de coyuntura semanal.
- Asistencia a la industria: Observaciones a la Ley Penal de Ambiente, CONINDUSTRIA Integra la Federación Iberoamericana del Medio Ambiente.
- Encuestas de Coyuntura (trimestral).



Confederación de Asociaciones de Productores
Agropecuarios (FEDEAGRO).

Objetivos

Lograr para la agricultura el sitial y reconocimiento en la economía y en la sociedad nacional en general, en virtud de su importancia como:

- Generadora de Empleo.
- Base del desarrollo rural.
- Actividad económica de trascendencia en todo el territorio nacional.
- Garantía esencia para atender las necesidades nutricionales de la población.
- Fundamento de nuestra seguridad alimentaria.

Plantear ante las distintas instancias gubernamentales, sector privado y organismos internacionales, recomendaciones, proposiciones y propuestas, en defensa de los productores y de la producción nacional y del sano equilibrio de las diferentes cadenas agroproductivas.

Proponer soluciones y trazar estrategias para alcanzan el desarrollo del sector agrícola nacional.

Alcanzar una activa representación y presencia en todas las entidades federales del país.

Contribuir para el logro de la seguridad jurídica de las personas y bienes en el campo venezolano.

Cooperar en la búsqueda de la optimización de la calidad de vida en el medio rural.

Límites

Actividades que realiza asociación empresarial

- Entrevistas en medios de comunicación: Radio, televisión y prensa.
- Asambleas anuales.
- Información a sus afiliados: Noticias y comunicaciones, estadísticas económicas, estadísticas agrícolas

Sistema de actuación

Organización de la asociación empresarial

Con la finalidad de lograr representación en todas las regiones del país en esta instancia, se conforman las siguientes Zonas con sus respectivos Vicepresidentes y Suplentes:

- Andina: Estados Táchira, Mérida y Trujillo.
- Occidental: Estados Zulia, Falcón y Lara.
- Centro-Occidental: Estados Barinas, Portuguesa, Cojedes y Yaracuy.
- Centro-Norte: Estados Carabobo, Aragua, Miranda y Vargas.
- Central: Estados Apure, Guárico, Anzoátegui y Amazonas.
- Oriental: Estados Nueva Esparta, Sucre, Monagas, Bolívar y Delta Amacuro.

Las asambleas estadales, conjuntamente con las directivas estadales constituyen los órganos a través de los cuáles ejercen sus funciones y actividades las representaciones estadales. Las asambleas estadales, constituyen la instancia de participación de todas las asociaciones miembros de FEDEAGRO, en cada entidad federal. Las directivas estadales, tienen a su cargo la representación y gestión diaria de FEDEAGRO en la respectiva entidad federal.

Medios de información de la asociación empresarial

- Pág. Web: <http://www.FEDEAGRO.org/>

- Redes sociales: @FEDEAGRO (Twitter)
- Boletines: Boletines informativos quincenales

Documentos realizados por FEDEAGRO

- Estadísticas: Agropecuarias y económicas.
- Balance agrícola 2012.
- Propuesta de FEDEAGRO sobre el sistema de drenajes en Portuguesa.
- Propuestas contra la inseguridad en el campo venezolano.
- Boletines informativos quincenales.
- FEDEAGRO efectuó propuestas para incrementar la producción agrícola nacional.
- Citricultura puede verse afectada con el ingreso al Mercosur.
- Caficultores inconformes con el precio fijado.
- Distribución de naranjas en riesgo por importaciones.
- FEDEAGRO y el MAT buscan sustituir importaciones.

1.3 Organización de los gremios empresariales y la maximización de sus objetivos dentro del marco institucional venezolano

De la caracterización de los gremios empresariales nacionales realizada en la sección anterior puede notarse que en general, e independientemente del sector al que pertenezcan, los objetivos planteados por estas organizaciones están orientados a la defensa y la promoción de la libre empresa, basado en el sistema de la actividad económica privada, de la libre iniciativa y de las libertades económicas, contempladas en la Constitución de la República de 1999; asimismo plantean agrupar y defender las cámaras afiliadas; y actuar como fuente de información para optimizar los niveles de influencia. En términos del NIE estos objetivos están vinculados con dos elementos importantes: los derechos de propiedad y los costos de transacción. Los primeros claramente vinculados a la promoción de la libre empresa, y lo segundo, relacionado con la generación de información para los afiliados, que puede contribuir a aumentar la certidumbre para el intercambio económico.

Las actividades que realizan las asociaciones empresariales para cumplir con sus objetivos están vinculadas con las entrevistas y declaraciones en medios de comunicación, donde fijan sus posiciones con respecto a determinados temas, asambleas anuales, talleres informativos, etc. Asimismo, su alcance a nivel nacional, tal como lo señalan sus estructuras organizativas y los Mapas 1, 2, 3 y 4 les permiten acción en todo el territorio nacional.

Otro elemento que destaca, son los medios que han desarrollado los gremios empresariales como fuente de información, enfatizando el uso las redes sociales como instrumentos para establecer contacto constante con los afiliados. En este mismo orden de ideas, se recalca el uso que

FEDECÁMARAS ha hecho de la red social you tube donde ha publicado videos sobre su posición frente a temas como la Ley de Costos y Precios Justos, la LOTT, responsabilidad social de las empresas, etc.

La publicación de documentos, otra herramienta importante de información, es utilizada para fijar posiciones, en algunos casos divergentes, con respecto a determinados temas. Tal es el caso del “Cerco a la Generación de Empleos Productivos” donde CONINDUSTRIA (2003) establece las razones por las cuales percibe como restricciones a la actividad productiva, algunas medidas que han sido tomadas por el gobierno bolivariano. Por el contrario, FEDEINDUSTRIA (2007) publicó un documento denominado “Socialismo Productivo Reto a la Empresa Privada” donde plantea el aporte que desde el sector empresarial puede hacerse a la construcción del modelo socialista.

Desde el punto de vista de Doner y Schneider (2000), las actividades que realizan los gremios empresariales analizados contribuyen al desempeño económico desde las dos perspectivas que plantean: “marketing-supporting” (actividades de soporte al mercado) y “market-complementing activities” (actividades complementarias al mercado).

Las actividades de soporte al mercado están reflejadas en la presión que hacen los gremios empresariales al gobierno, a través de acciones como declaraciones públicas, publicaciones, talleres, opiniones legales etc., en pro del libre mercado, como lo serían la defensa de la propiedad privada, al libre acceso a las divisas, a la fijación de precios por las fuerzas del mercado, entre otras.

Las actividades complementarias al mercado, desde el enfoque de Doner y Schneider están referidas en este caso, a la generación de documentos

informativos y servicios como consultoría y asesorías que ofrecen los gremios a sus afiliados para reducir los costos de información en pro de alcanzar sus objetivos.

2. Cambio Institucional

Los elementos que se consideraron para analizar el cambio institucional formal en Venezuela durante el período 2001-2012 fueron los Planes de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007 y 2007-2013, así como las medidas económicas en relación a la propiedad privada, el control de cambio, el control de precios y la política salarial.

Los planes de la nación describieron el modelo de desarrollo que el gobierno proyectaba imprimir a la sociedad y dentro de ese contexto adoptó una serie de medidas con el fin de maximizar sus objetivos. El análisis de estos planes identifica la orientación del cambio institucional y el tipo de instituciones que se generan en relación al mercado. El examen de la estructura de incentivos y restricciones para la empresa privada generada por este conjunto de nuevas reglas del juego económico sirve de base para evaluar la eficiencia de las instituciones que se crean, en términos de la reducción de la incertidumbre para el intercambio económico y el impacto sobre los costos de transacción. El papel de los gremios en este cambio formal de instituciones es visto a través de los artículos de prensa que recogen sus reacciones y su posición como organizaciones formales. No se consideraron las declaraciones a título personal de los empresarios.

2.1 Planes de Desarrollo Económico y Social durante el período 2001-2012

El modelo institucional de desarrollo económico ha cambiado significativamente durante el período bajo estudio. Según Pereira (2007), en 1999 el gobierno planteaba como rumbo para el país el capitalismo humano, orientado hacia el incentivo de la producción nacional, la seguridad jurídica, la garantía de los precios rentables a productores, la mejora de la infraestructura y la limitación a las importaciones. Posteriormente en el 2005, durante la instalación de la IV Cumbre sobre la Deuda Social, el gobierno plantea de manera muy vaga su nuevo proyecto de país: El Socialismo del Siglo XXI.

2.1.1 Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007

En la introducción de este plan, que hace el presidente Chávez, se define el modelo de economía que se aspiraba construir, el cual implicaba un cambio estructural: “Para superar la crisis estructural tenemos que lograr un cambio estructural, y estas Líneas Generales dirigen la construcción de la nueva República”. En este mismo apartado, el presidente establece en qué consiste ese cambio estructural: “Por lo que el cambio estructural de una economía rentista a una de tipo productiva permitirá mejorar la calidad de vida de los venezolanos....” (Ministerio de Planificación, 2001)

El modelo establecido en este plan está vinculado con un sistema productivo diversificado, competitivo, abierto hacia los mercados internacionales, basado en la iniciativa privada y con presencia del Estado en industrias estratégicas, pero con apertura a la inversión privada en el desarrollo aguas abajo del tejido industrial. Para ello se establecen, como se puede observar

en el Gráfico 4 y en el Cuadro 2, cinco equilibrios: Económico, Social, Político, Territorial e Internacional.

Gráfico 4. Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007

	Objetivos	
1. Económico	Desarrollar la economía productiva.	Diversificación productiva.
2. Social	Alcanzar la equidad social.	
3. Político	Construir la democracia bolivariana.	Participación política responsable.
4. Territorial	Ocupar y consolidar el territorio.	Descentralización descentralizada.
5. Internacional	Fortalecer la soberanía nacional y promover un mundo multipolar.	

Fuente: Ministerio de Planificación, 2001.

El equilibrio económico plantea como objetivo el desarrollo de la economía productiva. Este equilibrio sienta las bases para promover un modelo productivo basado en el crecimiento autosustentable, la diversificación productiva, la competitividad internacional en un contexto de estabilidad macroeconómica. Plantea la diversificación de la economía no petrolera y la estimulación de la Economía Social como una vía alternativa y complementaria a lo que se conoce como economía privada y economía pública. La economía social sirve para designar al sector de la producción de bienes y servicios que compagina intereses económicos y sociales comunes, apoyado en el dinamismo de las comunidades locales y en una participación de los ciudadanos y de los trabajadores en empresas alternativas, como son las empresas asociativas y las microempresas autogestionables.

El impulso de la Economía Social se plantea a través de dos programas básicos: Uno dirigido a la democratización del capital y la legitimación del mercado por medio del desarrollo de actividades autogestionarias donde converjan formas de propiedad distintas, como microempresas, empresas comunitarias, nuevas cooperativas, pequeñas y medianas empresas y empresas campesinas. El otro programa se refiere a la organización de un sistema de microfinanzas, apoyado en la Ley de Microfinanzas, Ley de Cooperativas, Banco del Pueblo Soberano, Banco de La Mujer y el Sistema Financiero Público, orientado a facilitar el acceso a recursos financieros y la asistencia técnica a las comunidades populares y otros tipos de organizaciones.

El equilibrio económico además plantea el incremento y fortalecimiento de la PYME mediante la vinculación de la pequeña y mediana empresa y la gran empresa; el mejoramiento de los organismos de apoyo en asistencia técnica, financiamiento y capacitación, establecimiento de sistemas de incentivos favorables al sector, relacionados con las compras del Estado y compras en el país; la simplificación de los trámites burocráticos y administrativos; el establecimiento de mecanismos de incentivos financieros o tributarios al sector, entre otros.

La garantía de seguridad jurídica y legislación estable también está planteada en este equilibrio. Señala la importancia de un entorno legal que garantice a los inversionistas la existencia de un orden jurídico que sustente la actividad económica, particularmente el derecho de propiedad, los derechos de autor, la libertad de movimiento de bienes y personas.

El equilibrio social tiene como objetivo alcanzar la justicia social. La justicia social se manifiesta en la ampliación y profundización de la democracia

social en todos los campos relacionados, como la educación, la alimentación, la salud, la vivienda, la cultura, la recreación y la seguridad. Este objetivo exige la transformación de las condiciones materiales y sociales de la mayoría de la población y la construcción de una nueva condición de ciudadanía, basada en la garantía de sus derechos, como seres humanos y sujetos sociales.

El tercer equilibrio, el Político, plantea como objetivo la construcción de la Democracia Bolivariana. Esto significa, de acuerdo a las Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007 (2001), la consolidación del Proyecto Político de la V República. Establece la necesidad de la participación corresponsable de la ciudadanía, como mecanismo de profundización de la democracia, y de viabilidad de las políticas estatales.

El equilibrio territorial está orientado hacia la ocupación y consolidación del territorio. Esta política busca reducir los desequilibrios territoriales, modificando el patrón de poblamiento, consolidando y diversificando la actividad económica en todo el territorio nacional, considerando las ventajas comparativas de cada región, racionalizando los criterios de inversión, distribución y recaudación de recursos públicos, e incentivando la inversión privada.

El equilibrio Internacional está dirigido hacia el fortalecimiento de la soberanía nacional y la promoción de un mundo multipolar. Se orienta hacia el estímulo de un mundo multipolar, diversificando las modalidades de relacionamiento, privilegiando las relaciones con los países latinoamericanos y caribeños, y redefiniendo el modelo de seguridad hemisférica.

Cuadro 2. Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007

Objetivo	Fecha/Período	Características	Mecanismos para hacerlas cumplir
Está planteado en términos de cinco equilibrios:		El equilibrio económico plantea:	Planes sectoriales.
<i>Económico:</i> Desarrollar la economía productiva.		La diversificación de la economía no petrolera y la estimulación de la Economía Social.	Planes de desarrollo regionales, estatales, municipales.
<i>Social:</i> Alcanzar la justicia social.		Incremento y fortalecimiento de la PYME.	
<i>Político:</i> Construir la democracia bolivariana.	2001-2007	Garantía de seguridad jurídica y legislación estable.	
<i>Territorial:</i> Ocupar y consolidar el territorio.			
<i>Internacional:</i> Fortalecer la soberanía nacional y promover un mundo multipolar.			

Fuente: Ministerio de Planificación, 2001

El cambio estructural que se pretende del rentismo a la economía productiva tiene una orientación hacia lo social. Con respecto a la dirección del cambio institucional, en este Plan de la Nación no se habla de socialismo sino de compaginar los beneficios económicos y sociales, lo cual se asemeja más a la concepción de capitalismo humano. La dirección es hacia una economía autosustentable donde se fortalecen las micro empresas y pyme como

elementos claves del desarrollo. Esta idea se convertirá más tarde en desarrollo endógeno.

El tipo de instituciones que fomenta este plan son creadoras de mercado, por cuanto garantiza la propiedad y la inversión privada y promueve la diversificación de la economía no petrolera.

En el Cuadro 3 se presenta la relación de este plan con la actividad empresarial privada. Está constituido por tres columnas: la primera se refiere a los objetivos del plan relacionados con el sector privado. La segunda columna identifica si ese objetivo constituye un incentivo o restricción para la actividad empresarial privada. La tercera, evalúa la compulsoriedad (obligatoriedad y efectividad) de la norma, es decir, si se dio cumplimiento a los objetivos o no, si se pasó de lo escrito a la realidad en el período 2001-2007. De igual manera en esta columna se aprecian las declaraciones en prensa donde los gremios empresariales fijaron su posición en relación a estos objetivos.

Cuadro 3. Equilibrio económico dentro del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007. Incentivos y restricciones para la actividad empresarial privada

Objetivo	Incentivo o restricción	¿Se dio cumplimiento de la norma?
<p align="center">Diversificación de la economía no petrolera</p>	<p align="center">Incentivo</p>	<p>NO. Para el año 2001 el PIB petrolero representaba el 18,3% y el no petrolero 72,2%. De la actividad no petrolera destacan la manufactura 16,9%, servicios del gobierno general 10,6% y servicios inmobiliarios empresariales y de alquiler 9,8%, para el 2004 estos valores no reflejaron variaciones importantes, PIB petrolero 17,45%, PIB no petrolero 73,35%, manufactura 16,7%, servicios del gobierno general 10,2 y servicios inmobiliarios empresariales y de alquiler 12,3%. Para el 2007 la participación en el PIB de las actividades no petroleras se incrementó a 75,9%, sin embargo la contribución de la manufactura descendió a 15,9%, los servicios del gobierno general se situó en 11,1% y la participación de la actividad comercial ascendió a 10,6% (2001:8,5%; 2004:8,61%) (BCV, s.f.a). En una declaración realizada por CONSECOMERCIO Y CONINDUSTRIA señalaban que la producción para el 2007 estaba entre el 8% y 9% de crecimiento, mientras que en consumo estaba por encima del 30%, lo cual implicaba que más de tres veces del consumo que estaba requiriendo el país estaba siendo atendido por importaciones (CONSECOMERCIO Y CONINDUSTRIA opinan sobre la producción y el consumo, 2007).</p>
<p align="center">Impulso de la economía social.</p>	<p align="center">Restricción</p>	<p>NO. En 2005 el gobierno impulsó la Misión Vuelvan Caras que consistió en la asistencia técnica y financiera a cooperativas en diversas áreas, así como dotaciones de capital y contratos con el Estado. El número de cooperativas a nivel nacional se incrementó desde 1.336 en 2001 a 94.242 en 2005 (Bruni, 2007). Este programa no alcanzó los logros planteados y la supervivencia de estas cooperativas fue mínima. Entre otros intentos ha fomentado las Empresa de Propiedad Social (EPS) como formas alternativas de organización, sin mayor éxito. Algunas empresas que fueron nacionalizadas, como Fama de América, Lácteos Los Andes (en 2008), Invepal (en 2005), Rualca (en 2009), han asumido la figura de EPS pero no han demostrado ser más eficientes bajo este modelo de gestión (Obuchi, Lira y Abadí, 2010).</p>

Objetivo	Incentivo o restricción	¿Se dio cumplimiento de la norma?
Organización de un sistema de microfinanzas	Incentivo	SI. El estado venezolano ha promovido una serie de instrumentos en torno al sistema microfinanciero como lo han sido la Ley de Microfinanzas (2001), la Ley de Cooperativas (2001). En el 2001 también creó el Banco del Desarrollo de la Mujer y el Banco del Pueblo Soberano con el fin de promover la microempresa y las cooperativas.
Fortalecimiento de la Pyme	Incentivo	NO. Considerando los datos del INE se estima que entre 2001 y 2004 la tasa de crecimiento de la pyme está alrededor de -1,54. FEDEINDUSTRIA indicó en el 2001, que aun cuando no descarta el clima de inquietud en el país, las Pyme han obtenido respuesta del gobierno nacional mediante programas de compras gubernamentales a este sector. Señaló este gremio igualmente que entre 12 y 15% de las Pyme habían cerrado sus puertas y no intentaron reanudar sus actividades regulares, por la ausencia de incentivos fiscales y por la fuerte competencia que deben librar con los ilícitos aduaneros (León, 2001a).
Garantía de Seguridad jurídica	Incentivo	NO. FEDENAGA denuncia la situación de inseguridad física y jurídica, entre otras cosas les preocupa el mensaje coercitivo de la guerrilla colombiana hacia los ganaderos (El Universal, 2001b). En el 2005 FEDECÁMARAS solicitaba al gobierno nacional garantías de respeto a la propiedad privada, exhortando a reconocer las normas en el marco de las expropiaciones e intervenciones. Señalaba que las expropiaciones en Yaracuy se habían realizado de forma anárquica (Analítica.com, 2005). FEDEAGRO, CONINDUSTRIA y FEDECÁMARAS señalaban, que para el 2007, la carencia de seguridad jurídica en el país continuaba preocupando al empresariado venezolano. Manifestaron que los "agricultores han sido despojados de sus tierras" sin contar "con tribunales imparciales que impartan de verdad justicia" (El crecimiento económico está basado en el gasto público, 2008).

Fuente: Elaboración propia, 2013.

En el Cuadro 3 se puede apreciar que, con respecto al cambio institucional, el Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007 (Plan de la Nación 01-07) constituye, en lo escrito, una institución formal creada por el Estado que no busca alterar los dos pilares básicos del modelo capitalista: el mercado y la propiedad privada. Específicamente, el plan señala que garantiza la propiedad privada y la libertad económica, lo que está respaldado por la Constitución de 1999 (art. 115 y 112), y a su vez, abre espacio a una forma de propiedad alternativa. Más tarde esta situación sería alterada con la Ley de Tierras, lo cual será analizada en detalle en el siguiente apartado.

En la revisión de la prensa realizada no hay noticias donde los gremios fijen una posición con respecto a este plan, ni en su período de discusión, ni en su período de aprobación (2001), lo cual nos indica que posiblemente no lo percibieron ni como amenaza, ni como incentivo en ese momento.

La capacidad del gobierno de hacer cumplir las normas durante el período fue limitada. La estructura de incentivos en teoría generaba más incentivos que restricciones para la actividad económica privada. No obstante, los objetivos de la diversificación de la actividad económica no petrolera, el fortalecimiento de la pyme fueron propuestas que hubieran beneficiado la actividad empresarial, sin embargo, ninguna de ellas tuvo éxito sostenido. Por otro lado, con la Ley de Tierras se violó la garantía de seguridad jurídica establecida en el plan.

A pesar de esto, los gremios veían con gran preocupación como principal restricción del nuevo marco institucional el impulso de la economía social, en tanto que promovía formas distintas de propiedad, como las cooperativas, empresas comunitarias y empresas campesinas, y hablaba de mercado a

través de actividades autogestionarias. Esto le quitaría espacio a la empresa privada, tanto a nivel de la producción como del intercambio. A pesar de los planteamientos del Plan, a la hora de llevarlos a la práctica y obtener logros concretos, como ejemplo, el impulso a las cooperativas, la supervivencia de las estas formas organizativas ya era mínima para el año 2005, lo cual nos habla de la limitación en sus alcances reales.

Aún cuando el Plan de la Nación 01-07 promueve la propiedad privada y la seguridad jurídica, abre espacios para otras formas de organización, que genera incertidumbre para los gremios empresariales, razón por la cual las instituciones que promueve no son tan eficientes.

Sin embargo, en la práctica los derechos de propiedad y la seguridad jurídica son vulnerados aumentando la incertidumbre para el sector empresarial. Esta percepción está reflejada en el documento "El cerco a la generación de empleos productivos" publicado en el 2003 por CONINDUSTRIA, que anualmente es actualizado. En el documento de 2003 este gremio establece que las invasiones, el terrorismo y la inseguridad representan una amenaza a la propiedad privada y al ejercicio de la libertad económica. En el mismo documento actualizado a junio de 2004 y octubre de 2005 CONINDUSTRIA sigue percibiendo la amenaza a la garantía de la propiedad privada como una de los elementos del cerco a la actividad productiva.

Esta realidad incrementa los costos de transacción para los gremios empresariales, debido a que aumentan los costos asociados a la definición, protección y cumplimiento forzado de los derechos de propiedad. En este sentido, a mayor inseguridad jurídica mayores costos de transacción. Por lo tanto, las instituciones que en la práctica ha generado el gobierno son ineficientes, ya que los costos de transacción han aumentado para los gremios empresariales.

2.1.2 Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013

Un evento de importancia para el marco institucional venezolano ocurrió el 2 de diciembre de 2007, cuando se llevó a cabo en el país un referendo para pronunciarse sobre la propuesta de reforma a la Constitución de 1999 (modificación de 69 artículos) que fue presentado ante la Asamblea Nacional por el entonces Presidente de la República y posteriormente sancionado por dicha Asamblea. Esta propuesta no fue aprobada.

La reforma era una propuesta de modificación constitucional que buscaba transformar elementos esenciales y fundamentales del Estado, lo que desde el enfoque NIE se considera como un intento por cambiar las instituciones. La propuesta buscaba, cambiar radicalmente el modelo de Estado capitalista, por uno de enfoque socialista "a la venezolana", así como, sentar las bases para la construcción de un nuevo modo de producción fundamentado en nuevas relaciones de producción, nuevas formas de propiedad, la democratización del capital que permitiera el control del poder popular en la producción y la distribución de los bienes y servicios¹.

A juicio de Rachadell² (s.f) la propuesta de reforma constitucional del 2007 buscaba modificar la estructura y los principios fundamentales de la Constitución al crear un Estado que, si bien no era muy diferente del que venía funcionando en la práctica, es muy distinto al consagrado en la Constitución de 1999.

Entre los elementos que planteaba esta propuesta se destacan los siguientes:

¹Véase el Proyecto Reforma Constitucional. Propuesta del presidente Hugo Chávez, Agosto 2007.

²Abogado, Doctor en Derecho, profesor de derecho administrativo y de finanzas públicas en la Universidad Central de Venezuela.

Sobre la Economía Socialista

En el artículo 113 se establecían limitaciones a la actividad privada en la economía y expresaba que “Cuando se trate de explotación de recursos naturales o de cualquier otro bien del dominio de la Nación de carácter estratégico, o de la prestación de servicios públicos vitales, el Estado podrá reservarse la explotación o ejecución de los mismos, directamente o mediante empresas de su propiedad, sin perjuicio de establecer empresas de propiedad social directa, empresas mixtas y/o unidades de producción socialistas...”

Conforme al artículo 300, “La ley nacional establecerá las condiciones para la creación de empresas o entidades regionales, para la promoción y realización de actividades económicas o sociales, bajo los principios de la economía socialista...”

El artículo 318 disponía que “El sistema monetario nacional debe propender al logro de los fines esenciales del Estado Socialista y el bienestar del pueblo, por encima de cualquier otra consideración”.

Sobre la ampliación del ámbito público de la economía

Con respecto a este elemento se proponían disposiciones para incrementar las áreas reservadas al Estado. Por una parte, se especificaba que “El Estado se reserva por razones de soberanía, desarrollo e interés nacional, la actividad de explotación de los hidrocarburos líquidos, sólidos y gaseosos...” (art. 302). Por otra parte, se consagraba que “Si ello fuere necesario para garantizar la seguridad alimentaria, la República podrá asumir sectores de la producción agrícola, pecuaria, pesquera y acuícola indispensables a tal efecto, y podrá transferir su ejercicio a entes autónomos, empresas públicas

y organizaciones sociales, cooperativas o comunitarias (art. 302)". A juicio de Rachadell (s.f) esta norma era confusa y generaba las siguientes interrogantes ¿Cómo quedan los derechos de los particulares que ejercen sus actividades en esos sectores: serán expropiados, o serán confiscados? En todo caso, plantea este mismo autor, que según estos argumentos los empresarios particulares quedarían vedados para ejercer actividades en estos sectores.

Asimismo con esta norma el Estado tendría mayores atribuciones para efectuar expropiaciones y para realizar afectaciones, confiscaciones u ocupación de propiedades privadas.

En efecto, en la regulación sobre las expropiaciones se proponía consagrar "la facultad de los Órganos del Estado, de ocupar previamente, durante el proceso judicial, los bienes objeto de expropiación, conforme a los requisitos establecidos en la ley" (art. 115). Los nuevos elementos de este artículo se fundamentan en que la Constitución vigente no contempla la figura de la ocupación previa (tampoco en la de 1961). Cuando se ha efectuado ésta ocupación luego de iniciado el procedimiento de expropiación se establece que el ente público debe solicitar la autorización del tribunal y consignar el precio fijado según el avalúo realizado, todo ello conforme a lo dispuesto en la Ley de Expropiación por Causa de Utilidad Pública o Social, de 1947, modificada en 1958 y en el 2002.

La nueva norma podría exonerar al ente expropiante de la obligación de consignar el precio del bien, para poder efectuar la ocupación previa, lo que facilitaría la realización de expropiaciones y de ocupaciones y lo que limitaría aún más el ámbito de la propiedad privada (Rachadell, s.f).

Sobre la propiedad privada

El artículo 115 de la reforma estaba relacionado con los distintos tipos de propiedad. En cuanto a la propiedad pública no había diferencias con la regulación vigente, y sobre el régimen de la propiedad social, de la propiedad colectiva y de la propiedad mixta hay pocas diferencias.

La propiedad social puede ser indirecta (“cuando es ejercida por el Estado a nombre de la comunidad”) y directa (“cuando el Estado la asigna, bajo distintas formas y en ámbitos territoriales demarcados, a una o varias comunidades, a una o varias comunas, constituyéndose así en propiedad comunal, o a una o varias ciudades, constituyéndose así en propiedad ciudadana”).

La propiedad colectiva (“la perteneciente a grupos sociales o personas, para su aprovechamiento, uso o goce en común, pudiendo ser de origen social o de origen privado”) no parece muy diferente a la que actualmente corresponde a las comunidades de bienes o a las personas jurídicas de carácter privado (sociedades civiles, mercantiles o cooperativas, principalmente). Según Rachadell, (s.f.) el significado del “origen social” no estaba claro, aunque él mismo afirma que seguramente se refería a la asignación por entes estatales.

La propiedad mixta establece la posibilidad de realizar asociaciones entre entes públicos y personas particulares. Con respecto a este tipo de propiedad ya han existido experiencias en el país.

Con relación a la propiedad privada se omite la referencia a los atributos de la propiedad privada que aparecen en el artículo 115 de la Constitución

vigente: "Toda persona tiene derecho al uso, goce, disfrute y disposición de sus bienes". Por ella se expresa que "es aquella que pertenece a personas naturales o jurídicas". Además esta propiedad "se reconoce sobre bienes de uso y consumo, y medios de producción legítimamente adquiridos". Según Rachadell, (s.f.) esta concepción tenía implicaciones importantes, en el sentido que pareciese que existía la intención de modificar la legislación civil, para establecer, por ejemplo, que son ilegítimas como formas de adquirir la propiedad la ocupación de muebles, en los supuestos de "res nullius"³ o de cosas abandonadas, o la prescripción adquisitiva de bienes inmuebles.

La norma sobre la libertad económica, expresada en la Constitución de 1999 como: "Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país" (art. 112). En lugar de esta norma, se introduce un texto en el que se regula el propósito del Estado de promover "el desarrollo de un Modelo Económico Productivo", para lo cual "fomentará y desarrollará distintas formas de empresas y unidades económicas de propiedad social...creando las mejores condiciones para la construcción colectiva y cooperativa de una Economía Socialista".

³Res nullius es una expresión latina, que significa "cosa de nadie", utilizada para designar las cosas que no han pertenecido a persona alguna, o sea, lo que no ha sido propiedad de ninguna persona.

Esta modificación no implicaba que se prohibiría el ejercicio de actividades privadas, sino que se tolera la economía de mercado siempre que se realice en forma “justa y equitativa”, pero se advierte tácitamente que el Estado no la promovería (Rachadell, s.f.).

Se consagra la prohibición de los latifundios y se dispone que “La República determinará mediante Ley la forma en la cual los latifundios serán transferidos a la propiedad del Estado, o de los entes o empresas públicas, cooperativas, comunidades u organizaciones sociales capaces de administrar y hacer productivas las tierras” (art. 307).

Con respecto a la confiscación⁴, en el artículo 307 del proyecto se planteaba que “Se confiscarán aquellos fundos cuyos dueños ejecuten en ellos actos irreparables de destrucción ambiental, los dediquen a la producción de sustancias psicotrópicas o estupefacientes o la trata de personas, o los utilicen o permitan su utilización como espacios para la comisión de delitos contra la seguridad y defensa de la nación”.

Según Rachadell, (s.f.) este planteamiento carece de claridad, por cuanto “actos irreparables de destrucción ambiental” es un concepto jurídicamente indeterminado que permite que su interpretación quede a discrecionalidad de funcionarios públicos y además que nada se dice cuando tales actos provienen de entes públicos.

⁴Consiste en adquirir bienes de un particular por entes públicos sin contraprestación alguna a cambio. Dada su utilización por gobiernos dictatoriales en el pasado, desde el advenimiento de la democracia se consideraba una figura sancionatoria reservada a casos excepcionales.

Sobre los derechos sociales

En el artículo 90 se proponía que “A objeto que los trabajadores y trabajadoras dispongan de tiempo suficiente para el desarrollo integral de su persona, la jornada de trabajo diurna no excederá de seis horas diarias ni de treinta y seis horas semanales y la nocturna no excederá de seis horas diarias ni de treinta y cuatro semanales”. Asimismo se establece que los patronos deberán “programar y organizar los mecanismos para la mejor utilización del tiempo libre en beneficio de la educación, formación integral, desarrollo humano, físico, espiritual, moral, cultural y técnico de los trabajadores y trabajadoras”.

Esta propuesta que es un deseo de muchos países y que le concede a los trabajadores un gran beneficio, representa un costo para los empresarios de economías como la nuestra que son poco tecnificadas, con importantes tasas de desempleo y baja remuneración a los trabajadores.

Con respecto a este proyecto de reforma constitucional los gremios empresariales fijaron posición casi unánime. FEDECÁMARAS la rechazó, argumentando que esta propuesta alejaba las inversiones, por cuanto coartaba la libre iniciativa, la libertad de empresa, las libertades económicas, degradando la propiedad privada y presumiéndola como ilegítima (Hernández, 2007).

Igualmente en noviembre de 2007 la directiva de FEDECÁMARAS realiza una rueda de prensa donde reafirma su rechazo a la reforma constitucional, señalando que representaba un hecho ilegal, que de ningún modo podría mejorar las condiciones de vida de los venezolanos, ni generaría empleos nuevos, ni estimularía la apertura de nuevas industrias. Argumentaban

también que la propuesta de reforma alejaba y condicionaba el derecho a ser propietario, a ser constructor y dueño de bienes (FEDECÁMARAS reafirma su rechazo a la reforma Constitucional, 2007).

En septiembre de 2007, CONINDUSTRIA publicó un documento titulado "Posición de la Confederación Venezolana de Industriales con relación al Proyecto de Reforma Constitucional" donde planteaban, entre otras cosas, lo siguiente:

1. En cuanto al sistema económico, que en ninguna parte del texto se definían los conceptos de Democracia Socialista, Economía Socialista, Estado Socialista, ni su compaginación con un "...Estado democrático y social de derecho..." establecido en la Constitución de 1999 (CONINDUSTRIA, 2007).

2. La propiedad privada estaría limitada, por cuanto la modificación del artículo 115, implicaba la pérdida del derecho de disponer de las propiedades, de los bienes y medios de producción que posean los ciudadanos, solamente se podrían usarlos o consumirlos, pero no quedaba claro sobre la capacidad de disponer de ellos para alquilarlos, darlos en herencia, donarlos, regalarlos o venderlos. Enfatizaban que la propiedad privada se limitaba, prácticamente se eliminaba, por más que se reconociere o se mencionare en la Constitución (CONINDUSTRIA, 2007).

3. Con la reforma a la constitución se perdería el derecho a dedicarse a la actividad económica de preferencia de los ciudadanos y se restringía a trabajar en función de crear las condiciones para la construcción colectiva y cooperativa de una Economía Socialista, cuyos extremos y delimitaciones no estaban definidos y se desconocían (CONINDUSTRIA, 2007).

4. Con respecto a los aspectos agrícolas, seguridad alimentaria y latifundio, afirmaban que estaban de acuerdo con el combate del latifundio, sin embargo, alertaban que en la reforma no se contemplaba (como lo hacía la constitución de 1999) su transformación en unidades económicas productivas, sino su transferencia a propiedad del Estado, entes públicos, cooperativas y comunidades, eliminando la protección y promoción por parte del Estado de la propiedad particular y señalando que se promoverá solo la propiedad social (CONINDUSTRIA, 2007).

5. La reducción de la jornada laboral implicaría el aumento de los costos laborales, reduciendo la ganancia de las empresas, disminuyendo así sus posibilidades de inversión, sobre todo en las medianas y pequeñas, que en algunos casos pudieran verse obligadas a cesar en sus actividades, debido a la imposibilidad económica de incrementar un turno de trabajo para mantener sus niveles de producción o dada la imposibilidad de compensar con horas extras de los trabajadores actuales (CONINDUSTRIA, 2007).

Por su parte FEDEINDUSTRIA, no consideraba que la reforma a la Constitución ponía en riesgo la propiedad privada (Bracci, 2007). Sin embargo, en una declaración pública, el representante de FEDEINDUSTRIA del estado Bolívar advirtió que si bien la reducción de la jornada de trabajo podría disminuir la tasa de desempleo, modificaría la estructura de costos, por lo cual, el precio del producto final aumentaría (Reducción de jornada laboral incidirá en los costos, FEDEINDUSTRIA, 2007).

Por su parte FEDEAGRO, aseguró que la modificación de los artículos relacionados con el área económica en la Reforma Constitucional limitaba el libre desenvolvimiento de la actividad agrícola. Este gremio presentó un documento ante la Asamblea Nacional donde se destacaba lo siguiente:

1. La modificación de la jornada laboral acarrea costos adicionales sobre los cuales no se determinaba la manera de trasladarlos. En tal sentido, sugerían una adecuación de la norma laboral vigente a la realidad del sector agropecuario (FEDEAGRO, s.f.a).

2. El artículo 112, relacionado con el fomento por parte del Estado de una economía socialista, donde se mantiene una preeminencia de los intereses comunes sobre los individuales, FEDEAGRO señalaba que esta situación ponía en desventaja la actividad privada frente a las empresas y unidades económicas de propiedad social, comunal y Estatal promovidos por el Estado. Planteaban, que sin limitar ni privilegiar ninguna forma de producción, bien podrían cohabitar las distintas formas de propiedad (FEDEAGRO, s.f.a).

3. Con respecto al artículo 113 que prohibía actividades que vulneren los métodos y sistemas de producción social y colectiva, FEDEAGRO señalaba que esta modificación constituye una amenaza para las explotaciones agrícolas y la actividad que ellas soportan, pues tratan de dar sustento legal a las intervenciones que el Instituto Nacional de Tierras (INTI) estaba llevando a cabo en algunos estados del país (FEDEAGRO, s.f.a).

4. La modificación del artículo 115 donde planteaban las nuevas formas de propiedad, el gremio agrícola consideraba que estas nuevas formas de organización económica se imponían sobre la propiedad privada, pues ellas son las que reciben la protección y el apoyo del Estado (FEDEAGRO, s.f.a).

5. Con la modificación del artículo 307, según FEDEAGRO, se legitimaba la figura jurídica de confiscación y ratificaba el ejercicio arbitrario e inconstitucional que han realizado los organismos del Estado mediante

invasiones y ocupaciones de fincas. Esta figura, de acuerdo a la propuesta, se aplicará cuando se haya causado daño ambiental por la producción de sustancias psicotrópicas, o por comisión de delitos contra la seguridad y defensa de la Nación. FEDEAGRO consideraba que esta disposición abría el espacio para la discrecionalidad por parte de los responsables de calificar el “daño a la nación” (FEDEAGRO, s.f.a).

Aun cuando la reforma Constitucional del 2007 fue rechazada en el referéndum realizado, los elementos propuestos en el marco del Socialismo “a la venezolana” han sido introducidos mediante leyes, planes, etc. El Plan de Desarrollo de la Nación 2007-2013 expone claramente componentes del nuevo modelo económico, como lo serían la economía socialista y las nuevas formas de propiedad.

Este plan consta de siete directrices: I. Nueva Ética Socialista, II. Suprema Felicidad Social, III. Democracia Protagónica Revolucionaria, IV. Modelo Productivo Socialista, V. Nueva Geopolítica Nacional. VI. Venezuela: Potencia Energética Nacional y VII. Nueva Geopolítica Internacional (Ver Cuadro 4).

La directriz Nueva Ética Socialista tiene como objetivo la creación de una sólida arquitectura ética de valores que conformen la Nación, la República y el Estado moral-socialista.

La Suprema Felicidad Social está orientada a la construcción de una estructura social incluyente, un nuevo modelo social, productivo, humanista y endógeno. Plantea la reducción de la miseria a cero y la aceleración de la disminución de la pobreza; la transformación de las relaciones sociales de producción construyendo unas de tipo socialistas basadas en la propiedad

social, la promoción de una ética, cultura y educación liberadoras y solidarias, así como profundizar la solidaridad con los excluidos en América Latina y el Caribe.

La tercera directriz denominada Democracia Protagónica Revolucionaria busca construir la base sociopolítica del Socialismo del Siglo XXI. Se orienta hacia una nueva cultura política basada en la conciencia solidaria del ciudadano, de sus derechos y responsabilidades. Plantea también la ampliación de los espacios de participación ciudadana en la gestión pública, la construcción de un sector público al servicio del ciudadano que conduzca a la transformación de la sociedad, y el fomento de los medios de comunicación masivos.

El Modelo Productivo Socialista plantea como objetivos desarrollar el nuevo modelo productivo endógeno como base económica del Socialismo del Siglo XXI y alcanzar un crecimiento sostenido; incrementar la soberanía alimentaria y consolidar la seguridad alimentaria; fomentar la ciencia y la tecnología al servicio del desarrollo nacional y reducir las diferencias en el acceso al conocimiento; y desarrollar la industria básica no energética, la manufactura y los servicios básicos.

Al igual que el plan del 2001-2007 plantea la expansión de la Economía Social, pero añade, el cambio del modelo de apropiación y distribución de excedentes. Establece la necesidad de crear y desarrollar las Empresas de Propiedad Social y la transformación de las empresas del Estado a esta figura. Presenta también como estrategia el fortalecimiento de los sectores nacionales de manufactura y otros servicios mediante estímulos financieros y fiscales, así como el estímulo al empleo del capital privado internamente. En la estrategia relacionada con el incremento de la producción nacional de

ciencia, tecnología e innovación hacia necesidades y potencialidades del país se plantea, el apoyo a la pequeña y mediana industria, y a las cooperativas.

En esta directriz, también se hace notoria la promoción del desarrollo endógeno como política nacional. Al respecto, establece la consolidación del carácter endógeno de la economía, mediante la promoción del tejido industrial del país y la aplicación de una política comercial exterior e interior consistente con el desarrollo endógeno.

La directriz Nueva Geopolítica Nacional, en correspondencia con el equilibrio territorial del anterior plan, plantea como objetivos la profundización de la cohesión y la equidad socioterritorial; la desconcentración de actividades y población; la protección de espacios para conservar el agua y la diversidad; alcanzar un modelo de producción y acumulación ambientalmente sustentable, entre otros.

La sexta directriz denominada Venezuela: Potencia Energética Mundial plantea dentro de sus cuatro objetivos la conversión de Venezuela en una potencia energética regional, así como la integración energética latinoamericana y caribeña, y la promoción de un cambio hacia la generación térmica de energía eléctrica adicional con base en el gas y otras fuentes de energía alternativas.

La última directriz, Nueva Geopolítica Internacional, establece el fortalecimiento de la soberanía nacional mediante la aceleración en la conformación de un bloque geopolítico regional y de un mundo multipolar, así como la profundización del dialogo fraterno entre los pueblos, el respeto de las libertades de pensamiento, religión y autodeterminación.

Cuadro 4. Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013. Primer Plan Socialista

Objetivo	Fecha/Periodo	Características	Mecanismos para hacerlas cumplir
<p>Está planteado en términos de siete líneas estratégicas:</p>	<p>2007-2013</p>	<p>El modelo productivo socialista plantea:</p>	<p>Planes sectoriales.</p>
<p>1. <i>Nueva ética socialista</i>: Refundar ética y moralmente la nación.</p>		<p>La expansión de la Economía Social, agregando, el cambio del modelo de apropiación y distribución de excedentes.</p>	<p>Planes de Desarrollo Regionales, estatales, municipales.</p>
<p>2. <i>Suprema felicidad social</i>: Reducir la miseria a cero y acelerar la disminución de la pobreza. Transformar las relaciones sociales de producción construyendo unas de tipo socialista basadas en la propiedad social. Fortalecer las capacidades básicas para el trabajo productivo. Promover una ética, cultura y educación liberadoras y solidarias. Profundizar la solidaridad con los excluidos de América Latina y el Caribe.</p>		<p>Establece la necesidad de crear y desarrollar las Empresas de Propiedad Social y la transformación de las empresas del Estado a esta figura.</p>	<p>Proyectos.</p>
<p>3. <i>Democracia protagónica y revolucionaria</i>: Alcanzar irrevocablemente la democracia protagónica revolucionaria, en la cual, la mayoría soberana personifique el proceso sustantivo de toma de decisiones. Construir la base sociopolítica del Socialismo del Siglo XXI. Formar una nueva cultura política basada en la conciencia solidaria del ciudadano que conduzca a la transformación de la sociedad.</p>	<p>Fortalecimiento de los sectores nacionales de manufactura y otros servicios mediante estímulos financieros y fiscales, así como el estímulo al empleo del capital privado internamente.</p>	<p>Consolidación del carácter endógeno de la economía, mediante la promoción del</p>	
<p>Ampliar los espacios de participación ciudadana en</p>			

Objetivo	Fecha/Período	Características	Mecanismos para hacerlas cumplir
<p>la gestión pública. Fortalecer la práctica de la información veraz y oportuna por parte de los medios de comunicación masivos. Fomentar que los medios de comunicación masivos formen parte de la promoción y defensa de la soberanía nacional. Consolidar el sistema de comunicación nacional como instrumento para el fortalecimiento de la democracia protagónica revolucionaria y la formación ciudadana.</p>		<p>tejido industrial del país. Apoyo a la pequeña y mediana industria, y a las cooperativas.</p>	
<p>4. <i>Modelo productivo socialista:</i> Desarrollar el nuevo modelo productivo endógeno como base económica del Socialismo del siglo XXI y alcanzar un crecimiento sostenido. Incrementar la soberanía alimentaria y consolidar la seguridad alimentaria. Fomentar la ciencia y la tecnología al servicio del desarrollo nacional y reducir diferencias en el acceso al conocimiento. Desarrollar la industria básica no energética, la manufactura y los servicios básicos.</p>			
<p>5. <i>Nueva geopolítica nacional:</i> Profundizar la cohesión y la equidad soicioterritorial. Desconcentrar actividades y población. Aprovechar las fortalezas regionales creando sinergia entre ellas. Hacer posible una ciudad incluyente con calidad de vida. Proteger espacios para conservar el agua y la biodiversidad. Elevar los niveles de conciencia ambiental en la población. Preservar el equilibrio de los ecosistemas ricos en biodiversidad. Alcanzar un modelo de producción y</p>			

Objetivo	Fecha/Período	Características	Mecanismos para hacerlas cumplir
<p>acumulación ambientalmente sustentable. Disminuir el impacto ambiental de la intervención humana. Recuperar los suelos y cuerpos de aguas degradados.</p>			
<p>6. <i>Venezuela</i>: Potencia energética mundial: Convertir a Venezuela en una potencia energética regional y fortalecer la integración energética latinoamericana y caribeña. Acelerar la siembra del petróleo, profundizando la internalización de los hidrocarburos para fortalecer la diversificación productiva y la inclusión social. Asegurar que la producción y el consumo de energía contribuyan a la preservación del ambiente. Propiciar, un cambio radical hacia la generación térmica de energía eléctrica adicional con base en el gas y otras fuentes de energía alternativas.</p>			
<p>Nueva geopolítica internacional: Diversificar las relaciones políticas, económicas y culturales, de acuerdo con el establecimiento de áreas de interés geoestratégicas. Profundizar el dialogo fraterno entre los pueblos, el respeto de las libertades de pensamiento, religión y la autodeterminación de los pueblos. Fortalecer la soberanía nacional vigorizando y ampliando las alianzas orientadas a la conformación del bloque geopolítico regional y de un mundo multipolar.</p>			

Fuente: Ministerio del Poder Popular para la Planificación, 2007.

En términos de Acosta, Rodríguez, Fons, Morales y Rosales (2008), quienes en su tesis de maestría dan argumentos a favor del Plan de la Nación 2007-2013, el sector oficial ve a los empresarios como portadores de ausencia de valores sociales, ausencia de moral colectiva (corrupción), sociedad capitalista, individualismo, todo lo cual atenta contra el desarrollo de la nueva ética revolucionaria. Lo que va en contra del principio de la suprema felicidad social es que el neoliberalismo promueve la desnutrición, la proliferación de ranchos y el conocimiento de unos pocos. Ante la línea del desarrollo del modelo productivo socialista, que busca la equidad social, consideran que lo que se opone a esto por parte de los empresarios es la conciencia capitalista del máximo beneficio y la sociedad que se da en términos de costos/beneficios.

La posición de FEDECÁMARAS ante este plan concluyó en la presentación de una queja formal contra el gobierno ante la Organización Internacional del Trabajo (OIT) por la falta de diálogo tripartito y la constante injerencia en las organizaciones empresariales libres e independientes, además de las amenazas a la propiedad privada, expropiaciones, confiscaciones y otras medidas que terminan por afectar el empleo del país (el-nacional.com, 2009).

CONINDUSTRIA en su congreso internacional de 2009 denominado "Libertades empresariales, Internacionalización y Desarrollo" señalaba que el gobierno ha introducido diversas plataformas sobre las cuales ha ido construyendo las políticas públicas que ha implementado. Mencionan la Ley de Tierras promulgada en el 2001, el Plan de Desarrollo Económico y Social 2001-2007, el Salto Adelante del 2004, la reforma constitucional, la Ley Habilifante en el 2006 y el Plan de Desarrollo Económico y Social o Plan Simón Bolívar 2007-2013. A juicio de este gremio, una característica de

estos planes, es que no han logrado materializar una senda de crecimiento y estabilidad para la economía (CONINDUSTRIA, 2009).

Según CONINDUSTRIA (2009) en el marco del Plan de Desarrollo 2007-2013 existían algunos elementos que representaban preocupación para el sector industrial. Una de ellos era la posible reforma de la Ley Orgánica del Trabajo en momentos en que el país no generaba nuevos empleos y existía el mayor índice de informalidad. Esta ley contemplaba la retroactividad de las prestaciones, la reducción de la jornada laboral y la inamovilidad laboral. Otro elemento que preocupaba al sector industrial es la Ley de Propiedad Social, que daba cabida a otras formas de propiedad, restringiendo la propiedad privada. Aunado a esto agregaban la intervención de empresas cada vez más agresivas, más confiscatorias.

Con respecto a este último punto citaban al presidente en su programa dominical (Aló Presidente) del 10 de mayo de 2009 "No hay tierras privadas, yo así lo digo. En Venezuela no hay tierras privadas, aquí nadie es dueño, todos son ocupantes". (CONINDUSTRIA, 2009, p.3).

En este sentido, CONINDUSTRIA (2009) señala:

Las normas se están modificando para adaptarlas al modelo revolucionario. Se han establecido normas que reducen progresivamente el ámbito de la libertad económica y que amenazan la garantía de la propiedad privada. Estas son, el mantenimiento de una condición de inestabilidad macroeconómica con sobrevaluación del tipo de cambio y las líneas estratégicas del Proyecto Nacional Simón Bolívar o el Primer Plan Socialista (p. 4).

El Cuadro 5, muestra en primer lugar los objetivos del plan relacionados con el sector privado. En segundo lugar, señala sí ese objetivo constituye un incentivo o restricción para la actividad empresarial privada. En tercer lugar, hace referencia a la capacidad de hacer cumplir la norma o ley, lo cual incluye la obligatoriedad y efectividad en cuanto al cumplimiento de los objetivos a nivel de la realidad. De la misma manera muestra las declaraciones en prensa donde los gremios empresariales fijaron su posición en relación a estos objetivos.

La estructura de incentivos del Plan 2007-2013 para la actividad económica privada, según el Cuadro 5 generaba más incentivos que restricciones. Sin embargo, la capacidad de hacer cumplir las normas por parte del gobierno, sigue siendo limitada. A partir de este momento se empieza a percibir un giro de la actitud del gobierno hacia la economía privada, no sólo mediante documentos formales sino a través de acciones directas como las expropiaciones.

Cuadro 5. Equilibrio económico dentro del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013. Incentivos y restricciones para la actividad empresarial privada

Objetivo	¿Incentivo o restricción?	¿Se dio cumplimiento?
Disminución de la pobreza	Incentivo	SI. El indicador de pobreza por ingreso para el año 2007 según el INE, señala que del total de los hogares encuestados el 28,5 % son considerado pobre, mientras que para el 2013 este indicador se reduce a 27,3% (INE, s.f.a). El indicador de las Necesidades Básicas Insatisfechas muestra el mismo comportamiento descendente que el indicador anterior, para el año 2007 el 23,3% de los hogares es pobre y para el 2013 este indicador se redujo a 19,6% (INE, s.f.b).
Promover las Empresas de Producción Social (EPS)	Restricción	NO. El gobierno ha hecho intentos, pero en la mayoría de los casos no se ha logrado la consolidación de este tipo de organizaciones, así lo demuestra un estudio realizado por Obuchi, Lira y Abadí (2010) a 16 empresas expropiadas (algunas asumieron la figura de EPS). Entre las conclusiones de esta investigación resalta que producen por debajo de las metas establecidas y los beneficios laborales quedan supeditados a la disponibilidad de recursos del Ejecutivo Nacional.
Fortalecimiento de la manufactura.	Incentivo	NO. Las estadísticas del PIB manufacturero revela que la producción del 2011 es inferior en 0,68% a la del 2006 (Deniz, 2012a). CONINDUSTRIA insiste en la necesidad de revertir la política económica y levantar el "cerco" a la actividad privada 2006 (Deniz, 2012a) este mismo gremio advierte que la estandarización de precios, que involucra el control de precios, no reconoce la diversidad de productos, por lo cual los precios de algunos productos quedarán por debajo de los costos de producción (Deniz, 2012b).
Desarrollar el modelo productivo endógeno.	Incentivo	NO. En el ámbito agrícola, FEDEAGRO concluyó que la intervención a la propiedad privada, a través de expropiaciones, confiscaciones, invasiones, decretos y resoluciones referidas al cambio en el uso de tierra, han sido determinantes en la contracción de la producción.

Objetivo	¿Incentivo o restricción?	¿Se dio cumplimiento?
Apoyar a las pymi y cooperativas	Incentivo	<p>NO. CONINDUSTRIA y FEDECÁMARAS señalan que la nueva legislación laboral supone más cargas económicas en un entorno donde se restringen las ganancias a través de la regulación de precios, y las empresas más afectadas son las pymi que tienen poca capacidad financiera (Deniz, 2012c ; Afirman que LOTTT convierte el empleo en un privilegio, 2012). No se dispone de estadísticas que permita determinar la tasa de crecimiento del número de pymi y/o cooperativas, sin embargo, CONINDUSTRIA señala, que producto de las políticas erradas, el país ha perdido el 40% del parque industrial y más de 500 mil empleos (Carias, 2011).</p>

Fuente: Elaboración propia, 2013.

www.bdigital.ula.ve

En relación al cambio institucional, el Plan de la Nación 2007-2013, al igual que el de 2001-2007, constituye una institución formal que delimita el marco de acción para la actividad económica empresarial. En este plan se establecen elementos de la propuesta de reforma Constitucional del 2007 que fue rechazada en el referendun constitucional. Los principales son la economía socialista y las nuevas formas de propiedad. En razón a esto, el Plan de Desarrollo de la Nación 2007-2013 alteraba las instituciones de propiedad privada y mercado planteadas explícitamente en el plan anterior.

En este sentido, el llamado Primer Plan Socialista, señala la necesidad de crear empresas basadas en la propiedad social y cambiar el modelo de apropiación y distribución de excedentes. Este plan concreta la dirección del nuevo marco institucional mediante el desarrollo endógeno como vía promover el socialismo del siglo XXI.

Este plan no fomenta instituciones creadoras del libre mercado, por cuanto promueve otras formas de propiedad distintas a la privada, y aún cuando la menciona, no la promueve explícitamente, como si lo hace en con propiedad social.

La promoción de otras formas de propiedad, hace que la incertidumbre y los costos de transacción aumenten para el empresariado privado. Por un lado, las formas de propiedad alternativas a la privada, le restan espacio en el mercado, en el sentido que todos los esfuerzos gubernamentales estén dirigidos a ellos, y aún cuando este plan reconoce la propiedad privada mediante el apoyo a la pequeña y mediana empresa, plantea ampliamente la expansión de la economía social y el cambio en la apropiación y distribución de excedentes como una de las principales directrices del "Modelo Productivo Socialista". Por otro lado, el incremento de expropiaciones, de las

cuales algunas empresas en esta condición han asumido la figura de EPS, hace que los costos asociados a la definición, protección y cumplimiento forzado de los derechos de propiedad se incrementen notablemente. Por lo tanto, existe una relación positiva entre el incremento de la incertidumbre y la inseguridad jurídica y los costos de transacción. Por lo tanto, las instituciones que ha generado el Primer Plan Socialista son ineficientes, ya que los costos de transacción han aumentado para los gremios empresariales.

2.2 Medidas económicas durante el período 2001-2012

Las medidas económicas constituyen el principal mecanismo del gobierno para intervenir en la economía.

Toda economía está sujeta a ciclos, con fases de expansión y de contracción, determinada por eventos coyunturales, aún sin intervención por parte del Estado. En la economía venezolana, durante el período 2001-2012 han incidido hechos extraordinarios, entre los cuales está el cambio de régimen político desde 1999 y el intento oficial de socialización de los medios de producción (Maza, 2009), que denotan la intervención cada vez mayor del Estado en la economía, y que ha ocasionado conflictos y fricciones entre sectores del país.

El año 2002 ha sido uno de los años más desequilibrados en la historia contemporánea del país, en el que ocurrieron importantes sucesos de orden económico, político y social, como el de abril de 2002, cuando el presidente se vio obligado a separarse del cargo por dos días, y el paro general indefinido comenzado en el mes de diciembre de ese año, al que se sumó la acción de paralización de la industria petrolera (Varela, 2010). En ambos

acontecimientos participó FEDECÁMARAS, situación que desencadenó la fractura de las relaciones Estado-Empresario afectando la producción e inversión nacional.

A partir del restablecimiento del actual gobierno en el poder, en abril de 2002, se ha retomado la estrategia de industrialización guiada por las empresas del Estado (Martínez, 2008), impulsando la creación de cooperativas para suministrar bienes y servicios al Estado y promoviendo nuevas formas de organizaciones como las Empresas de Producción Social (EPS) y Unidades de Producción Social (UPS) cuyo funcionamiento es similar a las cooperativas pero con mayor control del Estado.

En el 2007 el presidente Chávez conjuntamente con la Asamblea Nacional proponen reformar la Constitución de 1999. Fundamentalmente esta propuesta estaba orientada a desmontar, tal como lo señala la exposición de motivos, la superestructura que le da soporte a la reproducción capitalista, abriendo paso a la Sociedad Socialista del Siglo XXI.

Específicamente las propuestas estaban orientadas a: la conformación de un Estado Socialista donde "las comunas serán las células geo-humanas del territorio" (art. 16); hacia la ampliación del ámbito público en la economía del país; nuevas formas de propiedad: propiedad social directa e indirecta, colectiva y mixta. Por su parte la propiedad privada, aun cuando sigue existiendo, tácitamente no será promovida por el Estado, y se omitía los atributos de la propiedad privada establecidos en el artículo 155 de la Constitución de 1999, referidos a que "Toda persona tiene derecho al uso, goce, disfrute y disposición de sus bienes". Igualmente el art. 307 de la propuesta introduce la confiscación de fundos bajo ciertas circunstancias como, destrucción ambiental irreparable, producción de sustancias

psicotrópicas o estupefacientes, trata de personas, utilización de espacios para la comisión de delitos contra la seguridad y defensa de la nación. A juicio del sector gremial agrícola, FEDEAGRO, este planteamiento abría el espacio para la discrecionalidad en su aplicación, por cuanto había conceptos, como por ejemplo, la destrucción del ambiente, que no estaban jurídicamente claros.

Paralelamente el actual gobierno ha venido implementado medidas fiscales, monetarias, laborales, que forman parte del cambio en las instituciones formales en Venezuela.

En la presente investigación se analizarán el control de cambio, el control de precios, la política laboral (los aumentos salariales, la inamovilidad laboral, el beneficio alimentario para los trabajadores), la Ley para el Fomento de la Pyme y la Ley de Tierras y Desarrollo Agrícola, como parte de las nuevas reglas del juego, que constituyen parte de la nueva estructura de incentivos para el intercambio económico.

2.2.1 Control de cambio

El control de cambio⁵, vigente desde el 2003, fue una medida ejecutada ante la afectación a las reservas internacionales, producto de la merma de los ingresos provenientes de los hidrocarburos, movimientos especulativos que

⁵De acuerdo al Banco Central de Venezuela, el control cambiario consiste en una política monetaria orientada a controlar la compra y venta de moneda extranjera. Puede involucrar la determinación del tipo de cambio y/o el volumen de divisas transadas. Tiende a impedir la libre convertibilidad entre la moneda nacional y extranjera <http://www.bcv.org.ve/c1/abceconomico.asp#C>

afectaron de forma negativa la estabilidad del valor externo e interno de la moneda y exceso de demanda de dólares (Suárez, 2005) resultando de ésta restricción un mercado paralelo no autorizado, en el cual, la cotización del dólar se ha mantenido durante el período bajo estudio en un nivel que superaba al 50% de la cotización oficial.

De acuerdo a Pérez (2004), el control de cambio se adoptó como solución ante la inestabilidad financiera, particularmente ante el agudo aumento del tipo de cambio por varios días consecutivos durante el 2003, generado por el temor de que el sistema financiero se sumaría al paro general, se suspendería el sistema de pagos y que no habrían reservas internacionales por mucho tiempo.

El gobierno venezolano, en enero de 2003 decidió la suspensión de las operaciones cambiarias, y por un convenio entre el Ministerio de Finanzas y el Banco Central de Venezuela (A. N. 37.625, 2003), aplicó en febrero de ese mismo año un Régimen Administrado de Divisas en sustitución del régimen cambiario de libre flotación y plena convertibilidad (BCV, 2004) fijando el tipo de cambio en Bs. 1.600 por dólar. El gobierno creó además la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) como institución encargada de administrar el mercado cambiario nacional.

En los años siguientes hubo varias modificaciones a este control cambiario: i) a partir del 9 de febrero de 2004 el cambio quedó en Bs. 1,92. ii) a partir del 3 de marzo de 2005 hasta el 7 de enero de 2010, el cambio se ubicó en Bs. 2,15. iii) A partir del 8 de enero al 2010, a través del convenio cambiario n° 14, se estableció que las operaciones de compra y venta de divisas se efectuaran bajo los tipos de cambio Bs.F 2,6 y Bs. F 4,3 de acuerdo a los conceptos estipulados en tal convenio (A.N. 39.342, 2010) (Varela, 2010) iv)

En junio de 2010, se instaló el Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (SITME) con un tipo de cambio que se mantuvo alrededor de 5,3 bolívares por dólar. Este sistema permitió la adquisición de dólares para ciertas operaciones que no pueden acceder a la paridad de 2,6 bolívares, ni a la paridad de 4,3 bolívares por CADIVI. (CEPAL, 2010). iv) A partir de enero de 2011 se unificó el tipo de cambio a 4,30 bolívares por dólar, eliminando el tipo de cambio de 2,6 bolívares por dólar (nuevo convenio cambiario nº 14, A.N. 39.584, 2010).

El control de cambios ha generado grandes distorsiones en la economía venezolana. Por el lado del sector productivo, la disminución de la entrega de divisas al sector privado ha sido importante y su adquisición constituye para muchas empresas el obstáculo que deben superar para poder adquirir materia prima para su proceso productivo. Inclusive, muchas empresas han agotado sus líneas de créditos con proveedores internacionales, y hay transnacionales que no están dispuestas a continuar dando subsidio a sus filiales en el país (Alayon, 2013). Asimismo, una de las causas de la escasez existente en el país de algunos productos, es resultado de la ineficiente asignación de divisas al sector productivo del país.

Por otro lado, mientras el tipo de cambio en Venezuela es fijo, el mundo vive una inflación baja, por lo que se genera desequilibrios entre los costos de producción internos y externos, esto indica que es más costoso producir internamente que importar. Tal situación conlleva una pérdida de capacidad productiva que genera pérdidas de empleo, encarecimiento de los productos nacionales y mayor dependencia de las importaciones (Alayon, 2013).

2.2.2 Control de precios

El control de precios de bienes y servicios de consumo básico fue implementado desde el 2003, y fue introducido según Alfonso, Vera, Martínez, Culshaw y Pérez (2008), como política de protección a la población, pero su permanencia hasta el presente lo transformó en una norma asfixiante que atenta contra la alimentación de los venezolanos, debido a que la producción de alimentos termina siendo más cara que el precio al cual se pueden vender. Al respecto, CONINDUSTRIA advierte que el control de precios, supone que en algunos casos los costos de producción están por encima del precio establecido de venta (Deniz, 2012).

En febrero de 2003, el Ejecutivo Nacional decretó un control de precios sobre los bienes y servicios de primera necesidad según decreto N° 2.304 publicado en Gaceta Oficial N° 37.626. Esta norma, que aún continúa vigente, deroga el decreto 243 del 27 de junio de 1994 publicado en la gaceta oficial N° 35.491, donde se declaraban determinados bienes y servicios como de primera necesidad. Del mismo modo este decreto establecía que los precios máximos de estos bienes serían fijados a través de resoluciones.

El Cuadro 6 señala los productos básicos según el decreto N° 2.304, vinculado al gremio empresarial que corresponda.

Cuadro 6. Asociaciones empresariales afectadas por la regulación de precios. Gaceta Oficial N° 37.626

Rubro	Productos Básicos Regulados	Gremios	Asociación empresarial nacional
Carbohidratos	Arroz	Federación Venezolana de Asociaciones de Arroz (FEVEARROZ)	FEDEAGRO
	Avena	Asociación venezolana de industriales de harina de maíz (VENMAIZ) Asociación de Industriales de la Harina. Asociación venezolana de fabricantes de pastas alimenticias (AVEPASTAS). Asoimpa Federación venezolana de industriales de la panificación y afines (FEVIPAN)	CONINDUSTRIA
	Harina de Maíz Precocida		CONINDUSTRIA
	Harina de Trigo		CONINDUSTRIA
	Pastas		CONINDUSTRIA
	Pan de Trigo	CONSECOMERCIO	
Proteínas	Carnes de res	Diversas asociaciones de productores agropecuarios: AGRODIZA, APASYGUA, APRAMER, APROAPSA, APROLEGUA, entre otras.	FEDEAGRO FEDENAGA FEDECÁMARAS
	Pollo	Asociación de industriales de la carne. Federación nacional de avicultura de Venezuela (FENAVI).	FEDENAGA, FEDECÁMARAS
	Pavo	Federación nacional de avicultura de Venezuela (FENAVI)	FEDENAGA, FEDECÁMARAS
	Gallina	Federación nacional de avicultura de Venezuela (FENAVI)	FEDENAGA, FEDECÁMARAS
	Ovinos y Porcinos	Federación venezolana de porcicultura (FEPORCINA)	FEDENAGA, FEDECÁMARAS
	Sardinas	Cámara venezolana de la industria enlatadora de la pesca (CAVENPESCA) Asociación de productores atuneros venezolanos del Atlántico y del Pacífico.	
	Enlatados: Atún y Jurel		
	Leche: en polvo completa, de	Asociación de productores de leche en	CONSECOMERCIO

Rubro	Productos Básicos Regulados	Gremios	Asociación empresarial nacional
	soya	polvo (APROPEP)	
	Quesos	Cámara Venezolana de Importadores Y Distribuidores de Productos Lácteos Cámara Venezolana de Industriales Lácteos (CAVILAC) Cámara Venezolana de importadores y distribuidores de productos lácteos Asociación de industriales del queso (ANIQUESOS)	CONSECOMERCIO, FEDEINDUSTRIA
	Huevos de gallinas	Asociación nacional de productores de huevo Venezuela (ASOPROHUEVOS).	
	Aceites comestibles (excepto el de oliva)	Asociación de fabricantes de aceites y grasas vegetales en Venezuela (ASOGRASAS)	FEDECÁMARAS
Grasa	Margarina	Cámara venezolana de la industria de alimentos (CAVIDEA)	CONINDUSTRIA
	Leguminosas		
	Azúcar	Unión productores de azúcar de Venezuela (UPAVE), asociación venezolana de productores y refinadores de azúcar (VENAZUCAR).	CONINDUSTRIA
	Mayonesa	Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (CAVIDEA).	CONINDUSTRIA
Otros alimentos para consumo humano	Salsa de tomate	Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (CAVIDEA)	CONINDUSTRIA
	Café molido y en grano	Asociaciones de Industriales del café (ANICAF)	
	Mortadela	Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (CAVIDEA)	CONINDUSTRIA
	Sal		
	Papas	Diversas asociaciones de productores:	FEDEAGRO

Rubro	Productos Básicos Regulados	Gremios	Asociación empresarial nacional
	Tomates	APROSIGUA, APRUSO, ASOPORTUGUESA, ASOPRUAT, PAI, APROPATACHIRA. Diversas asociaciones de productores: APROSIGUA, APRUSO, ASOPORTUGUESA, ASOPRUAT, PAI	FEDEAGRO
	Medicamentos	Cámara venezolana del medicamento (CAVEME) Cámara venezolana de farmacia Cámara de la industria farmacéutica (CIFAR)	CONSECOMERCIO, CONINDUSTRIA, FEDECÁMARAS.
	Materiales médicos quirúrgicos	Cámara venezolana de fabricantes de productos médicos quirúrgicos y afines (CAFAME).	CONINDUSTRIA
	Artículos de cuidado personal	Cámara venezolana de la industria de cosméticos y afines (CAVEINCA).	CONINDUSTRIA
	Artículos de limpieza	Asociación venezolana de la industria química y petroquímica (ASOQUIM)	CONINDUSTRIA, FEDECÁMARAS.
Otros	Textos	Cámara venezolana del libro.	CONSECOMERCIO
	Uniformes	Asociación de comerciantes textiles	
	Útiles escolares	Asociación venezolana de papelería y afines (AVEPA). Cámara venezolana de la industria educativa y materiales de oficina (CAVEO).	FEDECÁMARAS, CONINDUSTRIA, CONSECOMERCIO.
	Cemento	Asociación venezolana de productores de cemento	
	Cabilla y bloques	Asociación de industriales metalúrgicos y de minería de Venezuela (AIMM)	CONINDUSTRIA

Rubro	Productos Básicos Regulados	Gremios	Asociación empresarial nacional
	Materias primas, insumos y servicios utilizados en la elaboración de los productos anteriormente señalados		
	Electricidad	Sector Público	
	Gas	Confederación de la industria del gas (CONINGAS)	FEDEINDUSTRIA
	Teléfono residencial y aseo urbano	Sector Público	
	Alquiler de vivienda	Cámara inmobiliaria de Venezuela.	FEDECÁMARAS
	Atención médica	Asociación de hospitales y clínicas privadas.	FEDECÁMARAS
Servicios	Servicios funerarios	Cámara Nacional de Empresas Funerarias, Cementerios, Fábrica de Urnas, Compañías de Crematorios, Previsión y Afines	CONSECOMERCIO, FEDECÁMARAS
	Matrículas y mensualidades escolares	Asociación Nacional De Institutos Educativos Privados Cámara venezolana de la educación privada.	CONSECOMERCIO
	Estacionamiento	Asociación Nacional De Propietarios Y Administradores De Garajes Y Estacionamientos	CONSECOMERCIO

Fuente: Elaboración propia a partir de la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.626, 2013.

En el marco de la Ley Habilitante concedida al Presidente de la República en el 2007, fue publicado en la Gaceta Oficial N° 38.628 de fecha 16 de febrero de 2007, el Decreto N° 5.197 con Rango Valor y Fuerza de Ley Especial de Defensa Popular contra el Acaparamiento, la Especulación, el Boicot y cualquier otra conducta que afecte el consumo de los Alimentos o Productos sometidos a Control de Precios. Esta ley en el artículo 5 dispone que la provisión de bienes y servicios, sometidos a control de precios, que realizan los particulares bajo la garantía constitucional de la libertad de industria y comercio, ha pasado a ser servicios públicos esenciales, que debe ser prestado en forma continua, regular, eficaz, eficiente e ininterrumpida. De no ser así, el Ejecutivo Nacional puede, según el artículo 13, ejecutar la ocupación temporal preventiva, sin límite de tiempo, de los establecimientos que, entre otros supuestos, persistan en vender productos regulados por encima de los precios establecidos, así como el comiso de la mercancía en caso de cierre, negación a vender al precio regulado o acaparamiento.

En julio de 2011 el Ejecutivo Nacional oficializó la Ley de Costos y Precios Justos, según decreto N° 8.331, publicado en Gaceta Oficial N° 39.715 cuyo objeto, de acuerdo a la ley, es establecer las regulaciones, mecanismos de administración y control, para mantener la estabilidad de precios y propiciar el acceso a los bienes y servicios a la población.

Durante este mismo año, fue creada la Superintendencia Nacional de Costos y Precios (SUNDECOP), como instancia rectora del Sistema Nacional de Costos y Precios con el fin de ejercer la regulación, administración, supervisión y sanción por parte del Estado hacia los agentes económicos.

En febrero de 2012, la SUNDECOP fija mediante la providencia N° 053 (Gaceta Oficial N° 39.872) los precios máximos de venta al productor y/o

importador, del mayorista-comercializador al público o consumidor final de los 19 artículos que se mencionan en el Cuadro 7.

El control de precios es una medida, que a largo plazo, genera pérdida de bienestar tanto para los consumidores como para los productores. Esta medida trae consigo consecuencias como la escasez, aparición de mercados negros y compras nerviosas.

Por el lado de la oferta, en cuanto a la escasez, muchas empresas pequeñas, luego de establecido el control, empezaron a dejar de producir los bienes sujetos a esta medida. Al principio esta situación no era notable, pero al transcurrir el tiempo y dada la vigencia de la medida, el efecto se ha acumulado y la salida de las empresas ha contraído la producción de los bienes regulados. Muchas empresas mantuvieron sus niveles de producción esperando que la situación mejorara o como alternativa para evadir una posible expropiación. Hay productos básicos, que tienen más de dos años con los precios congelados, y en una economía inflacionaria como la de Venezuela, esto significa dejar de producir o ir destruyendo la capacidad de producción (Alayon, 2013).

La aparición de mercados negros, es otra distorsión que ha generado el control de precios vigente en Venezuela. Un control de precios por debajo de los costos de producción tiene dos destinos: o desaparece el bien o aparecen en el mercado negro.

Por el lado de la demanda, las compras nerviosas, es un comportamiento vinculado a la escasez y está relacionado, con la actuación racional de los consumidores de intentar almacenar bienes que consideran difíciles de adquirir en el futuro. El problema de esta situación, según Alayon (2013) es

que puede convertirse en una “profecía autocumplida” es decir, las compras nerviosas ocurren debido a la escasez y a su vez, la escasez se incrementa porque hay compras nerviosas.

www.bdigital.ula.ve

Cuadro 7. Asociaciones empresariales afectadas por la regulación de precios. Gaceta Oficial N° 39.872

Rubro	Productos Básicos Regulados	Sector gremial	Asociación empresarial
Productos de cuidado personal	Enjuague para cabello	Asociación venezolana de la industria química y petroquímica (ASOQUIM) Asociación nacional de supermercados y autoservicio (ANSA)	CONINDUSTRIA, FEDECÁMARAS, CONSECOMERCIO.
	Jabón de baño en barra		
	Jabón de baño líquido		
	Champú para cabello		
	Crema dental		
	Desodorante en barra		
	Desodorante líquido		
	Pañales para bebé (talla p y XXG)		
	Toallas sanitarias		
	Protectores diarios		
	Papel higiénico		
Máquinas de afeitar			
Otros Bienes	Desechables (2 hojillas, 3 hojillas, 4 hojillas)		
	Suavizantes y enjuagues para la ropa		
	Lavaplatos líquido o gel.		
	Lavaplatos en crema		
	Detergentes		
	Cloro		
	Cera para pisos		
	Limpiadores (desinfectantes)		
	Jabón en panela para lavar		

Fuente: Elaboración propia a partir de la Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 39.872, 2013.

2.2.3 Aumentos salariales

El aumento salarial constituye para los empresarios un aumento de los costos de producción, que en un contexto de regulación de precios, control de cambios y altas tasas de inflación puede significar la reducción de la rentabilidad de las empresas y hasta la salida del mercado.

Durante el período 2001-2012 el Ejecutivo Nacional ha establecido políticas laborales relacionadas con aumentos salariales, decretos de inamovilidad laboral y beneficios alimentarios para los trabajadores.

El Cuadro 8 muestra los aumentos salariales para el período en estudio.

Cuadro 8. Aumentos del Salario Mínimo (Trabajadores urbanos) en Venezuela. Período 2001-2012

Año	Salario Mínimo mensual (Bs.)	Gaceta Oficial/ Extraordinaria N°	Decreto N°	Fecha
2001	158,4	37.239	1368	12/07/2001
2002	190,08	5.585	1752	28/04/2002
2003	209,09	37.681	2.387	02/05/2003
2004	321,24	37.928	2.902	30/04/2004
2005	405,00	38.174	3.628	27/04/2005
2006	512,33	38.426	4.448	28/04/2006
2007	614,79	38.674	5.318	02/05/2007
2008	799,50	38.921	6.052	30/04/2008
2009	959,08	39.151	6.660	01/04/2009
2010	1.223,89	39.372	7.237	23/02/2010
2011	1.548,21	39.660	8.167	26/04/2011
2012	2.047,48	39.908	8.920	24/04/2012

Fuente: Varela, 2010; Elaboración propia a partir de datos de Gacetas Oficiales de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.681, 37.928, 38.174, 38.426, 38.674, 39.151, 39.372, 39.660, 39.908, 2013.

2.2.4 Inamovilidad laboral

La inamovilidad laboral entró en vigencia en el año 2002 y fue prorrogada durante todo el período bajo estudio. En el Cuadro 9 se señala el marco jurídico que sustenta esta política laboral.

Cuadro 9. Inamovilidad laboral en Venezuela. Período 2001-2012

Año	Gaceta Oficial/		Fecha
	Decreto N°	Extraordinaria N°	
2002	1.752	5.585	28/04/2002
	1.883	37.472	26/06/2002
	1.889	37.491	25/07/2002
	2.053	5.607	24/10/2002
2003	2.271	37.608	13/01/2003
	2.509	37.731	14/07/2003
2004	2.806	37.857	14/01/2004
	3.154	38.034	30/09/2004
2005	3.546	38.157	29/03/2005
2006	4.848	38.532	28/09/2006
2007	5.265	38.656	30/03/2007
	5.752	38.839	27/12/2007
2009	6.602	39.090	02/01/2009
	7.154	39.334	23/12/2009
2010	7.914	39.575	16/12/2010
2011	8.732	39.834	26/12/2011
2012	9.322	40.079	27/12/2012

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Gacetas Oficiales de la República Bolivariana de Venezuela N° 37.472, 37.491, 37.608, 37.608, 37.731, 37.857, 38.034, 38.157, 38.532, 38.656, 38.839, 39.090, 39.334, 39.575, 39.834, 40.079 y Gacetas Extraoficiales N° 5.585, 5.607, 2013

2.2.5 Beneficios alimentarios para los trabajadores

En el 2004 el Ejecutivo Nacional publicó según Gaceta Oficial N° 38.094 del 27/12/2004 la Ley de Alimentación para los Trabajadores, estableciendo que los empleadores del sector público y privado que tengan 20 o más trabajadores otorgarán el beneficio de una comida balanceada durante la jornada de trabajo. Este beneficio puede implementarse mediante la instalación de comedores, provisión de cupones, ticket o la tarjeta electrónica de alimentación. En ningún caso se puede pagar en dinero. El beneficio de esta ley no es considerado como salario.

En el Reglamento de la Ley de Alimentación de abril de 2006, se extienden los beneficios para trabajadores que laboren jornadas inferiores a las legales, a medio tiempo, por horas y a aquellos que trabajen jornadas superiores a las establecidas por la ley.

En el 2011 el Ejecutivo Nacional reformó parcialmente la Ley de Alimentación (Gaceta Oficial N° 39.666, decreto N° 8.189) haciendo obligatorio el otorgamiento del beneficio para todos los empleadores sin importar el número de empleados. Adicionalmente, establece el beneficio para los trabajadores y trabajadoras durante los permisos de paternidad y pre y post-natal.

2.2.6 Ley para el fomento de la Pymi en Venezuela

La Ley para la Promoción y el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria data del 2001 (incluida en la Ley Habilitante), fue reformada en el 2002 y derogada en el 2008 por el Decreto-Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pymi, la cual entró en vigencia a partir del 1 de agosto de ese mismo año.

La Ley del 2001 establece como objeto (art.1) "regular el apoyo, fomento, promoción, recuperación y el desarrollo de la pequeña y mediana industria, como factor fundamental de la dinámica productiva del país; mediante la reestructuración de sus deudas, la recuperación de su capacidad instalada, el financiamiento oportuno, la capacitación, asistencia técnica y las preferencias en las compras del sector público, así como cualquiera otras formas de protección para la pequeña y mediana industria" (Ley para la Promoción y el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, 2001).

Esta ley determina el rol del Estado como promotor de este sector, al señalar que "El Estado debe promover y proteger las iniciativas particulares y colectivas que conlleven a la constitución, recuperación y desarrollo sustentable de la pequeña y mediana industria" (Ley para la Promoción y el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, 2001).

En la reforma del 2002 se modifica el fin de la Ley al establecer que tiene como "objeto regular las relaciones que se dan entre los órganos y entes que intervienen en el proceso de desarrollo de la Pymi y las empresas de servicios conexos a las mismas; así como, el apoyo, fomento, promoción, recuperación y expansión de la Pymi, como factor fundamental de la dinámica productiva del país, mediante la reestructuración de sus deudas, la recuperación de su capacidad instalada, el financiamiento oportuno, la capacitación, asistencia técnica y las preferencias en las compras del sector público" (Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pymi, 2002).

El artículo 3 señala la Pymi como una "unidad de explotación económica realizada por una persona jurídica que efectúe actividades de producción de bienes industriales y de servicios conexos". El Reglamento de esta ley define como pequeña industria una planta de trabajadores con un promedio anual

no menor de 11 trabajadores, ni mayor a 50 y con ventas anuales entre 9.001 y 100.000 unidades tributarias, y mediana industria con un promedio entre 51 y 100 trabajadores y ventas anuales entre 100.001 250.000 unidades tributarias.

Al igual en la ley del 2001 el artículo 21 menciona los deberes para la Pymi, entre los que destacan: "fomentar los mecanismos que permitan la integración entre los industriales y sus trabajadores mediante el acceso de éstos al resultado del proceso productivo; fomentar la cooperación entre las industrias, organismos e instituciones públicas y privadas"

En el 2008, el Decreto-Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pymi (2008) incluye de manera especial, además de las pymi, las Unidades de Producción Social (UPS), que pueden ser cooperativas, consejos comunales, unidades productivas familiares y cualquier otra forma de asociación que surja en el seno de la comunidad, donde prevalezca el beneficio colectivo sobre la producción de capital (Varela, 2010).

2.2.7 Ley de Tierras y Desarrollo Agrario

La Ley de Tierras y Desarrollo Agrario fue publicada el 13 de noviembre de 2001 en la Gaceta Oficial N° 37.323 según decreto N° 1.546 y planteaba como objeto establecer las bases del desarrollo rural integral y sustentable, eliminando el latifundio como sistema contrario a la justicia, al interés general y a la paz social en el campo, asegurando la biodiversidad, la seguridad agroalimentaria y los derechos de protección ambiental.

Esta ley define el latifundio como toda porción de terreno rural, ociosa o inculta, que exceda de 5000 hectáreas en tierras de sexta y séptima clase o sus equivalencias.

También establece los mecanismos para la declaración de tierras ociosas o incultas, entendiendo éstas como las tierras rurales que no están en producción agrícola, pecuaria, acuícola ni forestal conforme al mejor uso según su potencial agroalimentario de acuerdo a la clasificación de dichas tierras establecidas en la misma ley o a los planes nacionales de ordenación agroalimentaria; asimismo, le otorga facultad al Instituto Nacional de Tierras (INTI) para intervenir las tierras o iniciar el proceso de expropiación.

El capítulo VI hace referencia a la expropiación agraria, las condiciones y requisitos bajo el cual se puede llevar a cabo esta acción. Se establece que se declaran de utilidad pública o interés social las tierras aptas para la producción agraria que se hallen dentro de la poligonal rural, y la eliminación del latifundio como contrario al interés social en el campo (Art. 71 y 72). También establece que de no llegarse a una negociación amistosa y favorable el INTI inicia el procedimiento de expropiación forzosa.

El artículo 101 refiere la creación de un impuesto que grava la infrautilización de tierras rurales y privadas; entendiendo como tal aquellas tierras con vocación agrícola, pecuaria o forestal que no alcancen el rendimiento idóneo calculado según esa misma ley.

Con respecto a esta ley FEDEAGRO fijó posición en un documento titulado "Algunas observaciones con relación al Decreto con Fuerza de Ley de Tierras y Desarrollo Agrario" donde argumenta que esta ley limita de manera inconveniente la propiedad privada, el derecho a la protección del Estado y el

derecho a la libre empresa, imponiendo de esta manera una economía dirigida. Plantea una indefensión del propietario de tierras privadas frente a las personas que con fines de adjudicación ocupen aquellas que estuvieren ociosas o incultas. Se desconoce la presunción de inocencia y se niega el derecho de ser juzgado por los jueces naturales, y con la creación del impuesto que grava la infrautilización se desconocen las realidades que pueden afectar la productividad en un momento dado (FEDEAGRO, 2001).

En mayo del 2005 el gobierno publica la reforma a la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario del 2001. Modifica el concepto de latifundio y lo califica como la tenencia de tierras ociosas o incultas en extensiones superiores al promedio de ocupación de la región y con un rendimiento idóneo inferior al 80%, lo que quiere decir, que el latifundio ya no estará determinado por la extensión de tierra sino por el uso que se le dé.

Otro componente de esta reforma es la del régimen del uso de tierras, que establece los elementos y procedimiento para garantizar la permanencia en las tierras (artículo 17). Como estaba establecido en la ley anterior se garantiza la permanencia de los grupos asentados que han venido ocupando las tierras; la permanencia de los pequeños y medianos productores que han ocupado pacíficamente las tierras; la permanencia de los grupos organizados para el uso colectivo de las tierras, así como de las cooperativas; la permanencia de todos los campesinos y campesinas que no podrán ser desalojados, sin el debido proceso, de ninguna tierra ociosa o inculta que ocupen con fines de obtener adjudicación; la permanencia de los pescadores artesanales, entre otros. Introduce como nuevo elemento el procedimiento para tal permanencia, que estará bajo la rectoría del Instituto Nacional de Tierras.

En el 2010 el gobierno nacional introduce reformas a la Ley del 2005, entre ellas destaca nuevamente la modificación del concepto de latifundio, definiéndolo como aquella extensión de tierras que supere el patrón de ocupación de la región y con rendimiento idóneo inferior al 80% (Art. 7), suprimiendo la condición de tierra ociosa o inculta; la introducción de la tercerización como sistema contrario a la justicia, al interés general y la paz social en el campo, entendiendo como tal toda forma de aprovechamiento de la tierra con vocación de uso agrícola mediante el otorgamiento a un tercero del derecho de usufructo sobre ésta o el mandato de trabajarla, bien sea a través de la constitución de sociedades, arrendamientos, comodatos, cesión de derechos, medianería, aparcería, usufructo o, en general, cualquier forma o negocio jurídico.

En el artículo 13 se introduce el principio socialista de que la tierra es para quien la trabaja al establecer "La Adjudicación de tierras, la garantía de permanencia, el rescate de tierras y la expropiación agraria contenidas en la presente ley, deben procurar preferentemente el beneficio de los campesinos y campesinas que tengan la voluntad y la disposición para la producción agrícola en armonía con los planes y programas agrarios del Ejecutivo Nacional, en atención a la función social de la tierra con vocación agrícola y al principio socialista según el cual la tierra es para quien la trabaja".

El concepto de tierra inculta (y el de tierra infrautilizada) se sustituye en esta reforma por el de "uso no conforme" (art. 35) y se define como: 1) tierras cuya utilización resulte contraria a un Plan Nacional de Producción Agroalimentaria; 2) tierras que se dediquen a actividades distintas a las especificadas en la clasificación de suelos; 3) las aprovechadas a través de tercerización, y 4) las que se encuentren dentro del área de influencia de proyectos de carácter estratégico que no cumplan sus objetivos.

Nuevamente FEDEAGRO fija posición con respecto a esta reforma y señala como elementos preocupantes la tercerización y la exigencia de una cadena titulativa soportada documentalmente desde el desprendimiento de la Nación, por cuanto viola el derecho de la propiedad. Además consideran impropio la autorización del INTI para el registro de las operaciones compra-venta de propiedades rurales porque crea un monopolio del Ejecutivo como único tenedor, poseedor y disponedor de tierras del país (FEDEAGRO, 2010).

El Cuadro 10 refleja la vigencia de las medidas económicas analizadas. Puede observarse que las “reglas y normas del juego” para el 2012 han cambiado con respecto al 2001, por cuanto se manifiesta el marcado esfuerzo del Estado por incrementar su participación en la Economía.

www.bdigital.ula.ve

Cuadro 10. Medidas económicas vigentes en los años 2001 y 2012

Medida económica	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12
Control de cambio			X	R	R					R	R	V
Control de precio			X				R				R	V
Aumento salariales	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	R	V
Inamovilidad laboral		X	R	R	R	R	R	R	R	R	R	V
Beneficio alimentario para los trabajadores				V		R					R	V
Ley para el fomento de la Pymi en Venezuela	X	R						R				V
Ley de Tierras y Desarrollo Agrario	X				R					R		V

Fuente: Elaboración propia, 2013.

X: Implementación de la norma

R: Reforma

V: Vigente al finalizar el período bajo estudio.

El Cuadro 11 resumen los principales elementos de las medidas económicas analizadas.

Cuadro 11. Efectos de las medidas económicas sobre la actividad empresarial privada. 2001-2012

Medida económica/vigencia	Objetivo	Modificaciones	Efectos sobre la actividad empresarial
Aumentos salariales (2001-2012)	Garantizar el cubrimiento de las necesidades básicas de los trabajadores.	Anualmente se han realizado aumentos al salario mínimo.	Aumentos de costos de producción
Ley de Tierras y Desarrollo agrario (2001- 2012)	Establecer las bases del desarrollo rural integral y sustentable.	<p>2001: Define el latifundio considerando la extensión de las tierras. Establece mecanismos para la declaración de tierras ociosas o incultas. Plantea la expropiación agraria. Establece un impuesto que grava la infrautilización de tierras rurales y privadas.</p> <p>2005: Modifica el concepto de latifundio, considerando el uso de la tierra y no su extensión. Nuevos elementos del régimen del uso de tierras.</p> <p>2010: Modifica la definición de latifundio suprimiendo la condición de tierra ociosa o inculta. Introduce la tercerización como sistema contrario a la justicia, al interés general y la paz social en el campo. Introduce el principio socialista de que la tierra es para quien la trabaja.</p>	Incertidumbre e inseguridad con respecto a la propiedad privada.
La Ley para el Fomento	Regular el apoyo,	2002: Modifica el objeto de la ley al incluir	Estímulo a la pyme según lo

Medida económica/vigencia	Objetivo	Modificaciones	Efectos sobre la actividad empresarial
y el Desarrollo de Pequeña y Mediana Industria (2001-2012)	fomento, promoción, recuperación y el desarrollo de la pequeña y mediana industria.	regularización de las relaciones que se dan entre los órganos y entes que participan en el desarrollo de la Pyme. 2008: Además de las Pymi, reconocen otras formas de organización como las Unidades de Producción Social (UPS), que pueden ser cooperativas, consejos comunales, unidades productivas familiares y cualquier otra.	escrito formalmente.
Control de Cambio (2003-2012)	Evitar el aumento de los precios, producto de la devaluación de la moneda nacional.		
	Evitar la fuga de capitales. Preservar el valor de la moneda.	2003: 1,60 BsF/US\$. 2004: 1,92 BsF/ US\$. 2005: 2,15 Bs/ US\$. 2010: 2,6 Bs/ US\$ y 4,3 Bs/ US\$ 2010: A través del SITME 5,3 Bs/USD. 2011: 4,30 Bs/USD	Dificultad para acceder a las divisas. Encarece las exportaciones.
Control de Precios (2003-2012)	Ejercer un control sobre cierto tipo de importaciones, que podrían considerarse no prioritarias.		
	Evitar la inflación. Abaratar el consumo de los sectores	2003: El Gobierno nacional decreta un control de precios sobre los bienes y servicios de primera necesidad. 2011: Aprueba La Ley de	Elimina el precio del mercado. Reduce o elimina la

Medida económica/vigencia	Objetivo	Modificaciones	Efectos sobre la actividad empresarial
	populares.	Costos y Precios Justos. 2012: SUNDECOP fija los precios máximos de venta al productor y/o importador, del mayorista-comercializador al público o consumidor final de 19 productos.	ganancia de la empresa cuando los costos de producción son superiores al precio regulado.
Inamovilidad Laboral (2002-2012)	Proteger el derecho al trabajo.	Anualmente se renueva el decreto de inmovilidad laboral.	Los empresarios no pueden despedir a malos trabajadores. Carga laboral ineficiente
Beneficios alimentarios para los trabajadores (2004- 2012)	Proteger y mejorar el estado nutricional de los trabajadores y trabajadoras, a fin de fortalecer su salud, prevenir las enfermedades ocupacionales y propender a una mayor productividad laboral.	2004: Empleados de empresas públicas o privadas con 20 trabajadores o más recibirán el beneficio. 2006: se extienden los beneficios para trabajadores que laboren jornadas inferiores o superiores a las legales, a medio tiempo, o por horas. 2011: Se entienden los beneficios para todos los empleadores sin importar el número de empleados.	Aumenta los costos de producción.

Fuente: Elaboración propia, a partir de la información publicada en la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario Gaceta Oficial N° 37.323, Ley de Tierras y Desarrollo Agrario Gaceta Oficial N° 5.991, La Ley para el Fomento y el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria, Gaceta Oficial N° 5.552, Ley para el fomento de la Pymi en Venezuela, Gaceta Oficial N° 37.583, CADIVI, <http://www.cadivi.gob.ve/biblioteca/controlcambio.html>, Diccionario de Economía y Finanzas.

<http://www.eumed.net/cursecon/dic/C.htm#control%20de%20precios>; Ley de Alimentación para los Trabajadores y las Trabajadoras, Gaceta Oficial N° 39.666, 2013.

Nota: Los valores del control del cambio están expresados en bolívares fuertes.

A continuación, en el Cuadro 12 se presenta los efectos que crean estas medidas económicas para la actividad empresarial privada. La primera columna identifica la medida, la segunda columna, los objetivos que se pretenden alcanzar con ella, la tercera, evalúa si consiste en una restricción o incentivo para la empresa privada, y la cuarta examina la capacidad de cumplimiento de la norma.

www.bdigital.ula.ve

Cuadro 12. Incentivos/Restricciones a la actividad económica empresarial privada generados por las medidas económicas analizadas

Medida económica	Objetivo	¿Incentivo o restricción?	¿Se dio cumplimiento?
Control de cambio	<p>Evitar el aumento de los precios, producto de la devaluación de la moneda nacional.</p> <p>Evitar la fuga de capitales.</p> <p>Preservar el valor de la moneda.</p> <p>Ejercer un control sobre cierto tipo de importaciones, que podrían considerarse no prioritarias</p>	Restricción	<p>SÍ se aplicó la ley. NO se lograron los objetivos. FEDEAGRO (2013) señala que la inflación obedece a un conjunto de políticas fiscales y monetarias que no responden exclusivamente a la fijación del tipo de cambio. Con una expansión monetaria y fiscal como la que ha tenido lugar en Venezuela en los últimos años no hay manera de que los precios no aumenten.</p> <p>Según la firma Ecoanalítica y basados en cálculos en cifras oficiales, en los últimos 10 años han salido del país 144,9 millardos de dólares, lo que equivale a cuatro veces y medio el monto de las reservas internacionales del 2013 del país. (Vera, 2013). En 2010 FEDECÁMARAS cuestionó el mantenimiento del control de cambio, señalando que esta medida "ha demostrado su ineficiencia" para manejar la inflación, además de ser elemento en la fuga de capitales y la limitación de la inversión nacional y foránea (El Universal, 2010).</p>
Control de precios	<p>Evitar la inflación.</p> <p>Abaratar el consumo de los sectores populares.</p>	Restricción	<p>SÍ se aplicó la ley. NO se lograron los objetivos. FEDECÁMARAS advierte sobre el aumento de la inflación como consecuencia de la aplicación de la Ley de Control de Costos y Precios Justos. Desde el punto de vista del consumidor, inevitablemente impactará negativamente generando más escasez e inflación (El Carabobeño, 2011). El índice que mide la escasez en el Área Metropolitana de Caracas, elaborado por el BCV, reveló que en diciembre de 2012 seis alimentos básicos (harina de maíz, harina de trigo, aceite de maíz y de girasol, azúcar) cerraron el año con niveles de escasez grave, que superan el 40% (El universal, 2013).</p>

Medida económica	Objetivo	¿Incentivo o restricción?	¿Se dio cumplimiento?
Aumento de salario mínimo	Garantizar el cubrimiento de las necesidades básicas de los trabajadores.	Restricción	Sí. Anualmente el gobierno ha decretado el aumento del salario mínimo. FEDECÁMARAS sostiene que el aumento del salario para aquellos sectores sujetos a regulaciones como control de cambio y precios es una medida asfixiante. Además plantea que el gobierno no ha convocado a la comisión tripartita hace más de una década (Noticias 24, 2011 y Universal, 2011)
Inamovilidad laboral	Proteger el derecho al trabajo	Restricción	Sí. Anualmente el gobierno prórroga la inamovilidad laboral. CONSECOMERCIO (2005) afirma que esta medida lejos de incentivar el empleo, lo que genera es mayor retención de parte de los patrones a la hora de contratar nuevo personal. Opinan que esta medida ya no es efectiva, por tanto proponen modificar el término inamovilidad laboral por estabilidad laboral, es decir, mantener el número de empleos y mejorar las condiciones de los empleados de acuerdo con sus niveles de eficiencia, rendimiento y capacidad.
Bono alimentario	Proteger y mejorar el estado nutricional de los trabajadores y trabajadoras, a fin de fortalecer su salud, prevenir las enfermedades ocupacionales y propender a una mayor productividad laboral.	Restricción	Sí. Este beneficio está vigente desde 2004. Para FEDECÁMARAS la extensión del beneficio del bono de alimentación para todos los trabajadores de las compañías, independientemente del número de empleados que tengan, compromete la estabilidad de las pequeñas y medianas empresas. De acuerdo a los cálculos del gremio el ajuste del salario mínimo más el del bono de alimentación elevará en 49% el gasto salarial de las Pymes (Deniz, 2011d).
Ley para el fomento de la Pymi en Venezuela	Apoyar, promover, recuperar y expandir la Pymi.	Incentivo	NO. CONINDUSTRIA afirma el 58% de la pequeña y mediana industria no está en capacidad de invertir y sólo el 20% de las 7 mil pymi están aumentando su producción. Asimismo afirma que para el año 1999 al menos 12 mil pymi estaban operativas. Los problemas que afectan a este sector son: la violación a la

Medida económica	Objetivo	¿Incentivo o restricción?	¿Se dio cumplimiento?
Ley de Tierras y Desarrollo Agrario	Establecer las bases del desarrollo rural integral y sustentable	Restricción	propiedad privada, la crisis eléctrica, el control cambiario, la escasez y falta de materia prima (El Carabobeño, 2010) NO. FEDENAGA (s.f) señala como durante el 2008 la falta de definición de parámetros establecidos en la ley generan gran discrecionalidad por parte de los funcionarios del INTI, quienes aplican sus propios criterios y muchas veces hacen exigencias exageradas creando una situación de indefensión, vulnerabilidad y de incertidumbre a los propietarios de fincas.

Fuente: Elaboración propia, 2013.

Como se puede apreciar en el Cuadro 12, casi la totalidad de las medidas económicas representan restricciones para la actividad empresarial privada, puesto que aumentan los costos de transacción.

En cuanto a la capacidad del gobierno de hacer cumplir la norma, la obligatoriedad de la medida, vemos que la ley sí se aplica, pero los resultados son contrarios a los esperados. Por ejemplo, con el control de cambio continuó la fuga de capitales, hubo desestimulo a la inversión y aumentó la corrupción.

Además, cuando se mantiene una tasa de cambio fija por largo tiempo y la inflación del país importador es superior a la de los exportadores, se da como resultado mayor competencia, menor inversión en el país y disminución de la producción nacional.

Los cuadros 13 y 14 permiten visualizar algunos de los elementos de intervención por parte del gobierno en la economía venezolana en términos de mercado y producción.

Cuadro 13. Contraste de la estructura de incentivos al mercado entre 2001-2012

Estímulos/Sanciones al mercado	
2001	2012
Incentivos	Incentivos
<p>La garantía de seguridad jurídica está plenamente identificada en el Plan de Desarrollo Económico y Social 2001-2007.</p> <p>Aprobación de Ley para el fomento de las pymi.</p>	<p>El plan de Desarrollo Económico y Social 2001-2007 plantea el desarrollo del modelo productivo endógeno mediante el apoyo a la pequeña y mediana industria, y a las cooperativas.</p> <p>Legislación que promueve el desarrollo de la pyme (Ley para la Promoción y el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (2002).</p>
Restricciones	Restricciones
<p>Invasión de fincas, terrenos urbanos, terrenos ubicados en zonas industriales y destinados al turismo.</p> <p>Aprobación de la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario que entre otras cosas contempla la posibilidad de expropiaciones y de redistribución de terrenos agrícola.</p>	<p>Se plantea un nuevo modelo de desarrollo: El Socialismo del Siglo XXI, donde el Estado venezolano ejerce mayor intervención en la economía.</p> <p>Mayor inseguridad jurídica expresada en el aumento del número nacionalizaciones de empresas de bienes y servicios de distintos sectores. Según CONINDUSTRIA entre 2004 y 2012 el Gobierno nacional expropió 1.171 empresas, 30% de las cuales estaban asociadas al sector industrial.</p> <p>Existe una Ley de Tierras (Reforma del 2010) que plantea nuevos elementos, con respecto a la del 2001, que limitan la propiedad privada.</p>

Fuente: Elaboración propia, 2013.

**Cuadro 14. Contraste de la estructura de incentivos a la producción
privada entre 2001-2012**

Estímulos/Sanciones a la producción	
2001	2012
Incentivos	Incentivos
<p>Existencia de un sistema de bandas cambiarias que permite el acceso a las divisas.</p> <p>En líneas generales, los precios de los bienes y servicios se fijaron conforme a las fuerzas del mercado.</p>	
Restricciones	Restricciones
<p>El gobierno realiza importaciones (2001) sin pago de aranceles y firmó acuerdos comerciales en perjuicio de la producción nacional (Francés, 2007).</p> <p>Incremento de salario mínimo inconsultos al sector privado.</p>	<p>Se reduce el margen de rentabilidad producto del control de precio.</p> <p>Se elevan los costos del intercambio de libre mercado producto de un Régimen Administrado de Divisas.</p> <p>Se promueve el intercambio regulado mediante la promoción de nuevas formas de organización que desplazan el sector privado para promover la Economía Social: Empresa de propiedad social directa comunal, empresa de propiedad social indirecta comunal, unidad productiva familiar, grupos de intercambio solidarios.</p> <p>Existe nueva Ley del Trabajo que establece nuevas reglas del juego para el empleador y que fue aprobada sin la discusión con el sector privado.</p> <p>El aumento de salarios mínimos y beneficio alimentarios anualmente generan incremento en los costos de producción, en algunos casos por encima de los precios de aquellos bienes sujetos al control de precio, lo que reduce la producción y genera escasez.</p>

Fuente: Elaboración propia, 2013.

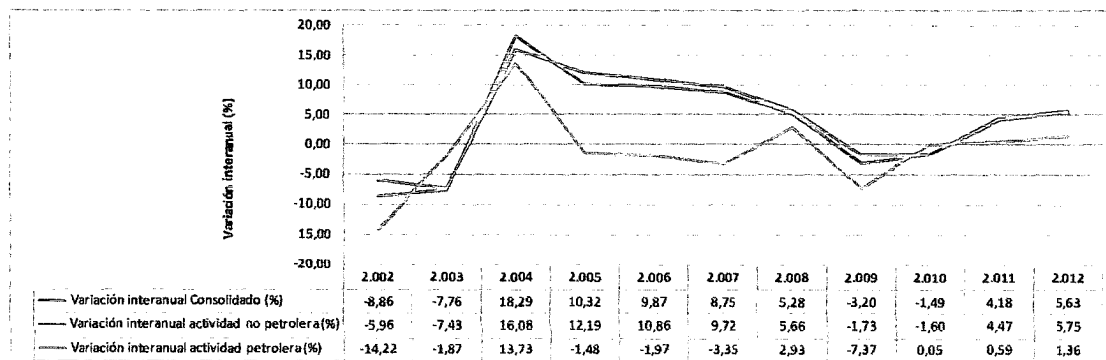
3. Evolución de la economía venezolana durante el período 2001-2012

En esta parte de la investigación, se describe la evolución de la economía venezolana durante el período 2001-2012 en términos de variables macroeconómicas como el crecimiento económico, la inflación y el tipo de cambio, así como el número de establecimientos industriales en el país. En la siguiente sección se examina el comportamiento de los gremios empresariales ante esta realidad económica.

3.1 Crecimiento económico

En el Gráfico 5 se presenta el crecimiento económico durante el período 2001-2012, teniendo en cuenta la variación porcentual del PIB petrolero y el no petrolero.

Gráfico 5. Variación porcentual del PIB petrolero y no petrolero para el período 2001-2012 (a precios constantes de 1997)



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por el Banco Central de Venezuela, Producto Interno Bruto por clase de actividad económica a precios constantes de 1997 en miles de Bolívares, s.f.a., 2013

En el gráfico, podemos distinguir tres períodos: de 2002 a 2003 hay una fuerte recesión económica, la cual está directamente relacionada con la crisis institucional que el país vivió en esos años. De 2004 a 2008, período que se llega a reconocer como bonanza petrolera, y ya superados los conflictos políticos más agudos, se dio una época de un alto crecimiento económico. Entre 2009 y 2010 se produce otra recesión, y en 2011 y 2012 hay de nuevo crecimiento económico.

En el 2001, el crecimiento del PIB, según las cifras del Banco Central de Venezuela (BVC), fue 3,39%. La actividad no petrolera creció (3,99%), mientras la petrolera se contrajo (-0,89%). Según la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), esto último fue consecuencia de la reducción de la producción petrolera, conforme a la política de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) de disminuir los suministros a fin de detener el abaratamiento del combustible ocurrido a finales de 2000 (CEPAL, 2001).

Por consiguiente, el crecimiento económico de este año se debió al sector no petrolero. La contribución del sector privado al PIB (59,89⁶%) fue mayor que la del sector público (30,44%) (los impuestos netos sobre los productos explican el 9,67% restante, ver Anexo A).

El año 2002 evidencia claramente la influencia de la crisis institucional en el desempeño económico. La economía venezolana para ese año estuvo marcada por una grave crisis económica y política que se tradujo en una caída del PIB de -8,86% con respecto al año 2001, como se ilustra en el Gráfico 5.

⁶ Ver anexo A referido al PIB institucional.

Durante este año la actividad petrolera registró una caída mayor que la no petrolera, -14,22% y -5,96% respectivamente. El PIB petrolero cayó como consecuencia de la política de la OPEP, de reducción de cuotas, además, PDVSA tuvo una menor actividad, como se ha mencionado anteriormente, debido a los graves acontecimientos (capítulo II) ocurridos en diciembre de ese año (CEPAL, 2002).

La crisis institucional se agudizó durante el 2003 como consecuencia del paro (que ha llegado a ser conocido como Paro Petrolero, aunque como veremos más adelante fue sobre todo una huelga patronal) convocado por los gremios empresariales (FEDECÁMARAS), la Confederación de Trabajadores de Venezuela (CTV), apoyado por PDVSA y partidos políticos de oposición, que se extendió desde diciembre de 2002 hasta febrero de 2003. Este conflicto tuvo repercusiones directas en la contracción de la economía (-7,76%), como se observa en el Gráfico 5. El sector no petrolero experimentó mayor contracción (-7,43%) que el petrolero (-1,87%).

El paro ocasionó una reducción en la producción y en las exportaciones petroleras, contrayéndose en general todos los sectores de la economía venezolana. Según las estimaciones del Banco Central de Venezuela, la actividad económica retrocedió considerablemente en el primer trimestre (-24,4%), en el cual el descenso de la actividad petrolera estuvo alrededor de -25,6% y la actividad no petrolera en torno al -20,0%, en relación con el mismo período del 2002. De los sectores no petroleros, las ramas de actividad económica más afectadas fueron la construcción, el comercio y la industria manufacturera (CEPAL, 2003).

Analizando el PIB por institución, el Cuadro 15 señala que el aporte del sector privado al PIB de 2003 se contrajo en -8,86%, mientras que el público lo hizo en menor ritmo -1,26%

**Cuadro 15. Variación porcentual del PIB público y privado 2001-2012
(a precios constantes de 1997)**

Año	Variación público (en %)	Variación privado (en %)
2002	-11,11	-5,85
2003	-1,26	-8,86
2004	12,52	17,23
2005	2,82	12,93
2006	2,70	11,34
2007	7,54	7,74
2008	16,85	0,44
2009	1,13	-4,28
2010	0,04	-2,12
2011	5,30	3,26
2012	3,37	6,17

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por el Banco Central de Venezuela, Producto Interno Bruto por institución a precios constantes de 1997 en miles de Bolívares, s.f.c., 2014.

A raíz de la cuantiosa salida de capitales en el 2002 y de la paralización de la actividad petrolera a comienzos del 2003, se produjo una escasez de divisas, que sentó las bases para decretar el control cambiario en febrero de ese año. Así mismo, la recesión económica fue el motivo inicial para que el gobierno nacional estableciera el control de precios de los bienes y servicios de consumo básico ese mismo año.

En el 2004, aunque la situación política de país se mantuvo agitada, se superó la etapa de confrontación más crítica. Al final, el referéndum revocatorio realizado en agosto de ese mismo año confirmó la permanencia del presidente en sus funciones.

En este año empieza el período de expansión, la bonanza petrolera. El precio del barril del petróleo en creciente alza (de US\$ 32,28 en 2004 hasta US\$ 64,74 en 2007) generó un flujo de divisas que se incrementó de \$33.000 millones de dólares a US\$ 62.000 en 2007 (Maza, 2009). El crecimiento económico para este año fue el mayor del período en la serie bajo estudio. La recuperación de la actividad económica fue bastante generalizada, el PIB consolidado se incrementó 18,29 puntos porcentuales con respecto al año anterior. Según el análisis de la CEPAL (2004), esta situación se debió a los altos precios del crudo venezolano combinados con la política fiscal de carácter expansiva del gobierno que permitieron el incremento del gasto público central en el primer semestre del 2004. Los ingresos fiscales se elevaron de 30.761 millardos de bolívares en 2003 a 51.076 en 2004 (Maza, 2009).

En el crecimiento del PIB, el sector no petrolero creció más (16,08%) que el petrolero (13,73%). Los mayores incrementos se advirtieron en los sectores relacionados con la construcción, la producción de maquinaria y equipos y de vehículos automotores (CEPAL, 2004).

En el 2005, el país sigue con una tasa de crecimiento de dos dígitos (10,3%). Otra vez el dinamismo del sector no petrolero fue mayor que el petrolero, el PIB petrolero decreció (-1,48%) y el no petrolero aumentó 12,19%. Todos los sectores no petroleros registraron un comportamiento positivo, sin embargo, los mayores aumentos se dieron en el sector financiero, el comercio y la

construcción (CEPAL, 2005). La participación del sector privado, según cifras del BCV, en este año estuvo alrededor del 62,01%, mientras que el sector público aportó el 28,17% del PIB.

En el 2006 se mantuvieron las principales tendencias de 2005. La actividad económica creció 9,87%, impulsada por un mayor dinamismo de la construcción, el comercio, las comunicaciones y los servicios financieros. La participación del sector privado en el PIB durante el 2006 se mantuvo alrededor del 62,84%, mientras el sector público estuvo en torno al 26,33%, porcentaje levemente inferior con respecto al año anterior.

Durante estos años (2004-2006), la demanda agregada interna aumentó desde 42 mil a casi 65 mil bolívares fuertes, a precios constantes de 1997. Esta situación es consecuencia del incremento del gasto público, (posibilitado por las altas divisas petroleras), la implementación de una política fiscal expansiva y una política monetaria que favorecía la intermediación crediticia y el mantenimiento de tasas de interés relativamente estables. Esta demanda agregada fue satisfecha, en parte, con un alto volumen de importaciones (aumentaron alrededor de 88% entre 2004 y 2006, según el Cuadro 16), pues la producción nacional manufacturera no creció al mismo nivel que la demanda (Varela, 2010).

En el Gráfico 5 se puede observar que para el 2007 el crecimiento del PIB, según cifras del BCV, fue superior al 8%. En el primer semestre del año el PIB creció alrededor del 8,7% impulsado por la actividad no petrolera (10,0%). Según la CEPAL (2007), dentro de la economía no petrolera, los sectores más dinámicos fueron el comercio, las comunicaciones y los servicios financieros, mientras que la construcción creció en menor

proporción. Para este año la participación del sector privado en el PIB fue 62,26%

Durante el 2008 el PIB continuó creciendo aunque a un ritmo menor que los años anteriores (5,28%). Según la CEPAL (2008), la desaceleración de la actividad económica en el 2008 fue consecuencia de la reducción en términos reales de agregados como la formación bruta de capital fijo, liquidez monetaria y el crédito bancario; igualmente el gasto público mostró una marcada moderación. A esto se sumó la disminución de los precios del petróleo en el último trimestre del año. Como lo señala el Cuadro 15, durante este año se registra el menor crecimiento, durante la serie bajo estudio, del PIB privado (0,44%) y el mayor crecimiento del PIB público (16,85%).

En 2009 hubo una fuerte recesión económica. El PIB general decreció -3,20%, el petrolero -7,37 y no petrolero en -1,73%. Las finanzas públicas se deterioraron significativamente, debido principalmente al descenso de los ingresos petroleros, a la eliminación del impuesto a las transacciones financieras y a la reducción de los ingresos por concepto del impuesto sobre la renta, sobre todo, petrolera (CEPAL, 2009).

La contracción de la actividad petrolera venezolana se debió a la reducción de aproximadamente 100 mil barriles diarios de petróleo entre el cuarto trimestre de 2008 y el tercer trimestre de 2009, de acuerdo con las cifras de la OPEP. Es posible que esta reducción de la producción se debiera a la declinación de los pozos petroleros más antiguos, que no fueron compensados con nuevas inversiones por PDVSA en el segmento de exploración y desarrollo. Al respecto, la empresa Baker Hughes señaló que el número de taladros se redujo de 81 en el cuarto trimestre de 2008 a 54 en el tercer trimestre de 2009 (CEPAL, 2009).

Otro factor que intervino en la recesión fue la crisis energética. Durante el cuarto trimestre de 2009 surgieron problemas relacionados con el suministro de electricidad y agua, en una situación de sequía y de aumentos de la demanda eléctrica mayores a los aumentos de la oferta.

La recesión continuó en 2010, el PIB total se redujo -1,49%. En este año, la actividad no petrolera decreció -3,1% durante el primer semestre, mientras que la petrolera se incrementó 0,7%. Según la CEPAL (2010), esta situación está explicada por las restricciones que experimentó la economía no petrolera a partir del tercer trimestre, incluyendo el racionamiento eléctrico, y los problemas de acceso a dólares para importar, que afectaron al sector industrial, manufacturero y el de comercio y servicios, aunado a la reducción de ingresos reales de los trabajadores producto de la elevada inflación que se situó en 27,4%.

A partir del segundo semestre la situación eléctrica mejoró, al recuperarse los niveles de agua del embalse de Guri. De igual manera, la desaceleración del PIB fue menor, la actividad no petrolera registró una contracción de -0,3% y la petrolera creció levemente en 0,8% con respecto al mismo período del año anterior.

El crecimiento en el 2011 (4,18%) se atribuye fundamentalmente a la expansión del gasto público en un contexto de elevados precios del petróleo (US\$ 101 por barril, según el Cuadro 16). La actividad petrolera creció 0,6% mientras que la no petrolera lo hizo en 4,47%. Los sectores de mayor crecimiento son comercio, servicios financieros y comunicaciones. La participación del sector privado estuvo alrededor de 57,84% y representa el valor más bajo durante el período de tiempo analizado. El aporte del sector

público al PIB estuvo alrededor de 31% y según el Cuadro 15, creció con respecto al año anterior en 5,30%.

Para el 2012 continuó el dinamismo del PIB, creciendo a una tasa del 5,63%. Tanto el sector petrolero como la actividad no petrolera experimentaron aumentos del 1,36% y el 5,75% respectivamente, destacándose en las actividades no petroleras el incremento registrado en instituciones financieras y seguros (33,5%), construcción (16,6%), comercio y servicios de reparación (9,1%) (BCV, s.f.a).

Los motores del crecimiento fueron la inversión (sobre todo de origen público, en infraestructura, vivienda y otras áreas) y el consumo privado. En este sentido, el dinamismo de la formación bruta de capital fijo está determinado por el impulso gubernamental a la construcción pública durante el período electoral, a través de programas como la Gran Misión Vivienda Venezuela (CEPAL, 2013).

Según la OPEP, la producción de crudo se contrajo un 0,7% durante los primeros tres trimestres de 2012 con respecto al mismo período de 2011. Esto ocurrió simultáneamente con la baja de las inversiones en extracción en el país, como lo señala la cuenta de taladros petroleros de la empresa Baker Hughes, que reseña una reducción media del 10,1% en el número de taladros operativos entre 2011 y 2012, a diferencia del aumento de la inversión registrado en 2011 (CEPAL, 2013).

Cuadro 16. Variables económicas de Venezuela.
Período 2001-2012

Año	Participación sector privado en PIB (%)	Inflación (%)	Precio barril de petróleo venezolano (US\$)	Gasto público total (millones de Bs: 2007=100)	Demanda agregada interna *	Importaciones (millones US\$)
2001	59,89	13,00	19,21	96.354.144,80	506.755	17.391
2002	61,87	31,20	21,95	88.812.100,27	434.414	12.280
2003	61,13	27,10	25,76	88.970.058,71	35.667.526	10.687
2004	60,58	19,20	32,28	106.254.381,14	42.035.809	17.318
2005	62,01	14,40	46,03	130.682.869,27	45.953.419	23.955
2006	62,84	17,00	56,35	170.913.647,57	59.858.783	32.498
2007	62,26	22,50	64,74	143.243.258,90	71.420.403	45.463
2008	59,39	31,90	86,49	147.092.015,28	75.450.886	49.482
2009	58,73	26,90	57,08	119.561.456,32	69.655.050	38.842
2010	58,36	27,40	72,70	114.762.209,41	69.332.713	38.613
2011	57,84	29,00	101,00	140.627.977,03	74.584.097	46.813
2012	58,14	19,50	109,53	153.363.627,80		59.339

Fuente: BCV, 2003, 2006, 2009, 2013, 2011, s.f.b, s.f.c; Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Venezuela, 2014.

* Las cifras correspondientes a los años 2001 a 2002 se expresan a precios de 1984 en millones de bolívares. A partir de 2003 a precios de 1997. Desde 2003 a 2005 en millones de bolívares y desde 2006 en adelante miles de bolívares de fuerte.

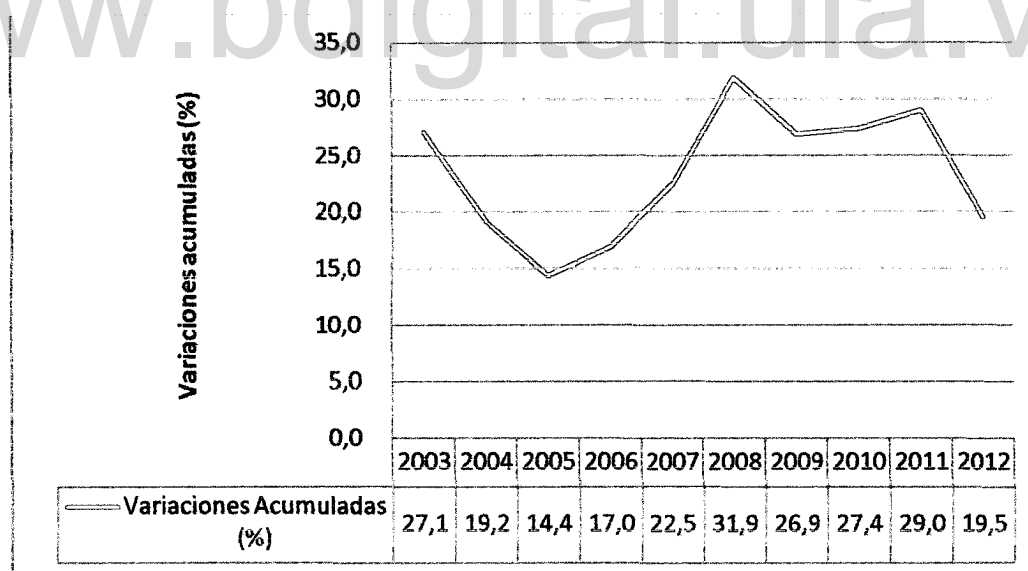
Como se puede apreciar en el Cuadro 16, la demanda agregada crece muy relacionada con el gasto público, el cual, a su vez, es muy dependiente del ingreso petrolero. Esta alta dependencia a los ingresos petroleros le imprime una alta volatilidad a la economía venezolana.

3.2 Inflación

La inflación medida por el Índice de Precios al consumidor (IPC)⁷ durante el período 2001-2012 ha sido muy volátil, pero siempre en niveles de dos dígitos, como se puede apreciar en el Gráfico 6.

Esta volatilidad se refleja en las variaciones del IPC que oscilan entre 12,3% en el 2001 y 31,9% en el 2008. Estos valores están determinados por una serie de factores como son el aumento de la demanda agregada financiada con gasto público, la devaluación de la moneda, los aumentos salariales junto a la pérdida de competitividad, entre otros.

Gráfico 6. Variación Índice de Precios al Consumidor Área Metropolitana. Período 2001-2012.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por el Banco Central de Venezuela, Variación Índice de Precios al Consumidor Área Metropolitana Variaciones acumuladas, s.f.b., 2012.

⁷ Indicador estadístico que mide el cambio promedio registrado en un determinado período de tiempo, en los precios a nivel de consumidor (precios al por menor), de una lista de bienes y servicios representativos del consumo familiar (canasta familiar), con respecto al nivel de precios vigente para un año escogido como base.

Según la CEPAL (2003), la variación del 31,2 % que experimentó el IPC en el año 2002 fue fruto, en gran medida, de la devaluación que el bolívar experimentó durante ese año y, a su vez, la alta incidencia de los productos importados en el consumo y en la composición de los bienes intermedios incidió en alzas significativas de los precios.

En el mes de febrero de 2003, cuando ya estaban en vigencia el control de precios y el control de cambio, el Índice de Precios al Consumidor del área metropolitana de Caracas reflejó un aumento de 5,5% mientras que el IPC en enero fue de 2,9%. Esto fue producto fundamentalmente de las expectativas e incertidumbre de consumidores y productores en cuanto al control de cambio y su incidencia en los productos importados, así como debido a las limitaciones de oferta de bienes y servicios. Esta situación generó desequilibrios en el mercado, influenciando el comportamiento de los precios en general (Varela, 2010).

Uno de los objetivos tanto del control de cambio, como del control de precios, tal como lo señala el Cuadro 11 era controlar el aumento sostenido de los precios, sin embargo, esto no ha sido posible y así lo demuestra el Gráfico 6 al señalar que la inflación sigue siendo de dos dígitos y los valores sitúan a Venezuela por encima del promedio de la región latinoamericana (ver Anexo B).

Estas regulaciones no han logrado controlar la inflación, más sin embargo, han generado distorsiones en la economía venezolana como es la escasez de materias primas y otros bienes que son de origen extranjero, y la aparición del mercado negro de divisas que supera por mucho el valor de la cotización oficial.

El control de cambio ha sido percibido por los gremios empresariales como un obstáculo que atenta contra la producción, así lo denunció FEDEAGRO en el 2012, cuando argumentaba que la lenta liquidación de divisas por parte de CADIVI para adquirir agroquímicos se convierte en un problema que puede poner en riesgo la planificación de los ciclos de siembra.

En relación al período 2004-2012, se observa en el Gráfico 6 que la mayor variación interanual del IPC fue en el año 2008, en medio del “boom petrolero”, cuando este indicador se incrementó a 31,9%, impulsado por un aumento de los precios de los rubros sujetos a control, como consecuencia de los ajustes de precios que se autorizaron a finales de abril en alimentos como quesos blancos, caracota negras, leche pasteurizada y en polvo, pollo, harina de maíz precocida, carnes, entre otros, así como el incremento de los precios de restaurantes y hoteles, servicios médicos y hospitalarios (CEPAL, 2008; BCV, 2008).

Para el 2005 la inflación se ha desacelerado con respecto a 2004 en 14,4%, cifra levemente inferior a la meta oficial establecida en 15%. De acuerdo al BCV (2005) estos resultados estuvieron relacionados con los efectos de la absorción de los excesos de liquidez por parte del BCV y las operaciones del Gobierno con títulos denominados en moneda extranjera colocados en bolívares en el mercado nacional. Por su parte, los precios de los bienes controlados tuvieron una inflación acumulada a noviembre de 10,1% y los no controlados de 16,8%.

Para diciembre de 2007, y en comparación con diciembre de 2006, el IPC aumentó un 17,0%. Las alzas más pronunciadas se produjeron en los precios de alimentos y bebidas, salud, restaurantes y hoteles, pese al control

de precios de un grupo importante de productos incluidos en la canasta del IPC (CEPAL, 2008).

Aun cuando la inflación en Venezuela, al igual que en todas las regiones del mundo ha registrado cifras históricas mucho más elevadas que las de los últimos años, las estadísticas señalan que la mayoría de los países, paulatinamente han venido resolviendo este problema. Para 2011 la inflación de nuestros vecinos latinoamericanos cerró muy por debajo a la de Venezuela: Argentina 8%, Brasil 5,4%, Chile 3,5%, Colombia, 3,1%, México 1,9% (CEPAL, 2012a), mientras que la de Venezuela se situó en 29%.

Para el 2012, al igual que el resto de Latinoamérica, Venezuela registró un descenso en el IPC, situándose en 19,5 %, es decir, 9,5 puntos por debajo de 29,0% que se registró en 2011, pero a pesar de ello continúa siendo un valor elevado que sitúa a la inflación en términos moderados. Los aumentos de precios en este año se han visto particularmente afectados por el aumento de los alimentos y bebidas, y sobre todo, por el aumento de los productos agrícolas (CEPAL, 2012b).

3.3 Tipo de cambio

El tipo de cambio⁸ durante el período bajo estudio estuvo determinado por tres sistemas cambiarios: Bandas cambiarias, libre flotación y control de cambio.

⁸ Según el BCV el tipo de cambio es el precio de una moneda en términos de otra. Expresa la cantidad de moneda doméstica que hay que pagar para adquirir una moneda extranjera.
<http://www.bcv.org.ve/c1/abceconomico.asp#T>

Durante el 2001, bajo el sistema de bandas cambiarias, el gobierno trató de controlar la inflación manteniendo el bolívar en una banda de 7,5%. Los elevados precios del petróleo permitieron esta política cambiaria, mientras que la política monetaria permitió que los ingresos en divisas se tradujeran en una expansión de la oferta monetaria y en un leve descenso de las tasas de interés que contribuyó a reactivar la economía.

A partir del 13 de febrero del 2002, entró en vigencia el sistema de libre flotación del tipo de cambio en sustitución del sistema de bandas. Esta modificación al sistema cambiario se tradujo en una fuerte alza del precio del dólar (70%) al pasar de 763 bolívares a finales de diciembre de 2001 a 1400 bolívares un año más tarde (CEPAL, 2002; BCV, 2003).

En 2003 luego del paro nacional, y para disminuir la fuga de capitales se estableció un control cambiario justificado por la disminución en las reservas internacionales. Se fijó el tipo de cambio en VEB 1,6/US\$ y se creó la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI). El resultado de este control fue un mercado paralelo no autorizado, en el cual el precio del dólar se ha mantenido en niveles superiores al 50% del valor oficial.

Vale mencionar que Venezuela, en su historia económica contemporánea ha tenido varios controles de cambio (1983-1989, 1994-1996) y han presentado algunas similitudes, es decir, al establecerse un control de cambio en el país, se genera un gran aumento del tipo de cambio en el mercado paralelo de divisas y los agentes económicos lo emplean como tipo de cambio de referencia (Oliveros, s.f).

Para febrero de 2004, las autoridades devaluaron la moneda un 20% en términos nominales, fijando el tipo de cambio a VEB 1,92/US\$. El control cambiario se flexibilizó al aumentar las posibilidades de obtener divisas en el mercado controlado, debido a la ampliación de los productos autorizados para la importación, el cupo para viajes, autorización de envío de remesas al exterior (CEPAL, 2004).

Nuevamente en marzo de 2005 se devaluó el bolívar, esta vez en un 10,7% y el tipo de cambio se fijó en VEB 2,15/US\$. A pesar de continuar el sistema de control de cambios, el mercado paralelo se mantuvo entre 15% y un 20% por encima de la cotización oficial como consecuencia del mayor suministro de divisas por parte de CADIVI y el establecimiento de cupos en divisas para las tarjetas de crédito. En octubre de ese año entró en vigencia la ley contra ilícitos cambiarios (CEPAL, 2005).

Las devaluaciones en Venezuela, históricamente han tenido un propósito fiscal, ya que a través de este mecanismo se incrementan los ingresos del gobierno provenientes de las ventas de las divisas producto de las exportaciones petroleras, lo cual le permite mantener el nivel del gasto público para sostener el sistema político que se implanta en el país (Oliveros, s.f).

En enero de 2010, el gobierno devaluó el bolívar e instaló dos paridades cambiarias. Se definió una devaluación de 20% para determinados rubros llamados "prioritarios", en donde el tipo de cambio se situó en VEB 2,60/US\$ y otra devaluación al tipo de cambio para los demás rubros de 100%, es decir, a VEB 4,30/US\$.

En medio de una fuerte recesión económica y alta inflación, en mayo de ese mismo año, el gobierno creó el Sistema de Transacciones con Títulos en Moneda Extranjera (SITME) como mecanismo para sustituir el mercado permuta, luego de haber reconocido su existencia y prohibirlo mediante la reforma de la Ley Contra los Ilícitos Cambiarios (Oliveros, s.f).

El tipo de cambio del SITME estuvo alrededor de VEB 5,3/US\$. Este sistema permitía adquirir dólares para aquellas operaciones que no podían acceder por ninguna de las dos paridades mencionadas anteriormente.

La elevada inflación acumulada desde la última devaluación del bolívar en el 2010 ha hecho que la apreciación del bolívar se profundice con respecto a sus socios comerciales.

En enero de 2011 el gobierno elimina el esquema cambiario dual, quedando una única tasa de cambio en VEB 4,30/US\$.

3.4 Establecimientos industriales

El Cuadro 17 muestra el comportamiento variable del número de establecimientos industriales en el período 2001-2004. Al respecto la tasa de crecimiento de ese período es de - 1,34% y puede notarse que en todos los estratos de ocupación el número de establecimientos en el 2004 es menor que el año 2001, lo cual evidencia la contracción del sector industrial en el país que ha venido ocurriendo desde finales de la década de los noventa, cuando el número de suscriptores industriales del servicio eléctrico se redujo de 40 mil entre 1984 y 1994 a 27 mil en 1997 y a 18 mil en el 2001, y por el contrario los suscriptores comerciales aumentaron desde 300 mil en 1994 a

470 mil en el 2001. Estos datos revelan la sustitución del sector comercial por el productivo.

**Cuadro 17. Establecimientos industriales por estratos de ocupación
2001-2004**

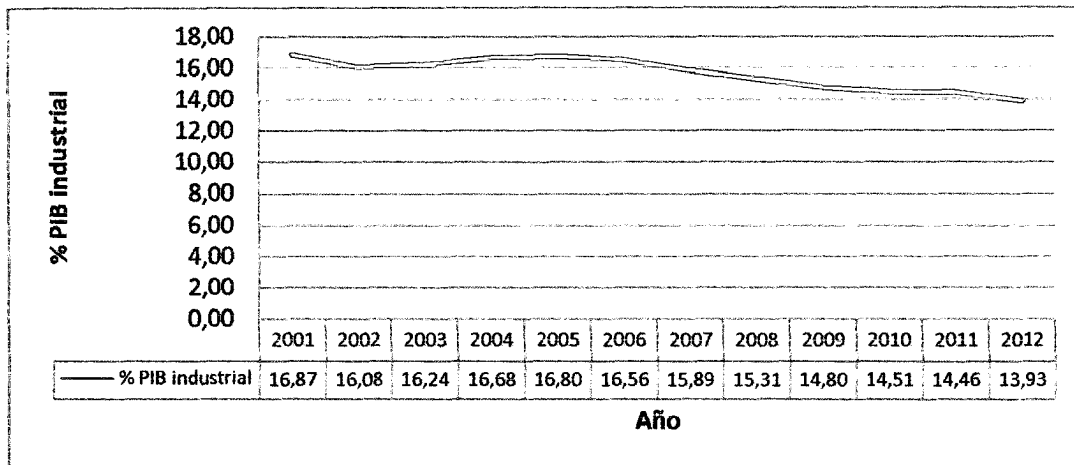
AÑO	TOTAL INDUSTRIA MANUFACTURERA	ESTRATOS DE OCUPACION			
		GRAN INDUSTRIA MAS DE 100	MEDIANA IND SUPERIOR 51 a 100	MEDIANA IND INFERIOR 21 a 50	PEQUENA INDUSTRIA 05 a 20
2001	6.655	623	472	1.226	4.334
2002	5.930	584	433	1.093	3.820
2003	5.970	558	430	1.162	3.820
2004	6.309	591	440	1.137	4.141

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (s.f), 2013

No se dispone de la información correspondiente al número de establecimientos industriales desde el 2005 hasta el 2012 emitidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE), ente oficial de generar tales registros.

Según los datos del BCV la participación de la actividad manufacturera en el PIB ha disminuido en el período bajo análisis, desde 16,87% en el 2001 a 13,93% en 2012 (Ver Gráfico 7). Aun así la participación del sector privado en la economía es extensa, ya que según los datos del BCV estuvo alrededor del 60% del PIB (Ver anexo A).

Gráfico 7. Participación de la actividad manufacturera en el PIB. Período 2001-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por el Banco Central de Venezuela, Producto Interno Bruto por clase de actividad económica a precios constantes de 1997 en miles de Bolívares, s.f.a., 2014.

Según la Encuesta Industrial Cualitativa correspondiente al IV trimestre de 2011 realizada por el INE, dentro de una muestra de 540 empresas del sector industrial manufacturero, el 55,06% de los encuestados mostró una visión positiva en torno al desarrollo de la actividad económica del sector industrial manufacturero, lo que indica que el 44,89% calificó de negativo el comportamiento del sector para el IV trimestre de 2011. En términos del INE, los empresarios fundamentan su percepción positiva sobre el IV trimestre en los siguientes aspectos: Aumento de la demanda/crecimiento económico, uso adecuado del excedente de divisas para el financiamiento de la economía, privilegio de la producción nacional sobre la importada, financiamiento a la pequeña y mediana empresa, apoyo a las cooperativas, democratización de las compras del Estado, programas sociales (misiones) y rescate de los parques industriales a través del Instituto de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI). Las respuestas desfavorables estuvieron en torno a la compra de materias primas en el exterior, a la existencia de

repuestos para maquinaria y equipos de origen importado, al consumo de electricidad y a las expectativas de empleo de menor capacidad utilizada para el primer trimestre del 2012 (INE, 2011).

Esto contrasta con la encuesta Coyuntura de CONINDUSTRIA (situación del II trimestre y perspectivas III trimestre 2011), según la cual, los encuestados tienen una visión regular-mala del sector industrial (2,79 en una escala del 1 al 5, donde 1 es muy mala y 5 muy buena) y los factores que afectan al sector industrial están vinculados con la incertidumbre política y social, falta de proveedores, racionamiento eléctrico, falta de divisas, falta de demanda, controles de precio, entre otros (CONINDUSTRIA, 2011) y en 2012 este mismo gremio señaló que las expropiaciones entre 2004 y 2012 ascendían 1.171, de las cuales el 30% estaban asociadas al sector industrial (Ver Cuadro 23).

Además de los factores antes mencionados el sector industrial se siente amenazado por el marco legal. Al respecto, FEDECÀMARAS en una misiva a la Organización Internacional de Empleadores (OIT), destacó que los procedimientos de expropiación de tierras sin indemnización previstos en la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario dejan desprotegidos a los productores; sobre la ley para el sistema financiero, señaló que el instrumento impide la participación de directivos, accionistas o administradores de los medios de comunicación en los bancos, lo que consideran una violación a la Constitución Nacional; en el caso de la norma que rige las contrataciones públicas, considera que la misma incluye el comiso o requisición de bienes como castigo a los incumplimientos o paralizaciones en las ejecuciones de obras, sin que medie el derecho a la defensa; finalmente opinaron que la Ley de Emergencia de Terrenos y Viviendas, que declara la utilidad pública de los

terrenos ociosos o subutilizados, aligera el camino para lograr la expropiación de los mismos (Tejero, 2011).

Entre las grandes empresas y fincas expropiadas hasta el 2009 tenemos Agropecuaria Los Cerros, Aceites Diana, Cemex, Cargill, El Piñal Smurfit Kappa Group, Vargas, Asfalto Oriente, Holcim (Venezuela) C.A., Crystallex International, Conservas Alimenticias, La Gaviota, R. C. T.V. (Antenas), Hato Caroni, Lafarge, Sambil La Candelaria, Lácteos Los Andes, Hato El Frío (Estadísticas Empresariales, 2009).

4. Comportamiento de las asociaciones empresariales 2001 y 2012

El comportamiento de los gremios empresariales los vamos a analizar tomando en cuenta sus percepciones y las acciones que emprendieron. En este sentido, ahondaremos en la Ley de Tierras como elemento clave en el inicio de los conflictos por la propiedad privada, en el derrocamiento del presidente de la república y el paro petrolero como punto de quiebre entre las relaciones Estado-gremios empresariales.

En este apartado también se analizarán algunos documentos formales que emiten los gremios empresariales durante el período bajo estudio y la representatividad y defensa de los intereses que fijaron a través de las notas de prensa.

4.1 Percepción y acciones de los gremios empresariales ante el cambio institucional

El primer cambio en las reglas del juego económico fue, en el marco de la Ley Habilitante, la Ley de Tierras de 2001. Esta medida fue percibida, por los

gremios empresariales como un ataque directo a la propiedad privada, principio básico de su actuación en la economía, ya que abría el espacio formalmente para las expropiaciones y entre otras cosas planteaba la aprobación por parte del Estado del uso que el propietario hace de la tierra. A percepción de los gremios empresariales esta ley generaba inseguridad jurídica por cuanto daba pie a la discrecionalidad en su aplicación por parte del gobierno.

Ante estas amenazas, la primera acción de los gremios empresariales nacionales, considerados la cúpula empresarial, fue buscar el diálogo con el gobierno, tratando de impedir la aplicación de la ley, a pesar de lo cual la acción del gobierno fue aprobarla sin tenerlos en cuenta.

Luego, los gremios tomaron acciones legales en representación de los intereses de sus afiliados. FEDENAGA solicitó ante el Tribunal Supremo de Justicia la nulidad de esta ley por considerar que violaba la garantía del derecho a propiedad, lo que estaba consagrado en la Constitución de 1999. Según FEDENAGA, a febrero del 2001, el número de fincas invadidas desde 1997 ascendía a 119. FEDECÁMARAS por su parte, solicitó la anulación de las medidas de la Ley Habilitante.

Sin embargo, hubo discrepancia en las acciones legales entre algunos gremios. FEDEINDUSTRIA, por su parte, consultó en 2001 al Tribunal Supremo de Justicia (TSJ) la posibilidad de interponer un recurso de amparo ante la solicitud de esta anulación. El motivo era que la Ley para la Promoción y el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (aprobada, junto a otras 48 leyes en el marco de la Ley Habilitante) reconocía a la pyme como un elemento clave de la dinámica productiva del país y planteaba su fortalecimiento mediante asistencia técnica, financiamiento y compras por

parte del sector público. Esto lo veía FEDEINDUSTRIA como un logro de una lucha de seis años. Aun así, FEDEINDUSTRIA señaló que la acción no era contra FEDECÁMARAS con quien compartía objeciones en relación a las leyes habilitantes, pero destacaba que ese organismo no los consultó para la demanda de nulidad (Hernández, 2001).

En diciembre de 2001, FEDECÁMARAS y la CTV llaman a un paro cívico por 12 horas como protesta a las 49 leyes económicas. Como acción colectiva, este tipo de paro constituye un mecanismo directo de presión en defensa de intereses gremiales ante el gobierno, sin pretensiones de asumir el poder.

En 2002, las asociaciones empresariales emplearon mecanismos de presión directos como la protesta y la huelga general. Posteriormente, y ante la negativa del gobierno, los gremios reaccionaron con un enfrentamiento radical que llevó al desarrollo de acciones políticas.

El 9 de abril de 2002, FEDECÁMARAS y la CTV convocan a un paro nacional en apoyo a los trabajadores de PDVSA botados por el presidente Chávez en cadena nacional de radio y televisión utilizando un silbato. De acuerdo a sus declaraciones, las razones que justificaban estas acciones de protestas eran la intimidación por parte del gobierno al sector empresarial que había conducido a la contracción del mismo y al cierre de empresas, así como la preocupación por la probable pérdida de las libertades económicas, individuales y democráticas en el país (Hernández, 2003). Al principio se exigía la paralización de las leyes aprobadas por la Ley Habilitante y un referéndum a la gestión de Chávez, pero posteriormente la exigencia se centró en la renuncia del presidente.

Este paro se vuelve indefinido y culmina con lo que ha llegado a ser conocido como el Golpe de Estado que sacó del poder al presidente por dos días y Carmona Estanga, presidente de FEDECÁMARAS, asumió la presidencia. En este momento, este gremio empresarial fue más allá de ser grupo de presión y se convirtió en actor político.

El enfrentamiento de FEDECÁMARAS como actor político con el gobierno bolivariano se repitió el 2 de diciembre de 2002 en el llamado "Paro Petrolero" cuando PDVSA se paralizó indefinidamente contando con el apoyo de este gremio empresarial, la Central de Trabajadores de Venezuela (CTV), la Coordinadora Democrática y otros grupos.

Si se tiene en cuenta el poder de convocatoria, los gremios empresariales eran fuertes en ese momento. Con respecto a este paro, el 3 de diciembre de ese mismo año los gremios anunciaron lo siguiente:

Faltando cinco minutos para las 3 de la tarde de ayer, Fedecámaras, Consecomerio, Conindustria, Fedegro y Fedenaga emitieron un primer y único boletín informativo, sobre el comportamiento del paro. Según los presidentes Julio Brazón y Lope Mendoza, la paralización del comercio se cumplió en 85,86% y de la industria en 85%; el presidente de Fedegro, José Manuel González garantizó el total acatamiento al paro del sector agropecuario y advirtió que de extenderse la medida "podría haber desabastecimiento en los rubros perecederos" (Hernández, 2003, p.100).

El 20 de diciembre, después de dieciocho días de paro, FEDECÁMARAS alertaba al Presidente de la República de la crisis energética y alimentaria que se acercaba por no dar salida a la crisis.

El 8 de enero los respectivos presidentes de FEDECÁMARAS y la CTV publican el llamado a desobediencia tributaria como mecanismo para

aumentar la presión al gobierno nacional. El 17 de enero informa El Universal que la Fiscalía citará a promotores de la rebelión tributaria (Hernández, 2003).

A los 57 días de paro nacional los presidentes de Fedecámaras y de la CTV negaron cualquier posibilidad de flexibilizar el paro, tal y como estaban planteando algunos sectores (Hernández, 2003). Sin embargo, el paro culminó el 3 de febrero de 2003, no se cumplieron los objetivos, el gobierno recuperó el control de PDVSA y en enero los empresarios y comerciantes comenzaron a abrir sus negocios, desobedeciendo a las federaciones que los agrupaban. Esta acción política fallida debilitó a FEDECÁMARAS como grupo de presión. El poder de convocatoria que tuvo en diciembre lo había perdido en febrero.

Por su parte, la actuación de FEDEINDUSTRIA como grupo de presión, fue de no enfrentarse con el gobierno. Este gremio no apoyó el paro general indefinido, argumentando que tenían razones "filosóficas", pero el principal señalamiento para rechazar esta medida era que la pequeña y mediana industria no soportaba una huelga indefinida (Urbaez, 2002).

Las razones de orden filosófico estaban vinculadas con las líneas maestras de la federación en el cual el gremio prefería "optar por el diálogo en lugar de la violencia; ser profesionales y preservar nuestras empresas y su relevancia para el país y nuestras familias" (Urbaez, 2002).

Estos acontecimientos generaron diferencias radicales entre las organizaciones involucradas. Por un lado, las posiciones entre FEDEINDUSTRIA y las demás asociaciones se bifurcaron, dando origen a la divergencia y discrepancias entre los gremios.

Por el otro lado, FEDECÁMARAS, CONSECOMERCIO, CONINDUSTRIA, FEDEAGRO Y FEDENAGA se unieron, conformando una coalición que les permitió mantener una posición fuerte ante el gobierno. Si hubieran logrado sus objetivos, el rumbo del desarrollo económico del país posiblemente hubiera sido, o bien una continuación del modelo económico anterior, capitalismo rentista, o en función de fortalecer y promover la actividad económica privada. Sin embargo, el desenlace de los hechos llevó a una ruptura de las relaciones entre el gobierno y los gremios, especialmente con FEDECÁMARAS, aumentando así la autonomía del gobierno con respecto a ellos, como grupos de presión.

4.2 Documentos formales generados por las asociaciones empresariales

A continuación se señalan algunos documentos presentados por las asociaciones empresariales, donde fijan posición con respecto a las políticas implementadas por el gobierno nacional. Las posturas formales de las organizaciones, son respaldadas por los documentos escritos y presentados por éstas en asambleas, convenciones, reuniones, etc. A su vez, las notas de prensa y las declaraciones de los presidentes en representación de sus agremiados, son consideradas mecanismos formales de presión indirecta. En cambio, consideramos posturas informales aquellas que constituyen comentarios verbales que no concluyen en documentos escritos.

Como veremos a continuación los documentos presentados demuestran las distintas percepciones de los gremios empresariales ante las medidas que se han venido implementando.

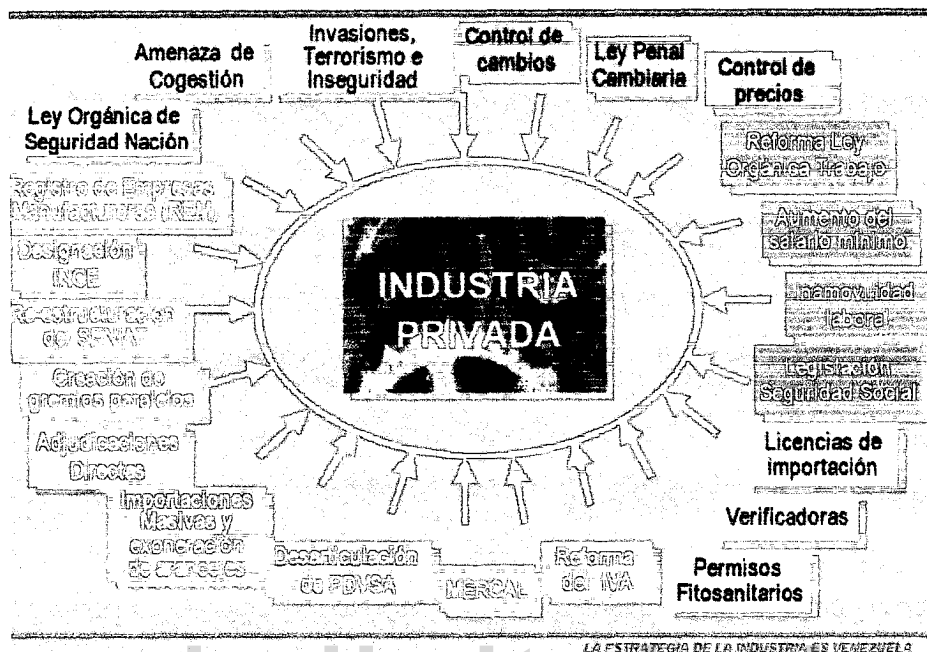
El cerco a la generación de empleos productivos

El *Cerco a la Generación de Empleos Productivos* elaborado por CONINDUSTRIA en el año 2003 es un documento que muestra formalmente la percepción y el análisis que hacen los gremios empresariales ante las nuevas medidas económicas. Este documento se ha convertido en un papel de trabajo que le permite a los gremios comprender el escenario dentro del cual tienen que imbuirse y ponderar la pérdida de competitividad y de espacios para la industria privada.

En el Cerco, los empresarios identifican los elementos que tienen incidencia directa e indirecta en sus costos de transacción, aun cuando ellos no empleen este término.

El documento base, que se observa en el Gráfico 8, data de junio de 2003 y CONINDUSTRIA lo ha ido actualizando considerando las nuevas medidas o cambios en el entorno.

Gráfico 8. Cerco a la generación de empleos productivos



Fuente: CONINDUSTRIA, 2003.

Este documento está planteado en dos categorías: amenazas a la propiedad privada y a la libertad económica, y estrategias para su destrucción, todo lo cual implica incrementos en los costos de transacción.

Como se mencionó en el marco teórico, las amenazas a la propiedad privada y al ejercicio de la libertad económica constituyen un incremento en los costos de transacción, en tanto que generan un clima de incertidumbre por la falta de garantías jurídicas sobre la posesión de los bienes y el derecho a disponer de ellos, usarlos, transformarlos, transferirlos, venderlos, alquilarlos, etc.

En el contexto del documento, la Ley Orgánica de Seguridad de la Nación, las propuestas de cogestión, las invasiones, el terrorismo y la inseguridad

(color mostaza) son consideradas como amenazas a la propiedad privada y al ejercicio de la libertad económica.

Con relación a Ley Orgánica de Seguridad de la Nación que entró en vigencia en diciembre de 2002, CONINDUSTRIA señala que esta norma suprime el derecho al libre ejercicio de la libertad económica y la garantía a la propiedad privada, por cuanto las facultades conferidas al Presidente de la República le permiten intervenir la propiedad y el manejo del aparato productivo privado del país, a través de las figuras de movilizaciones y expropiaciones. La amenaza de invasiones, terrorismo e inseguridad se constataban a partir de:

a) Entrega de cartas agrarias que violan la Ley de Tierras; b) Amenaza de intervenir policías estatales y municipales en zonas donde están asentadas las industrias, aumentando los costos de seguridad de las empresas; c) Terrorismo de Estado asociado con las recurrentes amenazas proferidas por el Presidente de la República en contra del sector productivo.

Las estrategias de destrucción al sector privado están referidas a:

a) Acceso a divisas y control de precios: control de cambios, Ley Penal Cambiaria, control de precios (color verde).

b) Incremento de los costos laborales y de seguridad social (reforma Ley Orgánica del trabajo, aumento del salario mínimo, inamovilidad laboral, legislación seguridad social) (color azul).

c) Restricciones a las importaciones de insumos: permisos fitosanitarios, licencias de importación, verificadoras (color amarillo).

d) Políticas discriminatorias y de obstaculización de la actividad productiva: reforma del impuesto al valor agregado (IVA), importaciones masivas, mercal, adjudicaciones directas, desarticulación de PDVSA (color naranja).

e) Debilitamiento institucional: creación de gremios paralelos, designación INCE, amenaza de reestructuración del SENIAT, registro electrónico de empresas manufactureras (color verde oliva).

En cuanto a las estrategias de destrucción al sector privado, planteadas en ese documento vinculadas con las medidas analizadas en la presente investigación, CONINDUSTRIA, (2003), argumentaba lo siguiente:

Sobre el control de cambios: habían pasado más 120 días con suspensión del mercado cambiario (a junio de 2003), y de acuerdo con la normativa internacional, en Venezuela no había razones técnicas para mantener el control cambiario, por lo que la suspensión del acceso a divisas era una herramienta política. Esta medida afectaba negativamente la producción, el empleo y la disponibilidad de bienes, entre los cuales se encuentran alimentos de la cesta básica y las medicinas.

Sobre el control de precios: era una medida implementada sin previa consulta con los sectores productivos y en general dichos precios no cubrían ni los costos de producción ni los márgenes de comercialización, amenazando con crear situaciones de desabastecimiento, cierre de empresas y mayor desempleo.

Sobre la reforma a La Ley Orgánica del Trabajo: se constituye en una amenaza ya que esperaban que la nueva propuesta introdujera costos adicionales a las empresas, restara flexibilidad al mercado laboral e instrumentara los mecanismos de co-gestión.

Sobre la inamovilidad laboral: esta medida inflexibiliza la gestión de las empresas pues no les permite ajustar su escala de producción frente a un mercado en contracción, razón por la cual se ven en la necesidad de cerrar, generando más desempleo, comprometiendo la capacidad de recuperación de la economía.

Sobre el aumento del salario mínimo: el desempleo aumentará ya que se elevan los costos de las empresas, por lo cual se hace necesario reducir la escala de producción. Este efecto es mayor bajo un régimen de inamovilidad laboral. Esta medida afecta principalmente a la pequeña y la mediana industria pues estos sectores son los mayores empleadores de mano de obra que devenga salario mínimo.

Sobre la creación de gremios paralelos: el gobierno ha intentado crear organizaciones gremiales paralelas para usurpar a los interlocutores naturales de cada uno de los sectores. Con esa representación artificial se pretende discriminar los beneficios de las políticas públicas.

Este documento elaborado por CONINDUSTRIA, refleja como este gremio percibe la intervención del gobierno como destructiva al sector empresarial privado. Por un lado, señala amenazas que atentan contra los dos pilares del mercado como son la propiedad privada y la libre iniciativa económica, y por el otro lado, menciona como el gobierno implementa estrategias directas de destrucción al sector privado que representan claramente un aumento de los

costos producción que no sólo genera consecuencias negativas para el empresariado sino también para los consumidores (por ejemplo el desabastecimiento). Todo esto se traduce en instituciones ineficientes que generan incertidumbre para el sector empresarial privado, que a fin de cuentas incrementan sus costos de transacción.

En el congreso anual de CONINDUSTRIA de 2006, refiriéndose a la actualización de ese año del cerco a la iniciativa productiva, señalaba, que ese documento permitía estudiar cómo el esquema institucional responde a la construcción del nuevo modelo económico en función de dos elementos fundamentales: la incorporación de nuevas nociones de propiedad, en lo económico y lo social, y la discriminación a favor de la economía alternativa.

En ese mismo congreso CONINDUSTRIA (2006) se pregunta:

Frente a ese proceso de construcción del nuevo modelo económico
¿Cuáles son los espacios para el sector privado? ¿Cuáles son los retos más allá de la denuncia de los gremios? ¿Qué observa un empresario en Venezuela hoy para tomar decisiones de inversión?
(p. 7).

La respuesta que queda abierta es defender la vigencia de la propiedad privada, las libertades individuales, la capacidad de innovación y el empleo formal. El comportamiento en esa oportunidad de los gremios es market-defending (usando las categorías de Doner y Schneider), es decir, que defienden la productividad y la distribución eficiente de recursos que hace el mercado.

Socialismo Productivo Reto a la Empresa Privada

En el 2007 FEDEINDUSTRIA generó un documento, que responde a un encuentro de 200 empresarios de esa organización gremial, al que llamó *Socialismo Productivo Reto a la Empresa Privada* donde planteaban respuestas-propuestas de consenso vinculadas a cuál es y en qué consiste el aporte empresarial a la construcción del “socialismo productivo, venezolano y bolivariano del Siglo XXI”.

Las preguntas-respuestas en torno a las que se desarrolla el documento son las siguientes (FEDEINDUSTRIA, 2007):

1. ¿Cómo caracterizaría usted el socialismo del siglo XXI?

En líneas generales los empresarios caracterizaron al socialismo del siglo XXI como un sistema democrático concebido para la realidad venezolana, enfocado a la satisfacción de las necesidades colectivas de los seres humanos, impulsor de los medios de producción, que busca la ocupación del territorio en forma equilibrada y respetuosa. También busca el rescate de los valores de la sociedad, encaminados hacia la ética, la solidaridad, el respeto a la pluralidad del pensamiento, entre otros aspectos.

También plantearon preocupación por asuntos, que ellos consideraron críticos para el desarrollo empresarial en el marco del socialismo del siglo XXI: Menos ideología y más definiciones prácticas, seguridad jurídica, reglas de juego claras, respeto a las diversas formas de propiedad privada, eficiencia gubernamental con menos burocracia, respeto a las libertades individuales, *garantía de respeto a los derechos humanos*.

2. ¿Cómo visualiza usted el rol de la nueva empresa privada en el contexto del socialismo del siglo XXI?

Empresa competitiva: Productos con alta calidad y bajo costo. Productos exportables. Gerencia eficiente, honesta y transparente, comprometida con la comunidad a la cual sirve; y abierta a la contraloría social.

Empresa participativa: Generadora de empleo sostenible. Socialmente responsable con sus trabajadores y sus familias, la comunidad y el medio ambiente. Cumplidora de deberes legales y tributarios.

Esfuerzo emprendedor: Empresa promotora de investigación, innovación y transferencia de conocimiento, comprometida con la educación integral, la formación de valores y la capacitación laboral de sus trabajadores.

3. ¿Cuál sería su participación como empresario para hacer realidad el rol de la nueva empresa privada descrito en la pregunta anterior?

Las respuestas planteadas en el documento fueron las siguientes:

- No me paraliza ni me limito a la crítica, sino que participo activamente en escenarios donde se analizan los asuntos comunitarios, empresariales y del desarrollo sustentable del país.
- Identifico necesidades sociales para definir nuevos productos y genero nuevas empresas y cadenas productivas, procurando incrementar el valor agregado nacional e invirtiendo en Venezuela.

- Mantengo vinculación con los consejos comunales y les doy apoyo, *incentivando la participación social de todo el personal de la empresa en el mejoramiento de la calidad de vida del entorno de la empresa.*
- Respeto la dignidad de los trabajadores (LOPCYMAT) y propicio una mejor distribución del bienestar, compartiendo la rentabilidad de la empresa con los trabajadores y la comunidad.
- Apoyo la formación gerencial del personal para una mejor gestión productiva y social.
- Soy coherente en mi comportamiento personal con mi discurso ético, *modelando con mi vida los valores que predico.*
- Promuevo investigaciones y procesos de capacitación gerencial y laboral para mejorar los procesos productivos en busca de mejorar calidad y reducir costos.
- Cumpló mis deberes legales y tributarios.

El documento además presenta un capítulo titulado *“La Rebelión de las Fuerzas Productivas”* donde FEDEINDUSTRIA plantea elementos para comprender el socialismo del siglo XXI. El documento desarrolla el concepto de la propiedad privada desde la visión marxista y a partir de allí los coloca en el contexto venezolano.

Considerando lo expuesto por Marx en el prólogo de la *Contribución a la Crítica de la Economía* “... Ninguna formación social desaparece antes de que se desarrollen todas las fuerzas productivas que caben dentro de ella, y

jamás aparecen nuevas y más altas relaciones de producción, antes de que las condiciones materiales para su existencia hayan madurado en el seno de la propia sociedad antigua...”FEDEINDUSTRIA expone tres ideas centrales:

1) El Socialismo del siglo XXI es solo un sentido de dirección, tienen que madurar todavía condiciones que no existen y que están por construirse en el presente.

2) El Socialismo del siglo XXI lo piensan y lo inician hombres educados en el capitalismo y por tal razón habrá múltiples confusiones, contradicciones y obstáculos, tal como se experimentando en el presente.

3) El Socialismo del siglo XXI supone que se desarrollen las fuerzas productivas, crear transformaciones significativas en la formación socio-económica existente.

En cuanto a la propiedad privada, interpretando lo señalado por Carlos Marx en el Manifiesto Comunista, y en El Capital, FEDEINDUSTRIA señala:

1) Marx no agotó las modalidades de propiedad privada.

2) La propiedad privada del trabajador es el fundamento para el desarrollo de los pequeños productores (Micros, Pequeños y Medianos empresarios de hoy).

3) La propiedad del pequeño productor es una condición necesaria para el desarrollo de la producción social (muchas formas de pequeños productores propietarios de medios de producción).

Considerando los planteamientos de Marx sobre la propiedad de los medios de producción y el capital, FEDEINDUSTRIA señala como hipótesis ¿Está la revolución bolivariana desarrollando fuerzas productivas y más altas relaciones de producción?

Al respecto, expone que percibe una creciente incorporación de nuevos productores para cerrar la contradicción existente entre la propiedad social disfrutada por muy pocos y la propiedad exclusiva de los medios de producción en manos de una muy pequeña minoría. Señala que se están constituyendo nuevas fuerzas de producción, lo que Marx denominó, "la rebelión de las fuerzas productivas", partiendo de la inclusión, en el país de diversas formas de propiedad privada, pública, mixta, estatal, multinacional, EPS, cooperativas, Núcleos Zamoranos, NUDES, Franquicias, etc.

De estos planteamientos surge la propuesta de FEDEINDUSTRIA: "Que el socialismo venezolano del siglo XXI puede y debe profundizar ""la rebelión de las fuerzas productivas"", expandir la propiedad privada de productores dueños de medios de producción para que se desarrollen nuevas y más altas formas de producción social" (FEDEINDUSTRIA, 2007, p.13).

En opinión de este gremio industrial, en el país está ocurriendo la "rebelión de las fuerzas productivas" expresado en: 1. Democratización del capital: créditos a tasas que "no desangran", 2. Democratización del conocimiento: información, tecnología y asesoría financiera oportuna; 3. Democratización del poder: organización social y económica a través de consejos comunales; 4. Marco jurídico-político: institucionalización de la "rebelión de las fuerzas productivas"; 5. Empoderamiento personal: incremento de la confianza para actuar, de las creencias "yo sí puedo", "yo soy productivo".

Aún cuando FEDEINDUSTRIA percibe el Socialismo del Siglo XXI como una oportunidad en construcción para los negocios, también plantea preocupaciones similares a los otros gremios, que están vinculadas con la seguridad jurídica, el respecto a las libertades individuales, el respecto a las diversas formas de propiedad privada, entre otros.

Plan Progreso y Bienestar

En el año 2012 FEDECÁMARAS publica el documento *Plan Progreso y Bienestar* como una propuesta que permitirá, a juicio del gremio, superar el rentismo y posicionar al país como un país productivo (*Plan Progreso y Bienestar* FEDECÁMARAS 2012, 2103; Emem, 2012). Este documento puede interpretarse como una acción de propuesta y concertación por parte de FEDECÁMARAS con el gobierno nacional.

Este documento está enmarcado en los siguientes acuerdos:

1. Promover el desarrollo productivo, el emprendimiento y la innovación.
2. Defender la propiedad privada y el derecho a la iniciativa económica de los ciudadanos.
3. Contribuir mediante acciones directas al progreso social, la no exclusión, la superación de la pobreza y la equidad en la sociedad venezolana.
4. Fomentar una cultura que supere las conductas políticas y económicas del rentismo, que se base en los valores de la paz y el desarrollo y en el comportamiento ético del ciudadano.

5. Promover y apoyar reformas profundas en la educación, dirigidas a elevar su contribución efectiva al desarrollo, la convivencia en paz y la libertad.

6. Promover la reconciliación de la sociedad venezolana.

En el Plan Progreso y Bienestar presentado por FEDECÁMARAS, resaltan los siguientes objetivos:

En el orden macroeconómico

- Elevar hasta el 20% la inversión privada sobre el PIB en tres años.
- Elevar la capacidad productiva de las empresas de 52% a 70% en tres años.
- Contribuir en la producción de un millón de empleos en 3 años.

En el orden social y productivo

- Impulsar la formación de Pymes y la capacitación de más y mejores emprendedores. Impulsar la creación de un fondo de la empresa privada como capital "ángel" para las universidades. Recursos que se destinarán a la creación de nuevas empresas.
- Ampliar iniciativas de becas trabajo (Fundación Educación Industria - FUNDEI) Elevar el número de becados de 20.000 a 30.000 en 3 años.
- Promover Ferias de empleo entre las cámaras afiliadas, haciendo énfasis en el primer empleo.

Para lograr estos objetivos FEDECÁMARAS señala que es necesaria la implementación de tres medidas:

1. Detener el proceso expropiatorio y respeto pleno a las garantías constitucionales, lo cual significa el respeto a la propiedad privada.
2. Despenalizar el régimen cambiario.
3. Sustitución de inamovilidad por estabilidad laboral. Plantean la sustitución de inamovilidad por estabilidad numérica de la nómina, ya que el ausentismo laboral que ronda el 15% es una carga muy pesada para las empresas.

4.3. Representatividad y defensa gremial durante el período 2001-2012

En esta sección se presentan los resultados del análisis del comportamiento de los gremios empresariales como organizaciones que se proponen maximizar el logro de sus objetivos dentro del marco institucional existente. Se examinaron dos mecanismos fundamentales de su comportamiento: la representación de sus miembros y la presión ante el gobierno, a través de su presencia en la prensa. Esta información se obtuvo haciendo una revisión electrónica de El Universal, diario de circulación nacional, día a día durante los años 2001 y 2012, en las secciones Nacional y Política, y Economía.

Representatividad

La representatividad fue medida a través de la frecuencia con que las asociaciones empresariales aparecieron en "El Universal". El Cuadro 18 muestra las frecuencias de representatividad general, sin distinguir los asuntos que tratan. El Cuadro 20 es más específico, en tanto que señala la

representatividad de los gremios con respecto a las medidas adoptadas por el gobierno nacional: control de cambio, control de precios, derechos propiedad privada y política salarial.

Cuadro 18. Representatividad de las asociaciones empresariales en el 2001 y 2012 (frecuencia)

	2001							2012						
	Total	FDC	FNG	FDI	CIN	CSC	FAG	Total	FDC	FNG	FDI	CIN	CSC	FAG
Ene	17	5	5			4	3	9	2	3		2		2
Feb	13	1	4	2	2	3	1	7	5			1	1	
Mar	12	7	2	1		1	1	15	3	1		5	5	1
Abr	29	7	4	1	7	8	2	8	4					4
May	26	8	4	3	7	3	1	19	4	1	3	6	2	3
Jun	17	7	2		3	3	2	26	4	2		9	4	7
Jul	17	10			3	2	2	17	5	3	1	2	3	3
Ago	23	11	2		5	3	2	26	3	1	1	11	3	7
Sep	15	4	3	2	3		3	7				1	2	4
Oct	14	3	5		4	2		19	6	3		2	2	6
Nov	20	9	5		3	1	2	13	1	2		6	1	3
Dic	13	7	4	1	1			15	3	1		6	3	2
TOTAL ANUAL	216	79	40	10	38	30	19	181	40	17	5	51	26	42
Importancia Relativa (%)	100,0	36,57	18,52	4,63	17,59	13,89	8,80	100,0	22,10	9,39	2,76	28,18	14,36	23,20
Promedio mensual	18,0	6,58	3,33	0,83	3,17	2,50	1,58	15,08	3,33	1,42	0,42	4,25	2,17	3,50

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos publicados en www.eluniversal.com 2001/2012, 2013.

FDC: FEDECÁMARAS, FNG: FEDENAGA, FDI: FEDEINDUSTRIA, CSC: CONSECOMERCIO, FAG: FEDEAGRO.

En el Cuadro 18 se observa que en 2001 hubo un total de 216 noticias sobre los gremios empresariales. Al analizar la representatividad de cada gremio, se puede apreciar que FEDECÁMARAS y FEDENAGA jugaron el papel más dinámico, puesto que 36,57% del total de noticias corresponde al primero y

18,52% al segundo. En cambio, FEDEINDUSTRIA y FEDEAGRO son los que tienen una menor representación, 4,63% y 8,80% respectivamente. Los valores extremos los representan FEDECÁMARAS y FEDEINDUSTRIA.

En promedio, hubo 18 noticias al mes en El Universal en el 2001, donde estas asociaciones fueron protagonistas. El mayor protagonismo lo tiene FEDECÁMARAS. Mientras su promedio de representatividad mensual fue alrededor de 7, el de FEDEINDUSTRIA fue menor a 1. Las escasas apariciones de FEDEINDUSTRIA en prensa le dan un bajo perfil ese año, cuando se incrementa la conflictividad entre los empresarios y el gobierno. Su silencio es notorio entre junio y agosto de ese año, cuando se discuten temas como la necesidad de diálogo con el gobierno para establecer agenda económica, el cuestionamiento al establecimiento de los límites de la tierra, la importancia de la integración económica entre países, las propuestas para la reforma de la Ley de Activos Empresariales, la crisis del sector agrario, la advertencia del colapso del sistema eléctrico nacional, y en noviembre cuando FEDECÁMARAS hace el llamado al primer paro por 10 horas.

Cuando examinamos el comportamiento de los gremios en el 2012, en el Cuadro 18 vemos que en total hubo 181 noticias de los gremios. Esto significó una reducción en la representatividad de 16% en relación a 2001. Quienes tuvieron mayor protagonismo fueron CONINDUSTRIA (28,18% del total de noticias) y FEDEAGRO (23,2%). La representatividad de FEDECÁMARAS ocupa un tercer lugar, lo cual implica que mantiene un perfil más bajo en relación a 2001. Por su parte, FEDEINDUSTRIA mantiene su baja representatividad (2,76%) en El Universal, aún menor que en 2001 (4,63%).

El promedio mensual de apariciones de los gremios en este diario fue 15 en 2012. Mientras la representatividad mensual de CONINDUSTRIA fue 4,25 en promedio, la de FEDEINDUSTRIA fue 0,42. Este último gremio se mantiene silente casi todo el año, y solo aparece en las noticias en mayo, en relación al tema de la política salarial y al control de cambio y en julio y agosto con respecto al ingreso de Venezuela al Mercado Común del Sur (MERCOSUR). Los meses de mayor representatividad de los gremios fueron junio y agosto cuando se discutieron temas relacionados con la caída de la producción, los problemas ocasionados al sector empresarial por los cortes de luz, la entrada al Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en situación desventajosa, la solicitud a la Organización Internacional del Trabajo (OIT) para controlar el incumplimiento "masivo" de normas internacionales por parte de Venezuela, la precariedad de la empresa privada en el país, las trabas en las aduanas para declarar las mercancías extranjeras, la exigencia de la flexibilización del control cambiario, desabastecimiento de insumos agrícolas, entre otros temas.

Al contrastar la representatividad anual entre 2001 y 2012, en el Cuadro 19 se puede observar que mientras FEDECÁMARAS reduce su representatividad a casi la mitad, CONINDUSTRIA la aumenta, lo cual habla de un nuevo liderazgo. Por otro lado, el cambio también es notorio en relación a dos asociaciones agropecuarias. Mientras FEDENAGA es el gremio que más reduce su protagonismo en El Universal (-57,50%), FEDEAGRO lo aumenta significativamente (121,05%).

Cuadro 19. Comparación de la representatividad anual de los gremios entre 2001 y 2012

Asociación gremial	2001	2012	Diferencia	Crecimiento (%)
FEDECÁMARAS	79	40	-39	-49,37
FEDENAGA	40	17	-23	-57,50
FEDEINDUSTRIA	10	5	-5	-50,00
CONINDUSTRIA	38	51	13	34,21
CONSECOMERCIO	30	26	-4	-13,33
FEDEAGRO	19	42	23	121,05
TOTAL	216	181	-35	-16,20

Fuente: Elaboración propia, 2014.

En síntesis, hubo cambios en el comportamiento de los gremios, en cuanto a su representatividad en *El Universal* entre 2001 y 2012: disminuyó y hubo cambio de liderazgo. Si tomamos solamente la representatividad como una medida de la fuerza de los gremios, su disminución significa un debilitamiento como grupos de presión. FEDECÁMARAS y FEDENAGA son quienes han perdido más protagonismo, mientras que FEDEAGRO y CONINDUSTRIA han ganado. Por su parte, FEDEINDUSTRIA mantuvo un bajo perfil durante todo el período, lo cual es señal de no participar en los temas de discusión a que se refieren los otros gremios.

El Cuadro 20 muestra la representatividad de los gremios en *El Universal*, en términos cuantitativos, en relación a las medidas económicas objeto de estudio. Se observa que, en el 2001, del total de participaciones de los gremios en la prensa para ese año, el 36,57% fueron sobre estos asuntos. Son FEDENAGA y FEDEINDUSTRIA quienes tienen un mayor porcentaje de

representatividad de las medidas bajo análisis con respecto al total de sus publicaciones, es decir, 70 % y 40%.

De acuerdo al Cuadro 20 para el 2001 hubo 79 publicaciones relacionadas con las medidas bajo análisis. FEDENAGA y FEDECÁMARAS tuvieron mayor representatividad en El Universal, 35,44% y 32,91% respectivamente mientras que FEDEINDUSTRIA Y FEDEAGRO mostraron los menores porcentajes de representatividad (5,06% cada gremio). Las medidas de mayor objeto de atención fueron la propiedad privada y la política salarial.

En promedio, hubo 7 publicaciones al mes donde las asociaciones se pronunciaron en torno a las medidas bajo estudio. La mayor representatividad mensual la tuvieron FEDECÁMARAS Y FEDENAGA con 2 publicaciones mensuales, en contraste con FEDEINDUSTRIA y FEDEAGRO cuyo promedio fue menor a 1. La mayor participación de los gremios ocurre entre abril y mayo cuando se pronunciaron sobre la política salarial y en noviembre sobre la recién aprobada Ley de Tierras.

Cuadro 20. Comparación en la representatividad anual de las asociaciones empresariales entre 2001 y 2012 en cuanto al Control de Cambio, Control de Precios, Política Salarial y Propiedad Privada (frecuencia)

	2001							2012						
	Total	FDC	FNG	FDI	CIN	CSC	FAG	Total	FDC	FNG	FDI	CIN	CSC	FAG
Ene	2		1			1		6	1	2		2		1
Feb	4	1	2			1		7	4	1		1	1	
Mar	3	1	2					11	1			5	4	1
Abr	15	4	3	1	4	2	1	8	4					4
May	14	4	3	1	3	3		15	4	1	3	5	2	
Jun	4	2	1	1				10	3	1		4	1	1
Jul	2	1			1			8	4	1		1	1	1
Ago	6	1	2		1	1	1	9	2			5	1	1
Sep	4	1	3					3						3
Oct	8	3	5					8	3	2				3
Nov	10	4	4				2	8	1	1		5		1
Dic	7	4	2	1				11	3			5	1	2
TOTAL ANUAL	79	26	28	4	9	8	4	104	30	9	3	33	11	18
Importancia Relativa (%) (respecto a ese mismo año)	100,00	32,91	35,44	5,06	11,39	10,13	5,06	100,00	28,85	8,65	2,88	31,73	10,58	17,31
Promedio mensual (%)	6,58	2,17	2,33	0,33	0,75	0,67	0,33	8,67	2,50	0,75	0,25	2,75	0,92	1,50
Importancia Relativa (%) (respecto al Cuadro 18)	36,57	32,91	70,00	40,00	23,68	26,67	21,05	57,46	75,00	52,94	60,00	64,71	42,31	42,86

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos publicados en www.eluniversal.com 2001/2012, 2013.

FDC: FEDECÁMARAS, FNG: FEDENAGA, FDI: FEDEINDUSTRIA, CSC: CONSECOMERCIO, FAG: FEDEAGRO.

Para el 2012 la representatividad ante las medidas bajo análisis con respecto al total de publicaciones en El Universal superaron el 50% en casi todas las asociaciones empresariales estudiadas, exceptuando a CONSECOMERCIO y FEDEAGRO con 42,31% y 42,86%. Estos resultados indican que estas

medidas constituyen la mayor preocupación de los gremios, por encima de otros temas.

Como puede observarse en el Cuadro 20, en términos absolutos, las publicaciones en prensa por parte de los gremios empresariales en el 2012 estuvieron alrededor de 104, que representa un 31,65% más que en el 2001. Esto se corresponde con los señalamientos realizados por Díaz (1986), quien argumenta que existe una relación positiva entre el aumento de la intervención del Estado y la participación de los grupos de presión.

Las asociaciones que le otorgaron mayor peso a las medidas bajo análisis y que tuvieron mayor protagonismo fueron FEDECÁMARAS y CONINDUSTRIA con 28,85% y 31,73% respectivamente. FEDEINDUSTRIA por su parte continúa con su posición silente, bajando su representatividad a 2,88% (menor que 5,06% en el 2001). Al igual que el 2001 la amenaza a la propiedad privada fue una medida ante la cual todos los gremios, excepto FEDEINDUSTRIA, se manifestaron férreamente.

En el Cuadro 20 se destaca el comportamiento del sector agrícola (animal y vegetal) donde FEDENAGA reduce su representatividad en El Universal desde 35,44% en 2001 a 8,65% en 2012, en contraposición con FEDEAGRO quién aumenta desde 5,06% en 2001 a 17,31% en 2012. El sector industrial representado por CONINDUSTRIA también incrementó notoriamente su participación en la prensa al aumentar alrededor de 20 puntos porcentuales su representatividad en el 2012 con respecto al 2001.

El promedio de representatividad mensual de las medidas estudiadas estuvo alrededor de 9 noticias en el 2012. Lidera en publicaciones CONINDUSTRIA con un promedio de 3 representaciones mensuales, mientras que

FEDEINDUSTRIA no varía su comportamiento ubicándose como el gremio con menor representatividad mensual, menor a 1. Esto significa que en 2012 CONINDUSTRIA incrementa su rol de representación y presión, frente a FEDENAGA quién se había posicionado como el gremio de mayor representatividad mensual en el 2001. FEDECÁMARAS por su parte mantiene su alta representatividad mensual (alrededor de 3) al igual que en 2001.

Los meses de mayor representatividad son mayo y junio donde los gremios se pronunciaron en torno a la política salarial y a la propiedad privada. FEDEINDUSTRIA sólo tuvo representatividad en el mes de mayo cuando se pronunció acerca del control de cambio y la política salarial.

El Cuadro 21 señala los cambios en la representatividad de cada gremio empresarial entre 2001 y 2012 con respecto a las medidas objeto de estudio. Se puede notar que estos resultados muestran un comportamiento similar a al del Cuadro 19, en cuanto al cambio de liderazgo. Mientras FEDENAGA disminuye su representatividad en un 67,86%, CONINDUSTRIA y FEDEAGRO la incrementan, 266,67% y 350% respectivamente. Estos datos sugieren que estos gremios ganan liderazgo frente a los otros gremios empresariales.

Cuadro 21. Comparación de la representatividad anual de los gremios entre 2001 y 2012 en cuanto al Control de Cambio, Control de Precios, Política Salarial y Propiedad Privada

Asociación gremial	2001	2012	Diferencia	Crecimiento (%)
FEDECÁMARAS	26	30	4	15,38
FEDENAGA	28	9	-19	-67,86
FEDEINDUSTRIA	4	3	-1	-25,00
CONINDUSTRIA	9	33	24	266,67
CONSECOMERCIO	8	11	3	37,50
FEDEAGRO	4	18	14	350,00
TOTAL	79	104	35	31,65

Fuente: Elaboración propia, 2014.

Cuando analizamos la representatividad de los gremios ante las medidas económicas concluimos que su comportamiento difiere en relación al que observamos cuando no se consideraron temas específicos. El principal cambio es que en el período, FEDECÁMARAS y CONSECOMERCIO sí aumentaron sus pronunciamientos ante las medidas, contrario a lo que se observó con los temas en general. La representatividad, vista como medida de la fuerza de los gremios, indica fortalecimiento de estos gremios como grupos de presión ante estas medidas. Al igual que con los temas generales, FEDEAGRO y CONINDUSTRIA han ganado protagonismo, en tanto que FEDEINDUSTRIA mantuvo un bajo perfil durante todo el período.

Defensa de intereses

La defensa de los intereses de los gremios se evaluó teniendo en cuenta su mapa mental (percepciones y conocimientos), sus relaciones con el gobierno y sus acciones.

El mapa mental constituye la visualización de los posibles beneficios o ganancias que percibe un agente dentro de un marco institucional dado y es la base de su comportamiento e interacción con el otro.

Las relaciones entre los gremios y el gobierno pueden ser de conflictividad, arbitrariedad, respeto y/o confianza. Las dos primeras conllevan a enfrentamientos y las últimas a coordinación y cooperación.

Las acciones se analizan enmarcadas dentro del comportamiento maximizador de los gremios como agentes racionales. Ellos evalúan si les conviene más negociar dentro del marco institucional vigente o si es preferible no negociar y, más bien, buscar cambiarlo.

Con el fin de sistematizar la información de la prensa se establecieron las siguientes categorías:

Denuncia: percepción de una amenaza, ilegalidad, irregularidad o inconveniente. Puede ser nacional o internacional.

Solicitud: intención de negociar, esperando obtener algo del otro.

Opinión: valoración de una medida, que no conduce a denuncia o solicitud.

Desacuerdo: diferencia de opinión con el gobierno.

Acción de presión directa: uso de medidas de fuerza.

Acción legal: demanda o defensa jurídica.

Documento: estudios y estadísticas.

Propuesta: recomendación para realizar una acción con el otro o ante él.

Protección a sus miembros: medida a favor de los agremiados

Actividad gremial conjunta: acción en la que participan varios gremios.

Los cuadros que a continuación se muestran se refieren a la defensa de los intereses de las asociaciones empresariales en cuanto a las medidas analizadas y reflejan los diversos tipos de percepciones, así como los conocimientos y aptitudes que desarrollaron para alcanzar sus objetivos, las acciones que emprendieron y el estado de sus relaciones con el gobierno, considerando las limitaciones institucionales en la que estuvieron inmersos.

En el año 2001, los gremios se centraron en defender sus intereses con respecto a la propiedad privada y la política salarial. A grandes rasgos, los temas de las noticias fueron: la Ley de Activos Empresariales, la Ley de Tierras como instrumento violatorio de la propiedad privada, la inseguridad jurídica de bienes y personas, las solicitudes de diálogo con el gobierno, información sobre las reuniones con el sector gubernamental, la nacionalización de rubros que afectan la competitividad de los nacionales, el aumento del salario mínimo, el aumento de las importaciones que limitan la

actividad manufacturera en el país, los ilícitos aduaneros, el estancamiento del sector agrario, el paro del 10 de diciembre. Algunos otros temas se refirieron a la enfermedad de las vacas locas, las dificultades para acceder al financiamiento agrícola, las recomendaciones al acuerdo de libre comercio del Grupo de los Tres (G3), las propuestas para la reactivación del sector turístico y los problemas climáticos que afectaron la producción agrícola.

El Cuadro 22 ilustra cómo los gremios perciben la Ley de Tierras como un ataque directo a la propiedad privada y denunciaron que tenía "vicios de inconstitucionalidad e ilegalidad". Los gremios empresariales, a excepción de FEDEINDUSTRIA, denunciaron que el gobierno nacional ha intervenido la propiedad privada, promoviendo leyes que desplazan claramente el sector privado de la economía nacional y que atentan contra la libertad y la propiedad. Asimismo señalaron que las invasiones y expropiaciones generan incertidumbre jurídica, que alejan la inversión y promueven la contracción de la producción, generando a su vez mayores niveles de importaciones. Hubo una posición gremial conjunta en defensa de la propiedad privada, FEDECÁMARAS, FEDENAGA, CONSECOMERCIO, CONINDUSTRIA, FEDEINDUSTRIA Y FEDEAGRO presentaron ante los medios de comunicación un documento, donde fijan posición denunciando la turbulencia social debida a secuestros, vacunas y expropiaciones.

Los gremios solicitaron dialogar con el gobierno y pedían discutir dicha Ley. Hubo una reunión con el gobierno, lo cual mostraba, aparentemente, en aquel momento, cierto poder de negociación por parte de los gremios. Sin embargo, para finales de noviembre la ley fue aprobada, y luego el gobierno instó al diálogo, pero ya las asociaciones empresariales consideraban injustificada esta petición. Las relaciones entre los gremios y el gobierno quedaron en un marco de conflictividad que conducía a enfrentamientos.

En esa oportunidad, FEDECÁMARAS llevó a cabo acciones legales: interpuso un demanda de nulidad de todas las leyes aprobadas por la vía habilitante. FEDEINDUSTRIA también tomó medidas legales, pero en sentido contrario a FEDECÁMARAS. Aunque aseguraba que compartía objeciones en relación a algunas leyes habilitantes como la Ley de Tierras, Hidrocarburos, Registros y Notarías y de Costas, FEDEINDUSTRIA consultó ante el Tribunal Supremo de Justicia la viabilidad de un recurso de amparo que excluyera la Ley de Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria por cuanto ésta representaba una lucha de seis años.

www.bdigital.ula.ve

Cuadro 22. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto a la propiedad privada 2001

Gremio	Propiedad Privada	Gobierno
FDC	Solicitud: al gobierno nacional asumir compromiso frente al secuestro, pago de vacunas e invasiones de tierras. Discutir con el sector privado el proyecto de Ley de Tierras. Solicita reunión urgente con el alto gobierno para encontrar solución al problema de la entrega de títulos por parte del IAN en el estado Zulia. Solicitan formalmente conocer el proyecto de Ley de Tierras y un lapso de tiempo para emitir observaciones.	Se reúne con el sector empresarial
	Denuñcia: Responsabiliza a Chávez de las invasiones a fincas y el clima de impunidad que se deriva de esas acciones. El proyecto de Ley de Tierras viola la propiedad privada. Preocupación por llamado a diálogo cuando la Ley de Tierras ya fue enviada a imprenta. No se justifica una mesa de diálogo sin opción de cambios en las leyes aprobadas. Más de 3000 empresas e industrias se suman al paro del 10 diciembre como protesta ante las leyes aprobadas vía habilitante que presentan "vicios de inconstitucionalidad e ilegalidad". FEDECÁMARAS rechaza detención de la presidenta de la Cámara e Industria del estado Barinas, por repartir volantes acerca de la Ley de Tierras y llamar al paro del 10 de diciembre.	Aprueba Ley de Tierras y Desarrollo Rural (Ley Habilitante: 49 leyes). Llama al diálogo luego de aprobada la Ley de Tierras.
	Acciones de presión directa: Paros: paro cívico el 10 de diciembre como protesta contra la manera inconsulta y atropellada de la aprobación de las leyes de la Habilitante.	
FNG	Denuñcia: Auspicio del IAN a las invasiones mediante reuniones con la guerrilla colombiana quien interviene en las invasiones. Al 19 de febrero, según informe de FEDENAGA hay 119 fincas invadidas desde 1997. Rechazo a la postula pública de la guerrilla Colombiana. Aumento de invasiones. Amenazas que reciben ganaderos por parte de la guerrilla colombiana. Establecer límites a la propiedad de la tierra es violar la garantía del derecho de propiedad. Derecho a la defensa y a la propiedad han sido vulnerados por el IAN. Nuevas invasiones en Santa Bárbara.	Se reúne con el gremio
	Documentos: Estadísticas sobre fincas invadidas desde 1997 ante la Asamblea Nacional y el Tribunal Supremo. Documento "Análisis de la realidad del sector agropecuario en Venezuela".	Plantea el relanzamiento de una nueva política de protección a los ciudadanos de la frontera.
	Solicitud: diálogo con el gobierno nacional	
	Acciones legales: Solicitud de amparo constitucional contra el IAN en protección al derecho de defensa, al debido proceso y a la propiedad privada. Se declaran en desobediencia civil.	El Tribunal Superior Agrario declaró sin lugar el amparo que interpuso FNG, que instaba a dejar sin efecto los títulos otorgados por el IAN en el Sur del Lago
	Acciones de presión directa: Conformación de un Comando Elite Multidisciplinario de Inteligencia y Operatividad. Propuesta en Televen sobre la necesidad de revisar las personas que poseen tierras del IAN (Instituto Agrario Nacional). Carnetización y control de la mano de obra que labora con los ganaderos y mayor movilización en operaciones militares. Conformación de un Tribunal Especial para los secuestros y la extorsión.	Solicita al gremio que se retracte de sus declaraciones sobre crear grupos para defenderse como condición para levantar el veto a la autorización para procesar portes de armas.

Gremio	Propiedad Privada	Gobierno
FNG	Protección a sus miembros: Creación de un Fondo de Solidaridad para aquellos miembros que padezcan de invasiones. Interponen amparo contra presidente del IAN por violar los derechos de propiedad de los ganaderos.	
	Acciones de presión directa: Paros: Los ganaderos ejecutaron paro cívico en Maracaibo y en el Sur del Lago. Participan en el paro cívico que se realizará en el Zulia. Anuncian paralización de producción de carne y leche por 15 días si el ejecutivo no inicia diálogo para garantizar el respeto a la propiedad privada.	
CSC	Documentos: Presentación de Estudios y Estadísticas: sondeo trimestral donde se indica que el 87,82% de los comerciantes y prestatarios de servicios del país temen por la inseguridad de bienes y personas.	
FDI	Denuncia: Comparten objeciones en relación con las Leyes Habilitantes de Tierras, Hidrocarburos, Registro y Notarías y de Costas, sin embargo consideran inconveniente el recurso de nulidad interpuesto por FEDECÁMARAS ante el TSJ porque la Ley de Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria ha sido una lucha de seis años.	
FAG	Denuncia: El respeto a la propiedad está consagrada en la Constitución. El proyecto de Ley de Tierras desconoce la garantía de libre empresa y propiedad privada consagrada en la Constitución.	
	Documentos: Presentación de estudios y estadísticas: Análisis técnico jurídico del proyecto de Ley de Tierras entregado al gobierno.	
TODOS	Actividad gremial conjunta: Presentación ante medios de comunicación de documento donde ratifican la existencia de una turbulencia social en el país motivada por la invasión de fincas, terrenos urbanos, terrenos ubicados en zonas industriales y destinados al turismo (FEDECÁMARAS, FEDENAGA, FEDEINDUSTRIA, CONINDUSTRIA, CONSECOMERCIO y FEDEAGRO).	

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos publicados en www.eluniversal.com 2001, 2013.

FDC: FEDECÁMARAS, FNG: FEDENAGA, FDI: FEDEINDUSTRIA, CSC: CONSECOMERCIO, FAG: FEDEAGRO.

La presión de los gremios empresariales ante las leyes habilitantes, se intensificó a finales de año, y llevó a acción contundente, cuando convocaron a un paro cívico para el 10 de diciembre que, según FEDECÁMARAS, fue acatado por 3000 empresas.

Las declaraciones públicas de cada gremio en cuanto a la propiedad privada fueron notorias en 2001. FEDECÁMARAS lidera las denuncias, responsabilizando directamente al presidente por las invasiones, FEDEAGRO acusa al gobierno de estar violando la Constitución, puesto que la garantía de libre empresa y propiedad privada están consagrada en ella. FEDENAGA, por su parte, denunció las relaciones de una institución gubernamental con la guerrilla colombiana y el número de fincas invadidas desde 1997. CONSECOMERCIO respaldó la percepción que tienen los empresarios de la inseguridad de bienes y personas con datos estadísticos. FEDEINDUSTRIA fue el único gremio que no hizo denuncias individualmente.

Los gremios que solicitaron dialogar con el gobierno fueron FEDECÁMARAS y FEDENAGA, y con ambos se reunió. Atendiendo una solicitud de FEDENAGA, el gobierno planteó el lanzamiento de una política de protección a los ciudadanos de la frontera.

Con respecto a las acciones legales, FEDECÁMARAS solicitó ante el TSJ la nulidad de la Ley de Tierras, FEDENAGA pidió un amparo constitucional contra el IAN en protección al derecho de defensa, al debido proceso y a la propiedad privada.

En un creciente clima de conflictividad, FEDENAGA tomó fuertes medidas de presión directa como la conformación de un Comando Elite y la declaración

de los ganaderos en desobediencia civil. Por su parte, FEDECÁMARAS llamó a Paro Cívico.

Entre las medidas ejecutadas destacan la creación, por parte de FEDENAGA, de un Fondo de Solidaridad para los miembros que fueron invadidos.

En síntesis, podemos ver que en el año 2001, el comportamiento de los gremios ante los cambios que el gobierno estaba haciendo al régimen de propiedad privada mediante la Ley de Tierras, se enmarcaba dentro de un mapa mental de una clara percepción de amenaza, con conocimientos basados en estudios estadísticos. Las relaciones entre los gremios y el gobierno fueron de conflictividad, lo que llevó a enfrentamientos. Las invasiones apoyadas por el gobierno no solo fueron rechazadas por los gremios, sino también por la población en general, lo que condujo a acciones de calle. Las acciones que los gremios llevaron a cabo pasaron por una serie de fases, empezando con solicitudes de diálogo, que en principio se dio, pero cuyas recomendaciones fueron ignoradas por el gobierno. Esto llevó a continuas denuncias por parte de los gremios, y a unirse entre ellos para presentar una posición conjunta de denuncia. Una vez aprobada la ley, los gremios fueron tomando medidas más contundentes, como acciones legales. Ante la ineffectividad de estas acciones y el desamparo legal en que se encontraban, los gremios radicalizaron sus acciones de presión directa y llamaron al Para Cívico, que fue acatado por 3.000 empresas. En ese momento, los gremios eran fuertes como interlocutores válidos ante las medidas que estaba tomando el gobierno. Su poder de convocatoria fue alto y coincidía con el sentir de gran parte de la población que los respaldó.

En 2012, las noticias mostraban la participación de los gremios en asuntos como *la contracción de la industria nacional en el socialismo*, la inseguridad jurídica, la indefensión de las empresas ante la LOTT, las fallas y racionamiento eléctrico, el rechazo al elevado ritmo de las importaciones en diferentes rubros y en distintos sectores, la dificultad para acceder a los insumos, las trabas aduaneras para declarar mercancías, la entrada al Mercosur en situación desventajosa, la baja producción del café, el decrecimiento del consumo de leche, la deficiente actividad portuaria en el país, la reducción de siembra de hortalizas por falta de insumos, entre otros temas.

Al igual que el año 2001, en 2012, la percepción de amenaza a la propiedad privada fue evidente en las declaraciones de casi todos los gremios. Denunciaron cómo las expropiaciones, nacionalizaciones e invasiones generaban mayor incertidumbre atentando contra la inversión en el país.

A pesar del clima de incertidumbre con respecto a la propiedad privada, el gobierno aprobó, en el marco de la Ley Habilitante de 2012, la Ley Orgánica de Bienes Públicos y la Ley que Promueve y Regula las Nuevas Formas Asociativas Conjuntas entre el Estado, la Iniciativa Comunitaria y Privada que fueron percibidos por los gremios como leyes que atacan directamente al sector empresarial privado.

El Cuadro 23 señala que al igual que en 2001 las solicitudes de los gremios giraron en torno al diálogo y a la concreción de elementos específicos para la aplicación de la Ley de Tierras.

La amenaza a la propiedad privada fue una medida ante la cual todos los gremios, excepto FEDEINDUSTRIA, se manifestaron contundentemente.

FEDECÁMARAS denunció el efecto inhibitor sobre la inversión que tienen las expropiaciones, así como su preocupación por la aprobación de leyes que “arrinconan” al sector privado. FEDENAGA, por su parte, denunció públicamente las irregularidades en el pago de fincas expropiadas, cuya intervención hizo que la producción disminuyera a favor de las importaciones. CONINDUSTRIA también coincidió con el sector agrícola en los efectos negativos que acarrearán las expropiaciones para la seguridad jurídica y la producción nacional, y denunció, con base en datos, que de las 1.171 expropiaciones ocurridas entre 2004 y 2012, el 30% corresponde al área industrial. CONSECOMERCIO y CONINDUSTRIA, al igual que FEDECÁMARAS, percibieron como ataque directo a la propiedad privada las leyes aprobadas, relacionadas con las nuevas formas de organización, bienes públicos y antimonopolio.

En este año FEDECÁMARAS presentó el plan Progreso y Bienestar como una propuesta para impulsar el desarrollo del país mediante hechos concretos enmarcados en la defensa de la propiedad privada y el derecho a la iniciativa económica. FEDENAGA propuso como mecanismo para defender a sus miembros un fondo de estabilización de precio

Cuadro 23. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto a la propiedad privada

2012

Gremio	Propiedad Privada	Gobierno
FDC	<p>Denuncia: Con la aprobación de la Ley Orgánica de Bienes Públicos y la Ley que Promueve y Regula las Nuevas formas Asociativas Conjuntas entre el Estado, la Iniciativa Comunitaria y Privada el sector privado está "arrinconado". Jamás había habido tan claramente definida una amenaza sobre los valores que nos son más preciados: la libertad y la propiedad. El Ejecutivo nacional "no ha medido" el efecto que tienen las expropiaciones en la economía nacional; cada vez que se expropia una empresa funciona como un elemento inhibitor, como una especie de inyección de miedo a millones de venezolanos que tenían intención de invertir. Considerando las declaraciones de funcionarios públicos, el Gobierno tiene claras intenciones de seguir tomando espacio en los medios de producción nacional, al señalar que mantendrán la política de expropiaciones. El Gobierno tiene una clara intención de seguir tomando más espacios de los medios de producción para su administración.</p> <p>Propuesta: Relanzamiento del Plan Progreso y Bienestar que requiere detener el proceso expropiatorio y garantizar el respeto de la Constitución.</p>	<p>Aprueba la Ley Orgánica de Bienes Públicos (Dec. 9041 del 15/06/2012)</p> <p>Aprueba la Ley que Promueve y Regula las Nuevas Formas Asociativas Conjuntas entre el Estado, la Iniciativa Comunitaria y Privada</p>
FNG	<p>Denuncia: Se han realizado varias propuestas al Ejecutivo Nacional sobre la problemática que presentan los productores agropecuarios con la propiedad privada. Aunque el Presidente Hugo Chávez aprobó los recursos para pagar las 25 fincas que fueron expropiadas en octubre de 2011, los propietarios no han recibido el pago ni tampoco se han ejecutado las medidas de rescate. Las intervenciones de tierras en zonas de alta producción como el Sur del Lago de Maracaibo y zonas altas de Mérida han afectado el rendimiento del ordeño nacional. Las políticas desenfocadas como la intervención de tierras y las expropiaciones no han dado resultado, por lo cual se ha tenido que recurrir a las importaciones para satisfacer el consumo. Para el sector es primordial dialogar con el Ejecutivo sobre la amenaza a la propiedad privada en el campo y por tanto señalan que mientras se mantenga la política de "expropiación" a los productores, no se lograrán oportunidades de entendimiento entre las partes</p> <p>Solicitud: Solicitan diálogo y atención en torno a la invasión de fincas en el Sur del Lago.</p>	
CSC	<p>Denuncia: La Ley que promueve y regula las nuevas formas asociativas conjuntas entre el Estado, la iniciativa comunitaria y privada, así como la Ley de Bienes Públicos desplazan aún más al sector privado de la economía nacional.</p>	
CIN	<p>Denuncia: La Ley Antimonopolio se convertirá en un elemento más del cerco que se ha tenido en torno a la empresa nacional, pues le da más argumentos al Estado para seguir expropiando unidades productivas. Las expropiaciones sólo generan incertidumbre jurídica, aleja las inversiones y afecta las posibilidades de incrementar la producción. Entre 2004 y 2012 el Gobierno nacional expropió 1.171 empresas, 30% de las cuales estaban asociadas al sector industrial. "Mientras se sigan interviniendo empresas, no van a venir las inversiones". El sector cuenta con suficiente financiamiento, el problema son las restricciones en la seguridad jurídica, el acceso a las divisas, los precios fijados por el Ejecutivo Nacional y la disponibilidad de materia prima</p>	

Gremio	Propiedad Privada	Gobierno
	Documentos: Presentación de Estudios y Estadísticas: Al 2011 el Gobierno Nacional intervino 497 empresas para totalizar 1087 desde 2002. El esquema político- ideológico que se está implantando en el país han llevado al cierre de más de 5000 establecimientos industriales en los últimos 13 años, a más de 1800 expropiaciones, expoliaciones, intervenciones a empresas privadas de todo tipo y tamaño.	
FAG	Solicitud: Diálogo con el Gobierno Nacional. Definir las poligonales antes de aplicar el impuesto que grava la ociosidad y el uso no conforme de las tierras con vocación agrícola según la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario. Denuncia: La intervención a la propiedad privada, a través de expropiaciones, confiscaciones, invasiones, decretos y resoluciones referidas al cambio en el uso de la tierra, han sido determinantes en la contracción de la producción. La invasión de la Pacca Río Claro (Edo. Lara) afectará a más de 450 socios que arriman el café verde que se cultiva en la zona y localidades aledañas.	
	Protección a sus miembros: Propuesta para la creación de un fondo de estabilización de precios.	

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos publicados en www.eluniversal.com 2012, 2013.

FDC: FEDECÁMARAS, FNG: FEDENAGA, FDI: FEDEINDUSTRIA, CSC: CONSECOMERCIO, FAG: FEDEAGRO.

www.bdigital.ula.ve

En síntesis, tanto en el 2001 como en el 2012, el comportamiento de los gremios frente a los cambios en la propiedad privada por parte del gobierno, evidenciado en la aprobación de leyes y expropiaciones, estuvo enmarcado dentro de un mapa mental de percepción de ataque directo y amenaza creciente.

Esta percepción fue respaldada con documentos que presentaban datos estadísticos recogidos por los gremios sobre las expropiaciones donde reflejaban la situación de la propiedad privada, así como una propuesta que en términos de FEDECÁMARAS busca superar el rentismo y posicionar al país como productivo.

Las relaciones entre el gobierno y los gremios empresariales, excepto con FEDEINDUSTRIA, fueron de conflictividad. Al igual que en 2001, los gremios solicitaron diálogo con el gobierno. Sin embargo, ante la negativa a estas solicitudes, sus acciones de presión directa no fueron radicales como en el 2001.

Aún cuando los gremios empresariales han llevado a cabo acciones que se corresponden con su función de representatividad y defensa de intereses, los avances por parte del gobierno en cuanto a las expropiaciones parece indicar que realmente no han sido completamente eficaces en su lucha por defender la propiedad privada. Sin embargo, y aún cuando el panorama para el 2012 es más complejo que en el 2001, ya que el gobierno ha manifestado el cambio institucional hacia el socialismo, han mantenido sus acciones de presión aunque con estrategias diferentes.

Para el 2012, la situación en torno a la propiedad privada es más compleja, por cuanto existen leyes que la limitan y regulan otras formas de asociación

basadas en tipos de propiedad diferente a la privada, a las cuales el gobierno les da prioridad en sus políticas. Han sucedido varias reformas a la Ley de Tierras, hasta el punto que en la de 2010 se introdujo el principio socialista de que la tierra es para quien la trabaja, y el número de expropiaciones y nacionalizaciones se incrementó notablemente a partir de ese momento. No obstante, los gremios empresariales optaron por solicitar férreamente el diálogo con el gobierno y las acciones radicales, como la del paro de diciembre de 2001, no fueron una opción. Ante esta situación, la estrategia de FEDEAGRO fue plantear que, sin limitar ni privilegiar ninguna forma de producción, bien podrían cohabitar las distintas formas de propiedad.

Retomando la analogía del juego de fútbol, planteada en capítulos anteriores, la estrategia de los gremios empresariales, como jugadores en el 2001 era de ataque, mientras que el 2012 fue de defensa.

Sin embargo, estas acciones de defensa de los intereses económicos, por parte de los gremios empresariales han jugado un papel importante en la dirección del cambio institucional, que el gobierno plantea y que se expresa en términos de "Socialismo del Siglo XXI". El comportamiento de los gremios, excepto el de FEDEINDUSTRIA ha sido de defensa y resistencia, lo cual ha retardado o en todo caso le ha dificultado al gobierno la transición del capitalismo al socialismo. No obstante, la participación de los gremios en el desarrollo económico es más limitada, por cuanto la propiedad privada, fundamento de la economía de mercado cada vez aparece más restringida.

Política laboral

El Cuadro 24 presenta el comportamiento de los gremios ante la política salarial en 2001. Se puede observar que, en esa oportunidad, los gremios

empresariales denunciaron que el plazo para convocar a la comisión tripartita había fenecido, cuya función según la Ley del Trabajo era revisar los salarios mínimos y dar su recomendación. Insistentemente solicitaron diálogo con gobierno nacional para la fijación del aumento del salario mínimo. Finalmente, el aumento del salario mínimo fue decretado por el gobierno nacional sin el diálogo con el sector privado, aunque fue del 10%, cuantía con el que los gremios estaban de acuerdo.

www.bdigital.ula.ve

Cuadro 24. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto a la política salarial 2001

Gremio	Propiedad Privada	Gobierno
FDC	Solicitud: Diálogo con el gobierno para establecer el aumento salarial privado. Fijación por parte del Gobierno el aumento del salario mínimo privado, alrededor del 10%. Solicita una política de empleo seria y trascendente, prioritaria en la solución a la problemática social.	Aumenta el salario mínimo en 10% (Decreto 1368 del 12/07/2001)
	Denuncia: El gobierno desestima a actores sociales y económicos mediante un manejo inadecuado del aumento salarial. Plazo para convocar la comisión tripartita feneció.	
	Opinión: El incremento del salario mínimo para el sector privado requiere de un decreto. Se debe prescindir de la intervención estatal en la definición del salario mínimo.	
	Información: Acatará el decreto salarial de incremento del salario mínimo de 10%	
CSC	Opinión: incremento del salario mínimo no debe ser mayor al 10%. Los incrementos deberían realizarse en función de la capacidad de las empresas, y debe estar acompañada del diálogo con el Ejecutivo siendo la vía un decreto.	
	Opinión: El aumento del salario mínimo privado no sea por decreto, ya que la situación financiera de cada empresa definirá si pueden o no soportar un incremento general.	
CIN	Denuncia: Consideran que las cifras de desempleo e informalidad del mercado laboral presentada por la OCEI son irreales.	Presenta estadísticas sobre el mercado laboral.
	Información: las industrias han estimado un aumento del 10% de los salarios y este no aumentará el desempleo. Acatará el decreto salarial de incremento del salario mínimo de 10%	
	Solicitud: Diálogo con el gobierno para establecer el aumento salarial privado.	
	Opinión: El aumento del salario mínimo privado no sea por decreto.	
FDI	Solicitud: Fijación del salario mínimo privado por parte del Gobierno	

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos publicados en www.eluniversal.com 2012, 2013.

FDC: FEDECÁMARAS, FNG: FEDENAGA, FDI: FEDEINDUSTRIA, CSC: CONSECOMERCIO, FAG: FEDEAGRO

Durante el 2001, FEDECÁMARAS Y CONINDUSTRIA solicitaron diálogo con el gobierno para discutir el aumento salarial. FEDEINDUSTRIA, por su parte, solicitó directamente el aumento del salario mínimo por parte del gobierno. FEDEAGRO Y FEDENAGA no fijaron posición sobre la medida. Tanto FEDECÁMARAS, como CONSECOMERCIO y CONINDUSTRIA opinaron que el aumento del salario mínimo para ese año debería estar alrededor de 10%. No obstante, lo que denunciaba FEDECÁMARAS no era el monto del aumento en sí mismo, sino la desestimación de los actores sociales y económicos por parte del gobierno evidenciando un manejo inadecuado del proceso para estimar el aumento salarial.

Con respecto al aumento salarial los empresarios estaban divididos en la forma en que debía establecerse. Por un lado, FEDECÁMARAS, apoyaba un decreto, en función de las capacidades de las empresas y acompañado de diálogo con el ejecutivo nacional, mientras CONINDUSTRIA y CONSECOMERCIO opinaban que el aumento del salario mínimo fuese a criterio del sector privado, y respondiese a criterios como la capacidad financiera de la empresa y la eficiencia del trabajador y por lo tanto no era necesario que fuese fijado a través de un decreto. Por consiguiente, los gremios tenían distintas percepciones con respecto a su papel y el del gobierno en cuanto a esta medida.

Finalmente y luego de que el gobierno decidiera unilateralmente el incremento del salario mínimo, FEDECÁMARAS y CONINDUSTRIA informaron públicamente su disposición a acatar dicho incremento. Al final su relación con el gobierno fue de acatamiento de la norma, no llevó a confrontamiento ni conflicto.

En síntesis, el aumento salarial fue un elemento sobre el cual los gremios empresariales, a excepción de FEDEAGRO Y FEDENAGA, se pronunciaron en el 2001, haciendo denuncias y manifestando apoyo. Sus relaciones con el gobierno no fueron de completo rechazo. En general, las acciones que mayormente se realizaron fueron solicitudes de diálogo para su fijación, y aún cuando este requerimiento no fue escuchado, no hubo desacato a la medida tomada por cuanto el aumento estuvo en correspondencia con las estimaciones de los empresarios. Esto muestra acatamiento a lo que hizo finalmente el gobierno.

A pesar de esto, FEDECÁMARAS sí denunció el manejo inadecuado del proceso para la fijación de aumento del salario mínimo, señalando que el gobierno los desconoció como actores en esa toma de decisión.

La desatención a la comisión tripartita fue una omisión de un mecanismo tradicional de diálogo y acuerdo entre el gobierno y los empresarios, consagrada en la Ley Orgánica del Trabajo de 1997 (art. 167 y 168) y aplicada regularmente desde la década de los 70. Esto aumentó la autonomía del gobierno en relación a los empresarios privados.

En el Cuadro 25 se expone el comportamiento de los gremios en relación a la política salarial en 2012. Como se puede apreciar, la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y Trabajadoras (LOTT) fue una medida que generó fuerte conflictividad entre el gobierno y los gremios empresariales. En general, denunciaban que elementos como la reducción de la jornada laboral, la inamovilidad laboral, y el establecimiento del porcentaje de mano de obra extranjera, en el caso del sector agrícola, atentaban contra la productividad. La percepción fue de ataque directo a ellos.

Cuadro 25. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto a la política salarial 2012

Gremio	Política Salarial	Gobierno
FDC	<p>Información: La reunión entre el Gobierno, FEDECÁMARAS y la OIT se aplazará hasta el 2013, en esta reunión se evaluaría el impacto de los controles al ejercicio de la actividad empresarial, las nacionalizaciones y expropiaciones de negocios privados</p>	
	<p>Solicitud: Exige claridad en discusión de nueva LOTT. Exige claridad sobre el futuro de las prestaciones. Sustitución de la "inamovilidad laboral" por una "estabilidad laboral".</p>	
	<p>Denuncias nacionales: El aumento de salario es una medida aislada e inconsulta. La nueva legislación hace que el empleo se termine convirtiendo en un privilegio y no en un derecho, producto de los nuevos costos que representa para las empresas. Las empresas se encuentran indefensas ante la LOTT.</p>	<p>Aprueba 32,25% de aumento de salario mínimo tanto para el sector privado como para el sector público.</p>
	<p>Desacuerdo: Califican de "gigantesco despropósito" la idea de la Central Bolivariana de Trabajadores de establecer un tabulador de salarios para el sector privado. FEDECÁMARAS como representante de la Organización Internacional de Empleadores, rechaza acusación de irrespeto al derecho de huelga.</p>	
	<p>Denuncia internacional: Denunció ante la Organización Internacional de Empleadores (OIE) el acoso contra el sector privado evidenciado en la "aprobación inconsulta" de la LOTT, la ley de costos y Precios Justos y las expropiaciones.</p> <p>Denunció ante la Organización Internacional del Trabajo (OIT) que la discusión de la Ley del Trabajo excluyó a los actores del diálogo social, con lo cual violó el convenio 144 de la OIT sobre la consulta tripartita.</p>	<p>Criticó que el tripartismo se ha convertido en un instrumento donde uno de los actores pretende "utilizarlo como chantaje" para transar derechos colectivos.</p> <p>La elaboración de la Ley Orgánica del Trabajo se convirtió en un ejemplo de diálogo social</p>
FNG	<p>Solicitud internacional: Necesidad de la visita de una misión de alto nivel de la OIT al país en Octubre.</p>	<p>Aprueba la nueva Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (Dec. 8938 del 08/05/2012).</p>
CSC	<p>Denuncia: La reducción de la jornada laboral y el establecimiento del porcentaje de mano de obra extranjera en el sector agrícola contemplado en la LOTT afectará la productividad</p>	<p>Opinión: La nueva legislación del trabajo debe superar la discusión de temas coyunturales para pensar en el largo plazo.</p>
		<p>Admite que la LOTT puede tener un impacto económico, aunque no inmediato.</p>

Gremio	Política Salarial	Gobierno
	Solicitud: Revisar precios debido al "nuevo costo laboral"	
CIN	Denuncia: El camino escogido por el Gobierno para aprobar la nueva LOTT es el de la imposición. La entrada en vigencia de la LOTT junto a la Ley de Costos y Precios Justos puede deteriorar aún más el clima de inversión en el país. La implantación de la nueva Ley del Trabajo está originando conflictividad laboral.	
	Presentación de Estudios y Estadísticas: La encuesta de coyuntura correspondiente al segundo trimestre del año arrojó que 59% de las 300 industrias mencionaron los conflictos laborales como una de las principales barreras para aumentar la producción.	
FDI	Apoyo: La ley del trabajo incentiva la productividad por medio de la formación, capacitación y corresponsabilidad de los trabajadores. La aplicación de la norma en materia laboral no supone cambios dramáticos en las estructuras de costos de las empresas, ya que la carga laboral supone entre el 12% y el 14% de la estructura de costos.	Contempla otorgar financiamiento a las Pymes que tengan problemas para asumir las cargas que genere la entrada en vigencia de la LOTT
	Información: El gobierno nacional contempla otorgar financiamiento a las Pymes que tengan problemas para asumir las cargas que genere la entrada en vigencia de la LOTT.	
FDC CSC CIN	Actividades en conjunto con otros gremios: Rueda de prensa donde aseguran que la LOTT obliga a revisar precios regulados. + CSC+ CIN	

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos publicados en www.eluniversal.com 2012, 2013.

FDC: FEDECÁMARAS, FNG: FEDENAGA, FDI: FEDEINDUSTRIA, CSC: CONSECOMERCIO, FAG: FEDEAGRO

En esta ocasión, el comportamiento de los gremios fue unirse entre ellos para fortalecerse ante las nuevas medidas. FEDECÁMARAS, CONSECOMERCIO y CONINDUSTRIA fijaron una posición gremial conjunta en una rueda de prensa donde expresaban lo imperativo de revisar el control de precios en el marco de la nueva Ley del Trabajo.

En base a su racionalidad y conocimientos empresariales, los gremios advertían que la LOTT incrementaría los costos de producción, lo cual, dentro de un marco de regulación de precios, constituía una restricción a las ganancias que, claramente, iba en detrimento de la empresa privada, fundamentalmente en contra de las pequeñas y medianas, cuya capacidad financiera es menor. El sector ganadero, a través de FEDENAGA, también denunció las consecuencias negativas que generaría la entrada en vigencia de la LOTT en la productividad nacional, producto del incremento de los costos laborales. Argumentaba CONINDUSTRIA, con base en datos, que la entrada en vigencia de la LOTT afectaría notablemente la inversión nacional, y según su encuestas casi el 60% de las empresas percibían los conflictos laborales como una barrera para incrementar la producción.

En cuanto a las relaciones entre los gremios y el gobierno, FEDECÁMARAS percibía la LOTT como un ataque directo a la empresa privada, catalogándola como "indefensa" ante esta nueva ley. FEDECÁMARAS denunciaba, al igual que el 2001, la unilateralidad por parte de éste en la toma de decisiones con respecto al salario mínimo, y CONINDUSTRIA, por su parte, denunciaba que el Estado continuaba imponiéndose sobre el sector privado.

FEDECÁMARAS también percibía como algo negativo los nuevos valores que se fomentaban, que producto de la nueva legislación, el trabajo se convertiría en un “privilegio” en lugar de un “derecho”.

De acuerdo con estas percepciones negativas, en este año, FEDECÁMARAS solicitó claridad en la discusión sobre la LOTT, así como sustitución la “inamovilidad laboral” por “estabilidad laboral”. Asimismo, CONSECOMERCIO solicitó revisar los precios de los productos regulados, ya que la nueva Ley de Trabajo representa “un nuevo costo laboral” que continuaba mermando los márgenes de comercialización de las empresas, especialmente de las pequeñas y medianas.

Las medidas relacionadas con la política salarial generaron acciones legales que denotan el desarrollo de aptitudes diferentes en cuanto a preferir recurrir a instancias internacionales. En este año, FEDECÁMARAS emprende una acción internacional denunciando ante la Organización Internacional de Empleadores (OIE) el acoso del gobierno venezolano contra del sector privado, señalando la aprobación inconsulta de la nueva Ley del Trabajo, que según este gremio fue “dictada en un ambiente de secretismo, al margen de la sociedad”, la Ley de Costos y Precios Justos y las expropiaciones, enfatizando que desde 2002 “han desaparecido” 170 mil empleadores.

Asimismo, el sector privado denunció a nivel internacional la actuación del gobierno ante la Organización Internacional de Trabajadores (OIT) por la aprobación inconsulta de la LOTT, señalando, que la exclusión de los actores en su discusión violaba el convenio 144 de la OIT sobre la consulta tripartita. En este sentido, el gremio destacó que la propuesta sólo fue conocida cuando se publicó en gaceta oficial el 07 de mayo. En contraposición, en este mismo escenario, el gobierno nacional argumentaba que la elaboración

de nueva Ley respondía a un gran diálogo social frente al “tripartismo cerrado”, que sintetizaba 10 años de consulta. En la misma asamblea anual de la OIT, FEDECÁMARAS realizó una solicitud internacional al requerir la visita de una misión de alto nivel de la OIT al país.

En contraposición a los demás gremios, FEDEINDUSTRIA apoyó la LOTT, argumentando que no suponía cambios importantes en la estructura de costos y que a su vez, esta legislación incentivaba la productividad por medio de la formación, capacitación y corresponsabilidad de los trabajadores.

En conclusión, tanto en el 2001 como en el 2012 el comportamiento de los gremios empresariales frente a los cambios en la política salarial fue coherente con sus percepciones negativas de las acciones del gobierno.

Hay similitud entre esos dos años en la percepción negativa del proceso mediante el cual se fija el salario mínimo. Perciben amenaza en cuanto a que el gobierno los desconoce como actores válidos en la discusión de las políticas laborales. La comisión tripartita desaparece como tal y la unilateralidad y arbitrariedad del gobierno frente a ellos aumenta.

No obstante, hay diferencia en relación a la percepción de la gravedad de la amenaza. En el 2001, aún cuando las solicitudes de los gremios empresariales fueron ignoradas, el aumento salarial se correspondió con sus expectativas, y lo acataron sin mayor problema. En cambio, en 2012, la cuestión laboral agrava la situación de los empresarios en un contexto de control de precios. No es sólo el proceso de fijación del salario mínimo lo que consideraron como un ataque, sino, especialmente, el efecto negativo que tenía la nueva legislación laboral en sus costos de producción. La nueva Ley del Trabajo fue vista como un instrumento que alteraba negativamente las

reglas del juego del mercado de trabajo. Aunque no emplean el lenguaje del NIE, ellos percibe que ésta es una institución ineficiente, que en vez de estimular e incentivar la productividad, incide en su contra, desestimulando la inversión y la producción.

A pesar de que la mayoría de los gremios señalaban que el aumento de los costos laborales afectaría principalmente a las pequeñas y medianas empresas, cuya capacidad financiera es menor, FEDEINDUSTRIA dio su aprobación pública las medidas laborales.

Ante su indefensión a los ataques, en el 2012 los gremios ejercieron acciones de defensa a nivel internacional al denunciar al gobierno venezolano ante la OIT y la OIE por sus actuaciones contra el sector empresarial privado.

Control de cambio

El control de cambio es una medida que ha intensificado las relaciones de conflictividad entre las asociaciones empresariales y el gobierno. El Cuadro 26 ilustra que los gremios perciben el control de cambio como un ataque directo al sector económico privado, que contribuye al estancamiento de la economía nacional. Denunciaron que la aprobación y posterior liquidación de divisas por parte de CADIVI y el BCV es un proceso lento y engorroso que genera dificultades para la obtención de materia prima, y bienes intermedios necesarios para la producción interna. Denunciaron además que esta medida representa un obstáculo para el país en términos de intercambio comercial con otros países, ya que constituye una barrera para la competitividad del país, que por ejemplo hace que Venezuela ingrese al Mercosur en condiciones desventajosas.

Las solicitudes de los gremios estuvieron orientadas hacia la implementación de mecanismos que permitieran la obtención de dólares oportunamente. A pesar de la creación del SITME, los gremios empresariales seguían percibiendo la obtención de divisas, como un proceso complejo y lento que asfixiaba al sector privado empresarial.

En el 2012 hubo una reunión entre FEDEINDUSTRIA y el gobierno (CADIVI) a objeto de afinar los procedimientos para la asignación de divisas. En esa oportunidad este gremio realizó declaraciones de apoyo al encuentro y señalaba que ese tipo de reuniones incentivaba al sector productivo.

De acuerdo al Cuadro 26, FEDECÁMARAS denunció en el 2012 la dificultad para el acceso a las divisas y alertó la difícil situación económica que atravesaría el país en el 2013 como consecuencia de esta regulación. CONINDUSTRIA denunció categóricamente como el estancamiento del sector industrial estaba relacionado con las trabas para la asignación de divisas y la inseguridad jurídica. Esta situación de retraso se prolongó al punto que CONINDUSTRIA denunciaba que los procesos productivos se estaban llevando a cabo con los inventarios, razones por las cuales estimaban que para los primeros meses del 2013 habría escasez para algunos productos. FEDEAGRO también denunció los efectos negativos del control cambio en la planificación agrícola, ya que el retraso en la asignación de divisas dificultaba la obtención de insumos agrícolas oportunamente. En esta oportunidad, FEDENAGA no presentó declaraciones en el El Universal.

CONINDUSTRIA al igual que con otros temas, respaldó su percepción acerca del control de cambio con estudios que indicaban que el 70% de los encuestados destacaban la falta de divisas como un elemento que les impedía aumentar la producción.

A mediados de 2012 el BCV publica el convenio cambiario N° 20 donde el gobierno autoriza a las personas jurídicas no domiciliadas en el territorio que participen en proyectos estratégicos para el desarrollo de la economía nacional a mantener fondos en moneda extranjera y a movilizarlos mediante retiros totales o parciales en moneda de curso legal y al tipo de cambio vigente. Al respecto FEDECÁMARAS opinó que este convenio no constituía una flexibilización del control cambiario y quedaba claro que CADIVI atendería cada vez a menos sectores. Por su parte CONSECOMERCIO, hacia estimaciones acerca de un tipo de cambio conveniente para la economía del país, situándolo en 7,68 Bs./US\$, lo que representaba un 44% sobre el tipo de cambio oficial para ese año.

FEDECÁMARAS, CONSECOMERCIO Y CONINDUSTRIA solicitaron al gobierno la implementación de medidas que permitieran la asignación de divisas de manera oportuna. FEDECÁMARAS enmarcó su solicitud en su Plan Progreso y Bienestar donde planteó la “despenalización del sistema cambiario”

Cuadro 26. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto al control de cambio 2012

Gremio	Control de Cambio	Gobierno
FDC	Opinión: El Convenio Cambiario N° 20 (Gaceta Oficial 39.968) no supone una "flexibilización del régimen de administración de divisas".	Mantuvo el tipo de cambio a 4,30 Bs./US\$ a través de CADIVI. 5,3 Bs./US\$ a través del SITME
	Solicitud: El gremio solicita la "Despenalización del sistema cambiario", en el marco del relanzamiento del Plan Progreso y Bienestar elaborado por FEDECÁMARAS. La reapertura de un mercado libre de divisas o paralelo.	
	Denuncia: Es "inaudita" la reducción de asignación de dólares e inexplicable la "sequía" de divisas que hay en el mercado. El 2013 será de dificultades ya que las principales variables económicas están distorsionadas, especialmente el tipo de cambio	
CSC	Solicitud: Es necesario la creación de un mecanismo que permita a las empresas obtener dólares oportunamente.	
CIN	Denuncia: Existe retraso en algunos sectores más que otros con respecto a la autorización de liquidación de divisas. La aprobación de la liquidación de dólares por parte de Cadivi se ha elevado a 90 días. El estancamiento de la industria se debe a factores como la incertidumbre política y las trabas para obtener divisas. El promedio de espera por los dólares asignados por Cadivi se ubica alrededor de 139 días. Las restricciones de acceso a la divisa es una de las prácticas económicas que dificulta la entrada de Venezuela al Mercosur. La imposibilidad de obtener divisas oportunamente, escasez de materias primas procedentes de las empresas básicas, la incertidumbre política y la inseguridad jurídica, entre otras barreras no permiten a Venezuela competir en el Mercosur. La aprobación de liquidación por parte de Cadivi demora entre 130 y 150 días, situación que ha elevado hasta los 9 millardo de dólares la deuda de los industriales venezolanos con sus proveedores en el extranjero. El retraso en la liquidación de las divisas ha provocado que las líneas de crédito a de los proveedores estén copadas y por ende las industrias no contarían con materias primas para sus diferentes procesos. Podríamos tener problemas de abastecimiento para el año que viene debido a que la industria está operando con inventarios dada la tardanza para la liquidación de divisas	
	Solicitud: Solicitan al Gobierno nacional la implementación de medidas para agilizar la entrega de las divisas, porque "se está trancando la economía de forma progresiva".	
	Opinión: Un tipo de cambio que contribuiría a revertir esta pérdida de competitividad sería ajustar la moneda a 7,68 bolívares por dólar.	

	Presentación de Estadísticas y Documentos: el 70% de 300 industriales consultados destacan que la falta de divisas e insumos impiden elevar la producción. Una encuesta Flash realizada durante el Evento Perspectivas 2013 revela que un tercio de los entrevistados manifestó que el principal reto para el próximo año será la obtención de divisas.	
FDI	Apoyo: Luego del encuentro con Cadivi el gremio manifiesta que estas reuniones son un esfuerzo significativo que incentiva al sector productivo a trabajar "dentro del plan de desarrollo nacional"	Cadivi se reúne con el gremio empresarial y señala que el encuentro sirvió para afinar los procedimientos de asignación de divisas
FAG	Denuncia: La liquidación de divisas para adquirir agroquímicos es un problema que puede poner en riesgo la planificación del próximo ciclo de siembra.	

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos publicados en www.eluniversal.com 2012, 2013

FDC: FEDECÁMARAS, FNG: FEDENAGA, FDI: FEDEINDUSTRIA, CSC: CONSECOMERCIO, FAG: FEDEAGRO

www.bdigital.ula.ve

En síntesis, podemos advertir que en el año 2012, el comportamiento de los gremios, excepto el de FEDEINDUSTRIA, ante el control de cambio, vigente desde el 2003, se corresponde con una clara percepción de amenaza, con conocimientos basados en estudios estadísticos y estimaciones del tipo de cambio bajo el cual se revertiría la pérdida de competitividad para el país. Las relaciones entre los gremios y el gobierno fueron de conflictividad, por cuanto los gremios percibían esta medida como restrictiva para el desempeño de la actividad económica privada. En esta oportunidad sólo FEDEINDUSTRIA tuvo poder de negociación al reunirse con el gobierno para concretar procedimientos en la asignación de divisas. Sin embargo, a pesar de estas conversaciones y del apoyo por parte del gremio a este tipo de acciones, sus afiliados no han escapado de las circunstancias que involucra un control de cambio.

Aún cuando el control de cambio fue implementado en el 2003, FEDECÁMARAS y CONSECOMERCIO realizaron señalamientos en el 2001 relacionados con esta medida, ante rumores de su aplicación. FEDECÁMARAS mencionó que no existían elementos que justificaran la implementación de este tipo de control, mientras que CONSECOMERCIO señaló sobre la inexistencia de leyes que prohibían la compra y venta de dólares.

En este escenario, y retomando la analogía del juego de fútbol, las asociaciones empresariales en cuanto al control de cambio jugaron a la defensa.

Control de Precios

El control de precios fue otra medida percibida por los gremios como un ataque directo a la actividad empresarial privada en el país. El Cuadro 27 demuestra que los gremios empresariales denunciaron que los precios fijados para algunos productos se encontraban por encima de los costos de producción, situación que limitaba la ganancia de los empresarios, generando que los productos regulados se ofrezcan en cantidades insuficientes y en consecuencia exista escasez. Asimismo opinaban que la estabilidad de los precios sólo se lograría mediante el estímulo de la oferta. Estas denuncias se basaban en el conocimiento de los empresarios sobre el funcionamiento del mercado.

En el marco del control de precios, en noviembre de 2011 la Superintendencia Nacional de Costos y Precios (SUNDECOP), congeló los precios de 19 rubros relacionados al cuidado personal, aseo del hogar y alimentos. Al respecto, FEDECÁMARAS solicitó al gobierno definir los precios, considerando las estructuras de costos de las empresas.

En abril de 2012, el gobierno anuncia los precios de los 19 rubros congelados, y señala que los ajustes realizados representan recortes de entre 4% y 25% con respecto a los precios que tenían los bienes en el momento que quedaron congelados.

En esa oportunidad, el empresariado nacional insistió en la inconveniencia del control de precios como medida para controlar la inflación y lograr estabilidad. FEDECÁMARAS denunció las implicaciones negativas que esto traería para la economía, en todas las escalas. FEDENAGA, a su vez, denunció la profundización de la inflación y la escasez producto de la

regulación de estos bienes, asimismo, hizo énfasis en la reducción en la producción lechera como consecuencia de la regulación del precio de este rubro y la inseguridad jurídica en el campo. CONSECOMERCIO también denunció la omisión de variables en la fijación de los precios por parte de la SUNDECOP e insistió en la necesidad de establecer un mecanismo de revisión de estos precios regulados, ya que en una economía inflacionaria como la nuestra, las consecuencias de esta medida es el desabastecimiento. Al igual que el sector comercio, CONINDUSTRIA denunció que existían omisiones en la fijación de precios y que la estandarización de los mismos suponía, en algunos casos, precios por encima de los costos de producción. De igual manera, denunció que el cerco al cual estaban sujetas las industrias relacionadas con el control de precio y otras regulaciones, no harían posible mejorar las condiciones del sector productivo.

El sector agrícola también se pronunció en torno al control de precios, denunciando que la caída sostenida de los precios reales de algunos rubros agrícolas anulaba la rentabilidad de los agricultores. En este sentido, FEDEAGRO solicitó al gobierno revisar y aumentar los precios de algunos rubros agrícolas. El gobierno se reunió con ellos, y posteriormente (abril 2012) anunció el ajuste entre 23,5% y 55,3% de los precios de cereales y oleaginosas, lo cual mostró cierto poder de negociación por parte de esa asociación gremial. En esta oportunidad el sector agrícola apoyó el aumento considerándolo como “aceptable”. Meses más tarde el gobierno anunció un 33% de aumento en el precio del café a nivel productor. FEDEAGRO señaló su desacuerdo con este aumento, por considerar que no cubría los costos de producción. FEDEAGRO denunció que este aumento no permitiría el repunte de la caficultura, ya que no cubría los costos de producción.

Durante el 2012 CONSECOMERCIO llevó a cabo acciones legales, interponiendo una demanda de nulidad contra la Ley de Costos y Precios Justos aprobada en julio de 2011, como acción de defensa de sus principios de defensa de la libertad y la libre empresa y por considerar que cercenaba la autonomía tanto de consumidores como de emprendedores.

Con el objeto de conocer el alcance de la Ley de Costos y Precios Justos, FEDECÁMARAS Y CONSECOMERCIO ofrecieron seminarios y talleres a sus cámaras asociadas y así realizar un pronunciamiento sectorial.

www.bdigital.ula.ve

Cuadro 27. Comportamiento de las asociaciones empresariales con respecto al control de precios 2012

Gremio	Control de Precios	Gobierno
FDC	Solicitud: Definir los precios de los 19 rubros congelados acorde a las estructuras de costos de las empresas.	Congela los precios de 19 rubros ligados al cuidado personal, aseo del hogar, agua mineral, jugos y compotas, entre otros.
	Opinión: Producto del control de precios los consumidores deberán continuar con la cacería para adquirir los productos alimenticios que están controlados. Consideran que los precios de los 19 productos congelados bajarán de precios por razones políticas.	Anuncia que los precios de los 19 rubros congelados bajarán.
	Información: El gremio ha realizado diversos talleres sobre la Ley de Costos y estudia la conveniencia de introducir ante el Tribunal Supremo de Justicia un recurso contra esta ley que fue aprobada vía Habilitante	Crea el Sistema automatizado de análisis de precios (SISAP)
	Denuncia: Los precios fijados por la SUNDECOP ocasionará problemas en todas las escalas.	Fija precios de los 19 rubros que fueron congelados
FNG	Denuncia: La fijación de precios por parte de la SUNDECOP potenciará la inflación y la escasez. El ordeño ha disminuido como consecuencia del rezago en los precios y la inseguridad personal y jurídica en el campo.	
CSC	Acción legal: Presentó ante el Tribunal Supremo de Justicia (TSJ) un recurso de nulidad contra la Ley de Costos y Precios Justos.	
	Información: La institución está realizando foros, seminarios con las cámaras afiliadas de todo el país para conocer con exactitud el alcance de la Ley de Costos y Precios Justos y hacer un pronunciamiento sectorial.	
	Denuncia: Control de precios afectará a las empresas más pequeñas. Sudecop omitió variables en la fijación de precios. Si no se diseña un esquema de revisión de precios que permita actualizar los costos en función de la inflación la consecuencia será el desabastecimiento.	
	Opinión: Es a través del estímulo de la oferta, que los precios podrán estabilizarse. Al existir muchos oferentes de un mismo producto, muchos comercializadores, muchos fabricantes de un mismo los precios tienden a la estabilidad	
CIN	Denuncia: Control de precios afectará a las empresas más pequeñas. La providencia presentada por la SUNDECOP tiene omisiones que generan confusión e incertidumbre en cuanto al alcance y aplicación de la medida. La estandarización de precios, supone que en algunos casos los costos de producción están por encima del precio de venta, ya que la SUNDECOP no contempló las diferentes presentaciones de los productos. La LOTT supone más cargas económicas en un entorno donde se restringen las ganancias a través de la regulación de precios. Mientras las empresas sigan soportando el cerco jurídico, que implica controles de precios y otras regulaciones, será más complicado mejorar las cifras del sector.	Anuncia que están trabajando en una nueva fase del Sistema Automatizado de Administración de Precios (Sisap) para que las empresas puedan notificar los costos y precios para hacer una evaluación continua.
	Opinión: La revisión y el ajuste de precios de los productos controlados debe efectuarse trimestralmente.	Establece un reglamento de Ley de Costos y Precios Justos
	Solicitud: Requieren una semana para ajustar los precios de los 19 rubros que permanecen congelados.	Publica nuevos precios para 19 bienes controlados.

FAG	Solicitud: Necesidad de revisar los precios de los rubros agrícolas, especialmente el del girasol y el sorgo. Aumento en los precios de los cereales y girasol.	Ajusta entre 23,5% y 55,3% precios de cereales y oleaginosas.
	Información: El gremio sostuvo reunión con funcionarios del gobierno, donde estos solicitaron dos días para aprobar el aumento en el precio regulado del café.	Se reúne con los productores
	Denuncia: La caída sostenida de los precios reales de productor en los rubros controlados como maíz, arroz, sorgo, café, entre otros, ha incrementado el rezago y anulado la rentabilidad del productor. Los rendimientos de café han disminuido en los últimos años por el rezago en el precio de este rubro y la ausencia de financiamiento adecuado para el sector. El 33% de aumento en el precio regulado del café no permitirá que la caficultura repunte, puesto que este aumento no cubre el manejo del cultivo. La escasa o nula rentabilidad de la caficultura nacional, producto de la regulación del precio, ha derivado en el deterioro de todos los eslabones de producción del café. Son los agricultores los que están subsidiando la producción de harina precocida, debido a que la falta de revisión de los precios de la agroindustria hace que los productores no reciban el precio completo.	Anuncia 33% de ajustes de precios a nivel de productores de café
	Apoyo: Estiman que el aumento de cereales y oleaginosas es "aceptable". Aún cuando los nuevos precios no permiten la rentabilidad esperada de 25%, reconocen la estructura de costos de producción del sector, lo cual detendrá caída productiva en cereales.	

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos publicados en www.eluniversal.com 2012, 2013.

FDC: FEDECÁMARAS, FNG: FEDENAGA, FDI: FEDEINDUSTRIA, CSC: CONSECOMERCIO, FAG: FEDEAGRO

www.bdigital.ula.ve

En resumen, el control de precios fue otra medida que los gremios en general, excepto FEDEINDUSTRIA que no se pronunció, percibieron como una amenaza más al cerco que le ha venido imponiendo el gobierno a la empresa privada. Esta percepción estaba sustentada por su conocimiento del funcionamiento del libre mercado.

En consecuencia, asumieron un comportamiento en defensa de sus intereses a través de denuncias y acciones legales para buscar la nulidad de esta medida. Aún cuando, en el 2001 esta medida aún no existía FEDENAGA ya vislumbraba el escenario económico de los venideros años denunciando su rechazo hacia un posible control de precios de la carne.

Sólo FEDEAGRO tuvo poder de negociación cuando se reunió con el gobierno y éste aumentó los precios de los cereales y oleaginosas.

En el 2012 se determina la presencia de dos gremios inexistentes en las declaraciones del 2001: Federación Bolivariana de Ganaderos y Agricultores (FEGAVEN) y Confederación Nacional de Agricultores y Ganaderos (CONFAGAN). Aun cuando la representatividad de estos gremios fue muy baja (6 participaciones en total, 2 con respecto a las medidas estudiadas), en sus declaraciones públicas denuncian la falta de atención por parte del gobierno en las tierras recuperadas, y solicitaron a la Superintendencia de Costos y Precios que tomara acciones sobre la especulación en los insumos agrícolas y pecuarios.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

Como grupos de presión, los gremios empresariales nacionales estudiados efectivamente son organizaciones cuyo propósito es la defensa y promoción de las libertades económicas: libre empresa, propiedad privada y libre iniciativa, las cuales se encontraban garantizadas por la Constitución de la República de Venezuela de 1999. En los documentos institucionales, como la Doctrina FEDECÁMARAS, se evidencia que la racionalidad de los gremios está orientada hacia la productividad y la eficiencia, y defienden la libre iniciativa como una institución esencial para que la democracia sea efectiva. Los gremios empresariales son fuerza económica que buscan defender el mercado sin intervención. Su mentalidad es empresarial y no oligárquica, en el sentido de no pretenden obtener rentas improductivas.

Desde el principio, en 1944, cuando se fundó FEDECÁMARAS existían dos visiones de desarrollo. Por un lado, la del Estado que promovía la industrialización a través de la intervención del Estado, y por otro lado, la visión menos estatista de los empresarios, quienes querían que se asumiera como eje de la industrialización al sector privado. Comparándolo con la actualidad, igualmente existen dos visiones de desarrollo. Una visión, por parte del Estado, quien busca cada vez más intervenir en todos los sectores de la economía, y otra visión, la de los empresarios que defienden el libre funcionamiento del mercado.

De manera congruente, desde la perspectiva del neoinstitucionalismo, estas organizaciones están a favor del desarrollo de instituciones eficientes que garanticen y promuevan los derechos de propiedad y el

desarrollo del mercado, y creen un contexto propicio para la maximización de sus beneficios.

FEDEINDUSTRIA es el único gremio que, institucionalmente, en su página web, se plantea como objetivo adicional fomentar la democratización del capital, especificando que se propone “adelantar las precisiones de estos conceptos, de acuerdo a las observaciones e investigaciones efectuadas por la Federación” y enfatiza la necesidad de aplicar criterios de justicia social y equidad como parte del desarrollo integral del país.

Cambio institucional

El cambio institucional que se propuso el gobierno de Chávez, quien asumió el poder en 1999, planteó como meta un cambio estructural de la economía, con el fin de superar el modelo del capitalismo rentístico venezolano, que se consideraba agotado, promoviendo la diversificación de la economía no petrolera. El Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007 esbozó como intención equilibrar los beneficios económicos y sociales, mediante el impulso a la economía social, para lo cual se estimulaba el desarrollo de otras formas de propiedad alternativas a la privada, garantizando esta última. La dirección era hacia una economía autosustentable donde se fortaleciera las microempresas y pyme como elementos claves del desarrollo. Sin embargo, los dos pilares del capitalismo, el mercado y la propiedad privada, se respetaban y garantizaban, tal como estaba estipulado en la Constitución de 1999. Desde el enfoque NIE, en este momento el Estado era, formalmente, una institución creadora de mercado, en cuanto garantizaba las condiciones para su funcionamiento. Al incluir el equilibrio social, el Plan proyectaba una idea que está dentro de la visión del capitalismo humano, la cual parecía ser la dirección inicial del cambio institucional.

Analizando solamente lo escrito en este Plan, formalmente se creaba una estructura de incentivos favorable para la actividad privada en cuanto a objetivos como la diversificación de la economía, la garantía de la seguridad jurídica, la organización de un sistema de microfinanzas y el fortalecimiento de la pyme. No obstante, solo se creó el sistema de microfinanzas. Ninguna de las otras normas tuvo cumplimiento obligatorio: el PIB petrolero se mantuvo y creció, no se crearon condiciones para el crecimiento del sector agrario, se aprobó la Ley de Tierras, empezaron las expropiaciones y cerraron 15% de las pymes por falta de incentivos. La economía social sí se impulsó mediante misiones, se dio dotación de capital a cooperativas, se crearon EPS, pero su supervivencia fue mínima y no demostraron logros efectivos.

El Plan de desarrollo 2007-2013 promulga la economía socialista como nuevo modelo productivo, la cual profundiza la idea de economía social y busca alterar las relaciones sociales de producción mediante nuevas formas de propiedad social (autogestionada, asociativa y comunitaria), las cuales no se definen con precisión. Se plantea que las empresas de propiedad social (EPS) serán los nuevos ejes del modelo productivo socialista que se dedicarán a producir bienes sin los valores capitalistas de egoísmo y ganancia.

El gobierno buscaba, mediante este cambio institucional, alterar las formas de producción, de distribución y apropiación de excedentes. En cuanto a la producción, proyectaba promover otras formas de organización que desplazaban a la empresa privada. La distribución la planteaba como mecanismo de reducción de inequidades y la apropiación de excedentes, en términos colectivos y no individuales.

La estructura de incentivos del Plan 2007-2013 creaba, en teoría, una serie de condiciones favorables para la actividad privada como la

búsqueda de la disminución de la pobreza, el desarrollo de un modelo productivo endógeno y el apoyo a las pymes y cooperativas. A pesar de lo escrito, el sector manufacturero decreció, se continuó el cerco a la actividad privada, la legislación laboral afectó principalmente a las pymes debido a su escasa capacidad financiera y se contrajo la producción nacional, desmintiendo la intención de crear un modelo de desarrollo endógeno. Lo único que se cumplió, según datos del gobierno, fue la reducción de la pobreza. En la realidad, el incumplimiento de los objetivos del plan tuvo efectos negativos para la economía venezolana y constituían la falta de incentivos y garantías para la inversión privada.

Aparentemente, el marco institucional, según lo escrito en este Plan, generaba una estructura de incentivos favorable para la empresa privada. Sin embargo, las diferencias entre lo escrito y la realidad fueron desde el incumplimiento de los elementos que los empresarios percibieron como algo propicio para ellos, hasta amenazas directas a la propiedad privada.

Comportamiento de la economía

El contexto económico dentro del cual se pretendió llevar a cabo el desarrollo de los planes ha tenido variaciones durante el período: De 2002 a 2003 hubo una fuerte recesión económica directamente relacionada con la crisis institucional de esos años. De 2004 a 2008 la economía creció fruto de los altos ingresos petroleros que le permitieron al gobierno incrementar el gasto público, lo que produjo un aumento de la demanda agregada, que fue satisfecha con un creciente ritmo de importaciones en detrimento de la producción nacional. La recesión entre 2009 y 2010, donde el PIB petrolero se contrajo por reducción en la producción, se vio agravada por aspectos como el racionamiento eléctrico, la dificultad para acceder a las divisas y la reducción del ingreso real de los trabajadores en un contexto inflacionario. La alta volatilidad de la economía venezolana

permitió una cierta recuperación económica entre 2011 y 2012, gracias, de nuevo, a la expansión del gasto público en un escenario de elevados precios petroleros y altos niveles de inflación.

La inflación se mantuvo en niveles de dos dígitos durante el período y el gobierno nacional implementó el control de precios con el fin de controlar su aumento sostenido. Sin embargo, los elevados índices inflacionarios muestran el efecto contrario y su consecuencia más inmediata fue la escasez de los productos regulados, la falta de incentivos para los productores de esos bienes, el cierre de empresas y el desestimulo a la inversión.

El control cambiario introducido en 2003 con el fin de reducir la fuga de capitales tuvo como resultado inmediato la aparición de un mercado paralelo no autorizado, donde la disparidad con el precio oficial del dólar se ha multiplicado varias veces.

El efecto del control de cambio por un período tan prologado sumado a controles de precios han introducido mayores distorsiones en la economía donde que se combinan escasez, inflación, importaciones, endeudamiento del sector público, creciente discrecionalidad burocrática, y cierre de empresas, entre otras condiciones relevantes para el desarrollo del sector privado.

Comportamiento gremial

Ambos planes sentaron las bases para que el Estado incrementara su intervención en la economía, afectando la propiedad privada y el funcionamiento del mercado con medidas como control cambiario y en un control de precios vigentes desde el 2003, las cuales profundizan el cambio institucional.

Ante estos cambios en las reglas del juego, las apariciones en prensa de los gremios empresariales constituyen un mecanismo de presión indirecta. Vimos que durante el período 2001-2012, hubo cambios en la representatividad, vista a través de las noticias en el diario *El Universal*, en términos cuantitativos. FEDECÁMARAS Y FEDENAGA han perdido protagonismo, mientras que FEDEAGRO y CONINDUSTRIA han ganado liderazgo. Llama la atención, la participación de FEDEINDUSTRIA que mantuvo un bajo perfil durante todo el período, lo cual demuestra la escasa participación en los temas objeto de discusión por parte de los otros gremios.

Frente a las medidas del gobierno en cuanto a la propiedad privada, el control de precios, el control de cambio y la política laboral, FEDECÁMARAS y CONSECOMERCIO incrementaron su presencia en la prensa entre el 2001 y el 2012, lo cual los posiciona como los gremios líderes en la defensa del libre mercado y la propiedad privada.

En cuanto a la propiedad privada, durante el período 2001-2012, el gobierno realizó una serie de acciones que modificaron los derechos de propiedad tal como estaban garantizados en 1999. Esto creó un conjunto de condiciones que aumentaron los costos de transacción y la incertidumbre para los empresarios, quienes se mantuvieron como grupos de presión ante el gobierno.

Tanto en el 2001 como en el 2012, el comportamiento de los gremios frente a la política del gobierno con respecto a la propiedad privada estuvo enmarcado dentro de un mapa mental de percepción de ataque directo y amenaza creciente, consecuente con su racionalidad. Sus conocimientos basados en datos estadísticos respaldaban estas percepciones.

Las relaciones de los gremios con el gobierno, excepto FEDEINDUSTRIA, fueron de *conflictividad creciente*, y sus acciones fueron de defensa en pro de las libertades económicas y la libre empresa. En 2001, la actuación de los gremios rápidamente pasó de buscar la conciliación a tener un enfrentamiento radical. En primer lugar, solicitaron diálogo con el gobierno y, ante la omisión a esta petición, los gremios empresariales, a excepción de FEDEINDUSTRIA, emprendieron acciones más radicales que culminarían en participación activa en el derrocamiento del presidente de la república por dos días y en el paro general de 2002 y 2003.

En esta oportunidad FEDECÁMARAS, en términos de Meynaud (1972) y Ferrando (1977), dejó de ser un grupo de interés y se convirtió en un grupo de presión, y circunstancialmente de actor económico pasó a actor político. FEDECÁMARAS mostró su fortaleza en aquel momento con su capacidad de convocatoria, pero la derrota de sus acciones la debilitó como grupo de presión y la estigmatizó como enemigo del gobierno. El resultado fue una ruptura tajante de las relaciones entre el gobierno y este gremio y el aumento de su autonomía con respecto a los otros, excepto con FEDEINDUSTRIA, quien no participó en el paro petrolero argumentando que, por razones filosóficas, preferían optar por el diálogo en lugar de la violencia. Aunque este gremio aseguraba que compartía objeciones a algunas leyes habilitantes como la de Tierras, a su vez, buscaba defender la Ley de Fomento y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria dentro del paquete de medidas por cuanto ésta representaba una lucha de seis años. El gobierno nacional pretendió desde entonces minimizar a los gremios que asumieron una fuerza política durante los sucesos del 2002 y 2003.

Para el 2012, la situación en torno a la propiedad privada es más compleja, oficialmente bajo los principios socialistas del gobierno con un gran aumento de expropiaciones y nacionalizaciones. Aun así, la acción

de los gremios empresariales se centró en optar por solicitar férreamente el diálogo con el gobierno y descartaron llevar a cabo acciones radicales. FEDEAGRO planteó explícitamente que bien podrían cohabitar las distintas formas de propiedad, si no se privilegia ninguna. En el juego de fútbol institucional la estrategia de los gremios empresariales en el 2001 era de ataque, mientras que el 2012 fue de defensa. Hasta el momento, el comportamiento de los gremios había sido de market-defending (Doner y Schneider), es decir, protegiendo la productividad y la distribución eficiente de recursos que hace el mercado.

Las modificaciones a la política laboral fueron también motivo de conflicto entre el gobierno y todos los gremios, a excepción de FEDEINDUSTRIA durante el período. El principal motivo de conflicto en el 2001 fue que no se recurrió a la comisión tripartita para fijar el salario mínimo, la cual constituía un importante mecanismo de diálogo y negociación con el gobierno. En 2012, la nueva legislación laboral complicaba la situación de los empresarios, aumentando mucho más sus costos de producción, por lo cual los gremios insistían en su modificación.

En cambio, el mapa mental de FEDEINDUSTRIA se correspondía con un escenario de oportunidades, señalando al contrario de los otros gremios, que la nueva legislación laboral, no representaba mayores incrementos en la estructura de costos de las empresas, y la LOTT significaba una oportunidad para la productividad por medio de la formación, capacitación y corresponsabilidad de los trabajadores.

Ante el control de cambio los gremios mostraron un comportamiento coherente con un mapa mental asociado a una percepción de amenaza. Los conocimientos y estadísticas que respaldaban esta percepción y las estimaciones sobre el efecto del tipo de cambio real para beneficio del desarrollo de la economía mostraban cómo esta medida incrementaba

considerablemente los costos de transacción. Para ellos el control de cambio fue un elemento más del cerco a la actividad económica privada y esto profundizó las relaciones de conflictividad con el gobierno.

Las acciones fueron principalmente de denuncia y solicitud. Denunciaban férreamente cómo el control cambiario asfixiaba todos los sectores económicos y solicitaron contundentemente al gobierno la implementación de mecanismos que flexibilizaran y agilizaran la asignación de divisas.

El mapa mental de los gremios empresariales con respecto al control de precios fue igualmente de amenaza. El único gremio que no se pronunció al respecto fue FEDEINDUSTRIA. Esta medida fue vista como una limitación más a la libertad económica que incidía en las ganancias empresariales y, basados en sus conocimientos del mercado, los gremios pronosticaban que esta medida traería consecuencias económicas negativas al potenciar la inflación y la escasez. En esta oportunidad, sólo FEDEAGRO como gremio tuvo cierto poder de negociación cuando se reunió con el gobierno y esto aumentó los precios de los cereales y las oleaginosas.

Entre 2001 y 2012, los conocimientos y el aprendizaje de los gremios quedaron consignados en documentos institucionales. *El cerco a la generación de empleos productivos*, (CONINDUSTRIA, 2003) identificó el cambio institucional dirigido hacia la destrucción del aparato productivo privado nacional, precisando las medidas que atentaban contra la propiedad privada (invasiones, terrorismo y inseguridad), el mercado (control de cambio, control de precios), aumento de los costos de producción (políticas laborales), entre otras.

La actualización de este documento en 2006 incorpora nuevos elementos: otras nociones de propiedad y la discriminación a favor de la economía

alternativa, dejando abierta la pregunta acerca de cuáles son los espacios para el sector privado en el nuevo modelo económico y cuáles son los retos más allá de la denuncia de los gremios.

El *Socialismo Productivo Reto a la Empresa Privada* (FEDEINDUSTRIA 2007), planteó la *propiedad privada del trabajador como fundamento* para el desarrollo de los pequeños productores, lo que permitiría cerrar la brecha entre los beneficios económicos y sociales, coincidiendo con los objetivos del gobierno.

El *Plan Progreso y Bienestar* (FEDECÁMARAS, 2012) propone superar el rentismo y posicionar productivamente al país a través de medidas concretas como el respeto a la propiedad privada, despenalización del régimen cambiario y sustitución de inamovilidad por estabilidad laboral y estabilidad numérica de la nómina. Este gremio ve necesario el desarrollo económico basado en la seguridad jurídica de los derechos de propiedad para el progreso y la superación de la pobreza. Recalca que se requiere fomentar una cultura que supere las conductas propias del rentismo, lo que se refiere al emprendimiento.

Estas acciones de los gremios empresariales en defensa de la propiedad privada han jugado un papel importante en la dirección del cambio institucional. Todos, excepto FEDEINDUSTRIA, le han retardado o en todo caso le han dificultado al gobierno la transición del capitalismo al socialismo. A pesar de ello, la participación del sector privado en la economía se ha visto cada vez más restringida, siendo la inseguridad jurídica un desestímulo a la inversión.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, L., Rodríguez, D., Fons, B., Morales, C. y Rosales, J. (2008). *Comparación entre políticas neoliberales y el plan de desarrollo de la nación 2007-2013*. Venezuela: Universidad Nacional Experimental "Rómulo Gallegos" Maestría en Gerencia Administrativa.
- Afirman que Lottt convierte el empleo en un privilegio. (2012b, mayo 18). *El Universal*. Consultado el 20 de junio de 2013, en: <http://www.eluniversal.com/economia/120518/afirman-que-lottt-convierte-el-empleo-en-un-privilegio>
- Alayon, A. (2013). Notas sobre la escasez. Consultado el 23 de diciembre de 2013 en <http://prodavinci.com/2013/05/16/actualidad/notas-sobre-la-escasez-por-angel-alayon/?output=pd>
- Aldrich, H. (1999). *Organization evolving*. London: Sage Publications.
- Alfonzo, C. (2009). *El socialismo avanza de la mano de las expropiaciones*. *Debates IESA*, 14(4), 40-43
- Alfonzo, C., Vera, B., Martínez L., Culshaw, F. y Pérez, V. (2008). Una economía atada por los controles. *Debates IESA*, 8(1), 39-49
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación* (5ta Ed.). Caracas: Espíteme.
- Asamblea Nacional. (2012). Providencia mediante la cual se fijan los Precios Máximos de Venta del Productor y/o importador, del Mayorista-Comercializador y al Público o Consumidor Final de los productos que en ella se indican. G.O. 39.871, Prov. 053.
- Asamblea Nacional. (2011). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 39.834, Dec. 8.732 (dic. 12)

Asamblea Nacional. (2011). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 39.834, Dec. 8.732 (dic. 12)

Asamblea Nacional. (2011). Decreto de reforma parcial de la Ley de Alimentación para los Trabajadores. G.O. 39.660, Dec. 8166 (abril. 27)

Asamblea Nacional. (2011). Convenio Cambiario N° 14.G.O. 39.584, Convenio Cambiario N°14 (Dic. 2011).

Asamblea Nacional. (2011).Decreto con Rango, Valor y Fuerza de la Ley de Costos y Precios Justos. G.O. 39.715, Dec.8.331.

Asamblea Nacional. (2010). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 39.575, Dec. 7.914 (dic. 12)

Asamblea Nacional. (2010). Decreto sobre Salario Mínimo Obligatorio. G.O. 39.372, Dec. 7.237 (feb. 23)

Asamblea Nacional. (2010). Decreto sobre Salario Mínimo Obligatorio. G.O. 39.660, Dec. 8.167 (abril 26)

Asamblea Nacional. (2010). Convenio Cambiario N° 14.G.O. 39.342, Convenio Cambiario N°14 (Ene. 08).

Asamblea Nacional. (2009). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 39.090, Dec. 6.602 (enero 02)

Asamblea Nacional. (2009). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 39.334, Dec. 7.154 (enero 02)

Asamblea Nacional. (2009). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 39.334, Dec. 7.154 (dic. 03)

Asamblea Nacional. (2009). Decreto sobre Salario Mínimo Obligatorio. G.O. 39.151, Dec. 6.660 (abril 1)

Asamblea Nacional. (2007). Decreto sobre Salario Mínimo Obligatorio. G.O. 38.674, Dec. 5.318 (mayo 2)

Asamblea Nacional. (2007). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 38.656, Dec. 5.265 (marzo 30)

Asamblea Nacional. (2007). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 38.839, Dec. 5.752 (dic. 27)

Asamblea Nacional. (2006). Reglamento de la Ley de Alimentación para los Trabajadores. G.O. 38.426, Dec. 4.448 (abr. 28).

Asamblea Nacional. (2006). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 38.532, Dec. 4.848 (sep. 28)

Asamblea Nacional. (2005). Decreto sobre Salario Mínimo Obligatorio. G.O. 38.174, Dec. 3.628. (abr. 27)

Asamblea Nacional. (2005). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 38.157, Dec. 3.546 (marzo 29)

Asamblea Nacional. (2004). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 37.857, Dec. 2.806 (enero 14)

Asamblea Nacional. (2004). Decreto sobre Salario Mínimo Obligatorio. G.O. 37.928, Dec. 2.902 (may. 2).

Asamblea Nacional. (2004). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 38.034, Dec. 3.154 (sep. 30)

Asamblea Nacional. (2003). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 37.608, Dec. 2.271 (enero 13)

Asamblea Nacional. (2003). Convenio Cambiario N° 2.G.O. 37.625, Convenio Cambiario N° 2 (Feb. 03)

Asamblea Nacional. (2003). Decreto sobre Salario Mínimo Obligatorio. G.O. 37.681, Dec. 2.387 (may. 2)

Asamblea Nacional. (2003). Decreto sobre Salario Mínimo Obligatorio. G.O. 37.681, Dec. 2.387 (may. 2)

Asamblea Nacional. (2003). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 37.731, Dec. 2.509 (julio 14)

Asamblea Nacional. (2003). Decreto sobre Declaración de Bienes y Servicios de primera necesidad en el Territorio Nacional. G.O 37.626, Dec.2.304

Asamblea Nacional. (2002). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.E. 5.585, Dec. 1.752 (abril, 28)

Asamblea Nacional. (2002). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 37.472, Dec. 1.883 (junio 26)

Asamblea Nacional. (2002). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.O. 37.491, Dec. 1.889 (julio, 25)

Asamblea Nacional. (2002). Decreto sobre Inamovilidad Laboral. G.E. 5.607, Dec. 2.053 (octubre 24)

Asamblea Nacional. (1994). Decreto sobre la declaración de bienes y servicios de primera necesidad. G.O. 35.491, Dec. 242 (junio 28)

Barreiro, R. (2003, julio 07). Fedenaga dice que escasez de carne es producto del control de precios. *El Universal*. Consultado el 26 de diciembre de 2013 en: http://www.eluniversal.com/2003/07/07/eco_art_07116BB

Baptista, A. (2006). *El relevo del capitalismo rentístico: Hacia un nuevo balance de poder*. Caracas: Fundación Empresas Polar.

Bates, R. (1997). *Open-Economy Politics*. Estados Unidos de América: Pricenton University Press. Consultado el 31 de abril de 2012.

BCV (2013). *Informe económico 2012*. Consultado el 18 de enero de 2014, en <http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/infoeco2012.pdf>

BCV (2012). *Informe económico 2011*. Consultado el 18 de enero de 2014, en <http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/infoeco2011.pdf>

BCV (2010). *Informe económico 2009*. Consultado el 18 de enero de 2014, en <http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/infoeco2009.pdf>

BCV (2010). ABC económico. Consultado el 20 de abril de 2010, en: <http://www.bcv.org.ve/c1/abceconomico.asp#1>

BCV (2009). *Informe económico 2008*. Consultado el 28 de abril de 2013, en <http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/infoeco2008.pdf>

BCV (2005). *Políticas del BCV seguirán avanzando para reducir la inflación y la pobreza*. Consultado el 20 de abril de 2013, en <http://www.bcv.org.ve/c4/notasprensa.asp?Codigo=4505&Operacion=2&Sec=False>

BCV (2004). *Informe económico 2003*. Consultado el 28 de mayo de 2013, en <http://www.bcv.org.ve/Upload/Publicaciones/INFORME2003.pdf>

BCV (2003). *Informe económico 2002*. Consultado el 28 de mayo de 2013, en <http://www.bcv.org.ve/webpublica/infoecos/2002/index.htm>

BCV (s.f.a). *Producto interno bruto por actividad económica a precios constantes de 1997 (miles de bolívares)*. Consultado el 31 de abril de 2012, en http://www.bcv.org.ve/excel/5_2_4.xls?id=332

BCV (s.f.b). *Índice de Precios al Consumidor del Área Metropolitana de Caracas*. Consultado el 18 de abril de 2013, en: http://www.bcv.org.ve/excel/4_1_14.xls?id=87

BCV (s.f.c). *Producto interno bruto por institución a precios constantes de 1997 (miles de bolívares)*. Consultado el 26 de diciembre de 2013, en: http://www.bcv.org.ve/excel/5_2_4.xls?id=332

BCV reportó que seis rubros cerraron 2012 con escasez graves (2013, enero 18). *El universal*. Consultado el 8 de junio de 2013 en <http://www.eluniversal.com/economia/130118/bcv-reporto-que-seis-rubros-cerraron-2012-con-escasez-grave>

Bond, R. (1987). Comment on FEDECAMARAS and Policy-Making in Venezuela. *Latin American Research Review*, 22, (3), pp. 107-110

Borjas, N. (2012). *En mayo de 2002 en Venezuela había 611.803 empresas, en mayo 2012 hay 394.599, mortandad de 35.5%* . Consultado el 15 de junio de 2013 en <http://www.empresate.org/economia/en-mayo-de-2002-en-venezuela-habia-611-803-empresas-en-mayo-2012-hay-394-599-mortandad-de-35-5/>

Bracci, L. (2007). *FEDEINDUSTRIA: Reforma no pone en riesgo propiedad privada*. Consultado el 23 de diciembre de 2013 en <http://radiomundial.com.ve/node/143809>

Bruni, J. (2007). Las cooperativas: un mundo de luces y sombras. *Debates IESA*, 47 (2), pp. 36-45

Coase, R. (Octubre, 1960). El problema del costo social. *The Journal of Law and Economic*, 3, pp. 1-44

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2012a). Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 2012. Consultado el 18 de mayo de 2013 en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/2/48862/AES2012EstadisticasEconomicas.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2012b). Informe macroeconómico2011-2012. Consultado el 18 de mayo de 2013 en <http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/46985/Venezuela-completo-web4sep12.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2013). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2012.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2010). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2010. Consultado el 27 de septiembre de 2011 en http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/41898/Republica_Bolivariana_de_Venezuela_esp_marzo_11.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2009. Consultado el 27 de septiembre de 2011 en <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/38062/Venezuela2.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2008). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2008. Consultado el 27 de septiembre de 2011 en <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/34845/LCG2401e.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2007). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2007. Consultado el 27 de septiembre de 2011, en http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/3/31993/LCG_2355_Documento.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2006). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe

2006. Consultado el 27 de septiembre de 2011 en http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/27542/lcg2327_p_e_.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2005). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2005. Consultado el 27 de septiembre de 2011 en http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/8/23218/lcg2292_e_Balance_preliminar.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2004). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2004. Consultado el 27 de septiembre de 2011 en <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/9/20479/lcg2265e.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2003). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2003. Consultado el 27 de septiembre de 2011 en http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/5/13845/lcg2223e_BP2003.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2002). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2002. Consultado el 27 de septiembre de 2011, en <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/11472/lcg2196.pdf>

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2001). Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2001. Consultado el 27 de septiembre de 2011 en <http://www.eclac.cl/publicaciones/xml/2/9042/lcg2153e.pdf>

CONINDUSTRIA. (2011). Encuesta de coyuntura trimestral. Situación II trimestre y perspectivas III trimestre 2011. Consultado el 04 de enero de 2014 en: http://www.conindustria.org/uploads/media/ECI-II_2011.pdf

CONINDUSTRIA. (2009). *Congreso internacional CONINDUSTRIA 2009. Libertades empresariales, internacionalización y desarrollo*. Consultado el 03 de enero de 2014 en: http://w3old.conindustria.org/congreso2009/pdfs/GOMEZ_SIGALA_TEXTO.pdf

CONINDUSTRIA. (2007). *Posición de la Confederación Venezolana de Industriales con relación al proyecto de Reforma Constitucional*.

CONINDUSTRIA. (2006). *El sector productivo privado venezolano*. XXXVI Congreso Internacional.

CONINDUSTRIA. (2005). *Situación actual y perspectivas del sector industrial*.

CONINDUSTRIA. (2003). *Cerco a la iniciativa privada*. Venezuela: Centro de Estudios Económicos y Legales (CONINCEEL).

CONINDUSTRIA. (s.f.a). *Las organizaciones empresariales como agentes de cambio social: Centros de Servicios, presión y liderazgo*. Programa Coninpyme.

CONINDUSTRIA. (s.f.b). *Directorio de afiliados miembros activos*. Consultado el 5 de diciembre de 2012 en <http://www.CONINDUSTRIA.org/acerca-de/directorio-de-afiliados/miembros-activos/>

CONSECOMERCIO Y CONOINDUSTRIA *opinan sobre la producción y el consumo* (2007). Consultado el 3 de enero de 2014 en: <http://laempresaprivada.wordpress.com/2007/11/13/consecomercio-y-conindustria-opinan-sobre-produccion-y-consumo/>

CONSECOMERCIO (2005). *La inamovilidad laboral "ya no es efectiva"*. Consultado el 9 de junio de 2013 en

http://CONSECOMERCIO.org/index.php?option=com_content&view=article&id=26972&catid=34&Itemid=251

CONSECOMERCIO (s.f). Directorio: Afiliados. Consultado el 9 de mayo de 2013 en http://CONSECOMERCIO.org/index.php?option=com_zoo&task=alphaindex&app_id=1&alpha_char=c&Itemid=262&page=3

Culshaw, F. (2009). Gerencia en socialismo. *Debates IESA*, 14(4), 40-43
Debates IESA, 14(4), 44-47

Deniz, R. (2012a, febrero 19). Industria nacional retrocedió al nivel que tenía hace cinco años. *El Universal*. Consultado el 7 de mayo de 2013 en <http://www.eluniversal.com/economia/120219/industria-nacional-retrocedio-al-nivel-que-tenia-hace-cinco-anos>

Deniz, R. (2012b, marzo 4). Precios de Sundecop lesionan a industriales y distribuidores. *El Universal*. Consultado el 7 de junio de 2013 en <http://www.eluniversal.com/economia/120304/precios-de-la-sundecop-lesionan-a-industriales-y-distribuidores>

Deniz, R. (2012c, mayo 17). Industrias prevén agregar personal por nueva jornada laboral *El Universal*. Consultado el 7 de junio de 2013 en <http://www.eluniversal.com/economia/120517/industrias-preven-agregar-personal-por-nueva-jornada-laboral>

Deniz, R. (2011d, abril 29). Bono alimentario arriesga estabilidad de las Pymes. *El Universal*. Consultado el 7 de junio de 2013 en <http://www.eluniversal.com/2011/04/29/bono-alimentario-arriesga-estabilidad-de-las-pymes.shtml>

Díaz, M. (1986). Grupos de presión y derechos humanos. *Revista Mexicana de Sociología*, 48 (3).

Doner, R y Schneider, B. (2000). Business associations and economic development: Why some associations contribute more than others. *Business and Politics*, 2 (3), 261-288

Durand y Silva. (1998 enero-diciembre). Organizaciones empresariales y la política en América Latina. *Síntesis*, 29/30, 15-59.

el-nacional.com. (2009). *OIT pide al gobierno que deje de acosar al sector privado*.

Emen (2012, julio 17). Las claves del plan "Progreso y Bienestar" de Fedecámaras. *El mundo*. Consultado el 28 de diciembre de 2013 en: <http://www.elmundo.com.ve/noticias/economia/gremios/las-claves-del-plan--progreso-y-bienestar--de-fede.aspx#ixzz2od5mNvKu>

Estadísticas empresariales. (2009). *Listado de empresas expropiadas en Venezuela*. Consultado el 10 de junio de 2013 en <http://empresas-venezuela.blogspot.com/2009/03/listado-de-empresas-expropiadas-en.html>

El crecimiento económico está basado en el gasto público. (2008). Consultado el 03 de enero de 2013 en <http://consecomericio.org/index.php/publicaciones/generales/gremial/28927>

Plan Progreso y Bienestar Fedecámaras 2012. (2013). Consultado el 5 de julio de 2013 en <http://progresoybienestar.org/2013/03/progreso-y-bienestar-para-venezuela/>

Fedecámaras: Devaluación aislada no es un viraje acertado para la política económica (2010, enero 9). *El Universal*. Consultado el 7 de junio de 2013 en

http://www.eluniversal.com/2010/01/09/eco_ava_FEDECAMARAS:devalua_09A3270213.shtml

Fedecámaras considera "necesario" aumento del salario mínimo (2011, febrero 17). *Noticias24*. Consultado el 7 de junio de 2013 en <http://economia.noticias24.com/noticia/52253/FEDECAMARAS-considera-necesario-aumento-del-salario-minimo/>

Fedecámaras aboga por aumento del salario mínimo. (2011, febrero 17). *El Universal*. Consultado el 10 de junio de 2013 en http://www.eluniversal.com/2011/02/17/eco_ava_FEDECAMARAS-aboga-po_17A5179851.shtml

Fedecámaras reafirma su rechazo a la reforma Constitucional (2007). Consultado el 5 de diciembre de 2013 en <http://globovision.com/articulo/documento-leido-por-jose-manuel-gonzalez-presidente-de-FEDECAMARAS-rechazando-la-reforma-constitucional>

Fedecámaras: Ley de Control de Precios traerá más inflación (2011, julio 15). *El Carabobeño*. Consultado el 7 de junio de 2013 en <http://www.el-carabobeno.com/portada/articulo/17120/fedecmaras-ley-de-control-de-precios-traer-ms-inflacin>

Fedecámaras denuncia que el control de los precios ahoga a las empresas de Venezuela. (2003). Consultado el 30 de diciembre de 2013 en: <http://www.americaeconomica.com/numeros3/200/noticias/mrcontrolpreciosvenegu.htm>

FEDEAGRO (2013). *Un modelo fracasado*. Consultado el 7 de junio de 2013 en <http://www.FEDEAGRO.org/detalle5.asp?id=1645>

FEDEAGRO. (2010). *Para FEDEAGRO, la Reforma de la Ley de Tierras; además de violar la normativa constitucional, impactará negativamente la actividad agrícola.* Consultado el 7 de junio de 2013 en <http://www.FEDEAGRO.org/comunica/FEDEAGRO%20Ley%20de%20Tierras.asp>

FEDEAGRO. (2001). *Algunas observaciones con relación al Decreto con Fuerza de Ley de Tierras y Desarrollo Agrario.* Consultado el 7 de junio de 2013 en <http://www.FEDEAGRO.org/comunica/descargas/Comentarios%20Ley%20de%20Tierras.PDF>

FEDEAGRO. (s.f.a). *Reforma Constitucional es problemática para el sector agrícola y limita la inversión.* Consultado el 23 de diciembre de 2013 en <http://www.FEDEAGRO.org/detalle.asp?id=138>

FEDEAGRO. (s.f.b). *Asociaciones.* Consultado el 5 de diciembre de 2011 en <http://www.FEDEAGRO.org/acerca/asociaciones.asp>

FEDEINDUSTRIA. (s.f) *Listado cámaras y asociaciones regionales y sectoriales afiliadas.* Consultado el 28 de noviembre de 2011 en <http://www.FEDEINDUSTRIA.org/Documentos/LISTADO%20DE%20CAMARASYASOCIACIONES.pdf>

Reducción de jornada laboral incidirá en los costos, advierte FEDEINDUSTRIA (2007). Consultado el 23 de diciembre del 2013 en <http://venezuelareal.zoomblog.com/archivo/2007/08/17/reduccion-de-jornada-laboral-incidira-.html>.

FEDEINDUSTRIA. (2007). *Socialismo Productivo Reto de la Empresa Privada.* Caracas: Autor.

- FEDENAGA. (s.f). *Inseguridad jurídica*. Consultado el 28 de mayo de 2013 en <http://www.FEDENAGA.org/formato/pdf/balancejuri.pdf>
- FEDENAGA rechaza emplazamiento público de guerrilla colombiana. (2001b, febrero 6). *El Universal*. Consultado el 28 de mayo de 2013 en http://www.eluniversal.com/2001/02/06/pol_art_06104DD.shtml
- Ferrando, J. (1977). Grupos de interés, de promoción y de presión. Institucionalización de los grupos de presión. *Revista de estudios políticos*, 213-214. Consultado el 28 de noviembre de 2010 en <http://www.dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=1427633>
- Fiani, R. (Diciembre, 2004) An evaluation of the role of the estate and property rights in Douglass North's analysis. *Journal of Economic Issues*. Consultado el 14 de junio de 2012 en http://findarticles.com/p/articles/mi_qa5437/is_4_38/ai_n29142295/
- Francés, A. (2007). La empresa venezolana se reinventa de nuevo. *Debates IESA*, 1(7), 13-17
- Guerra, J. (2007). El modelo económico del socialismo del sigloXXI en Venezuela. *SIC*, 403-407. Consultado el 23 de diciembre de 2013 en http://gumilla.org/biblioteca/bases/biblo/texto/SIC2007699_403-407.pdf
- Garay (2007). Ley del IVA comentada. *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, 38.632, Febrero, 2007.
- Giacalone, R. (1997). Asociaciones empresariales, integración y Estado. Colombia y Venezuela. *Nueva Sociedad*, (151), 155-167
- Giacalone, R. (1999). *Los empresarios frente al grupo de los tres: Integración, intereses e ideas*. Caracas: Nueva Sociedad

- Gutiérrez, A. (2011). *Instituciones y desarrollo económico(notas de clase)*. Ponencia presentada en la clase de Desarrollo Económica de la Maestría en Economía de la Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela.
- Hall, J., y Sobel, R. (2006). *Public policy and entrepreneurship* (Reporte Técnico No. 06-0717). Missouri: University of Kansas, The Center for Applied Economics.
- Hannan, M. y Freeman, H. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964.
- Hernández, Fernández y Baptista. (1991). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, M. (2007, agosto 31). Reforma aleja inversiones. El Carabobeño. Consultado el 26 de noviembre de 2013 en <http://CONSECOMERCIO.org/index.php/publicaciones/generales/gremial/28742>
- Hernández, R. (2011). FEDECÁMARAS: Expresión del cambio institucional en Venezuela (1944). *Economía*, XXXVI, (31), pp.173-204.
- Hernández, S. (2003). Fedecámaras, acción comunicativa y cabildeo político externo en la coyuntura actual venezolana (2002-2003). *Revista de análisis de coyuntura*, 9 (2), pp. 89-110.
- Hernández, T. (2001, diciembre 20). FEDEINDUSTRIA defiende Ley de pequeña empresa. *El Universal*.
- Hodgson, G. (2003). El enfoque de la economía institucional. *Revista Comercio Exterior*, 10 (53)
- Huerta De Soto, J. (2004). La teoría de la eficiencia dinámica. *Revista Europea de Economía Política*, 1 (1), 11-71. Consultado el 21 de abril

de 2012 en
http://www.jesushuertadesoto.com/pdf_revistaprocesos/eficienciadinamic1.pdf

Instituto Nacional de Estadística. (2012). *Primeros resultados de la Encuesta a Grandes Empresas Industriales 2007-2010: Las grandes empresas de la industria venezolana aumentaron su empleo en 7.2%*. Consultado el 10 de junio de 2013 en

Instituto Nacional de Estadística. (2011). *Encuesta industrial cualitativa sumario IV trimestre 2011*. Consultado el 03 de enero de 2014 en <http://www.ine.gov.ve/documentos/Economia/Industria/pdf/EICTIVTrim2011.pdf>

Instituto Nacional de Estadística. (s.f.a). *Hogares y personas pobres por ingreso, según situación de pobreza, 1er semestre 1997-2do semestre 2013*. Consultado el 6 de julio de 2013 en http://www.ine.gov.ve/documentos/Social/Pobreza/xls/Serie_Pobreza_1s997-2s2013.xls

Instituto Nacional de Estadística. (s.f.b). *Hogares en situación de pobreza por necesidades básicas insatisfechas, según condición de pobreza, 1eros semestres 1997-2013*. Consultado el 6 de julio de 2013 en http://www.ine.gov.ve/documentos/Social/Pobreza/xls/Pobreza_%20NBI.xls

Instituto Nacional de Gobernabilidad. (1998). *Douglass C. North: La teoría económica neo-institucionalista y el desarrollo latinoamericano*. Barcelona: PNUD. Consultado el 16 de abril de 2012 en http://www.javeriana.edu.co/personales/jramirez/PDF/North-teoria_neo-institucionalista.pdf

Imposiciones no facilitan recuperación agrícola (2001a, febrero 14). *El Universal*. Consultado el 7 de junio de 2013 en http://www.eluniversal.com/2001/02/14/eco_art_14203EE.shtml

Jiménez, R. (2009). *Análisis del proceso de formulación de políticas para la reforma del sector eléctrico y su potencial incidencia en el marco institucional y la producción con fuentes renovables*. Consultado el 14 de junio de 2012, en <http://www.eumed.net/tesis/2009/rjg/neoinstitutionalismo.htm>

Kornhauser, L. (1988). El análisis económico del derecho: Las normas jurídicas como incentivos. En A. Roemer (Comp.), *Derecho y economía: Una revisión de la literatura* (pp. 19-50). México: Fondo de Cultura Económica.

Ley de Tierras y Desarrollo Agrario (2001). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 37.323, jul. 2010.

Ley de Reforma Parcial del decreto N° 1546 con Fuerza de Ley de Tierras y Desarrollo Rural.(2005). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 5.771, mayo 2015.

Ley de Reforma Parcial de la Ley de Tierras y Desarrollo Rural.(2010). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 5.991, jul. 2010.

Ley de Alimentación para los Trabajadores. (2004). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 38.094, dic. 27

Ley para la Promoción y Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria. (2002). *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 37583, dic. 3.

- León, M. (2003b, febrero 5). Para Fedeindustria el control no debe exceder los seis meses. *El Universal*. Consultado el 26 de diciembre de 2013 en: http://www.eluniversal.com/2003/02/05/eco_art_05162DD
- León, M (2001a, febrero 01). Pasaron al sector informal 15% de las pequeñas industrias *El Universal*. Consultado el 01 de marzo de 2013, en http://www.eluniversal.com/2001/02/01/eco_art_01201AA.shtml
- Losada, R. (2000). *Los gremios empresariales en Colombia en los inicios del siglo XXI*. Colombia: Pontificia Universidad Javeriana
- Lucas, J. (1997). The politics of business associations in the developing world. *The journal of developing areas*, 32 (1), 71-96
- Lucas, G. (2006). *Industrialización contemporánea en Venezuela*. Tesis doctoral publicada.
- Martínez A. (2008). Colombia y Venezuela: Desempeño económico, tipo de cambio y relaciones Estado-Empresarios. *Revista de Economía Institucional*, 10 (19), 265-291. Consultado el 01 de marzo de 2012, en <http://redalyc.uaemex.mx/redalyc/html/419/41901911/41901911.html>
- Maza, D. (2009). *La década crítica de la economía venezolana 1998-2007*. Venezuela: Editorial CEC, SA.
- Merret, Morgan y Ville (2008). Industry associations as facilitator of social capital: The establishment and early operations of the Melbourne Woolbrokers Association. *Business History*, 6 (50), 781-794
- Meynaud, J. (1972). *Los grupos de presión*. Argentina: Editorial Universitaria de Buenos Aires
- Ministerio de Planificación (2001). *Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007*.

Ministerio de Planificación (2007). *Líneas Generales del Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2007-2013*.

Naím, M., y Piñango, R. (eds.). (1984). *El caso Venezuela: Una ilusión de armonía*. Caracas: Ediciones IESA.

North, D. (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (3ra Ed.). México: Fondo de Cultura Económica.

North, D. (1994). *Institutional Change: A Framework Of Analysis*. Consultado el 6 de noviembre en: <http://www.karlwhelan.com/Macro2/North.pdf>

North, D. (1993a). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (2da Ed.). México: Fondo de Cultura Económica.

North, D. (1993b). *Desempeño económico en el transcurso de los años*.

Consultado el 5 de noviembre de 2013 en: <http://www.eumed.net/coursecon/textos/north-nobel.htm>

North, D. (1991). Institutions. *The journal of economic perspectives*, 5 (1), 97-112.

Nugent y Sukiassyan (2009). Alternative strategies for firms in oppressive and corrupt sates: informality or formality via business associations?. *Contemporary Economic Policy*, 27 (4), 423-439

Obuchi, R., Lira, B. y Abadí, A. (2010). *Gestión en Rojo. Venezuela: Ediciones IESA*.

Ossorio, M. (s.f). *Diccionario de Ciencias jurídicas políticas y sociales*. Argentina: Heliasta S.R.L.

Olson (1992). *La Lógica de la acción colectiva*. México: Limusa, Noriega

- Oliveros, A. (s.f). *Crecimiento, inflación y tipo de cambio en Venezuela: 1999 – 2012*. Consultado el 14 de mayo de 2013 en <http://www.eosvenezuela.info/wp-content/uploads/2012/02/oliveros.pdf>
- Park, Sub (2009). Cooperation between business associations and the government in the Korean cotton industry, 1950-1970. *Business History*, 6 (51), 835-853
- Pérez, F. (2004). Adiós a la emergencia cambiaria: bandas flexibles con impuestos. *Debates IESA*, 10(1), 78-80.
- Pereira, J. (2007, diciembre 2). Chávez vs. Chávez. *El Nacional*, pp. 2-3.
- Purroy, M. (1982). *Estado e industrialización en Venezuela*. Valencia: Vadell hermanos.
- Rachadell, M. (s.f). *Socialismo del siglo XXI. Análisis de la Reforma Constitucional propuesta por el Presidente Chávez en agosto de 2007*.
- Reynolds, P., Hay., M., y Camp. M. (1999). *Global entrepreneurship monitor*. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.
- Rodríguez, B. (2008). Las redes empresariales y la dinámica de la empresa: aproximación teórica. *Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*, 18 (32), 27-45.
- Sampieri, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010). *Metodología de la investigación (5ta Ed.)*. México: Mc Graw Hill
- Sáenz, E. (1990). *De ciertos caballeros. La Andi y los políticos en Colombia*. Mérida, Venezuela: Universidad de Los Andes
- Santos, C. (1969). Grupos de presión del agro: movimientos y organizaciones de trabajadores agrícolas. *Revista Mexicana de Sociología*, 31 (3). Consultado el 07 de diciembre de 2010, en <http://www.jstor.org.saturno.serbi.ula.ve/stable/3539048>

Schumpeter, J. (1978). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica. Quinta edición.

Sistema Integrado de Indicadores Sociales de Venezuela (s.f.). *Inversión pública real total*. Consultado el 18 de enero de 2014 en: <http://sisov.mppp.gob.ve/indicadores/GA0100200000000/>

Suárez, J. (2005). Impacto del régimen de control de cambio en la actividad operativa de las industrias del ramo alimentos, bebidas y tabacos. Municipio Libertador del estado Mérida. Régimen de control de cambio publicado en gaceta N° 37.625 del 05/02/2003. Trabajo de maestría publicado. Universidad de Los Andes, Mérida. Consultado el 29 de octubre de 2011, en http://www.saber.ula.ve/bitstream/123456789/13180/1/impacto_regimen.pdf

Tejero, S. (2011, febrero 20). Cerco industrial pone en riesgo la recuperación económica. *El Universal*, p. 1-8.

Thorp, R. (1991). *Economic Management and Economic Development in Peru and Colombia*. London: MacMillan

Urbaez, A. (2002, abril 11). La Pyme no aguanta una huelga indefinida. *Tal Cual*. Consultado el 10 de julio de 2012 en: <http://www.talcualdigital.com/ediciones/2002/04/11/f-tal.asp?pv=f-p13.htm&st=f-p13s1.htm>

Varela, M (2010). *Reacciones de los empresarios de la pequeña y mediana industria merideña ante cambios en el entorno económico*. Trabajo de grado de maestría. Universidad de Los Andes, Mérida.

Vera, B. (2013, enero 21). Fuga de capitales en los últimos 10 años sumó \$ 144,9 millardos *El Universal*. Consultado el 7 de junio de 2013 en

http://www.el-nacional.com/economia/Fuga-capitales-ultimos-anos-millardos_0_121790102.html

Viguera, A. (1996). Empresarios y acción política en América Latina. Una perspectiva comparada. *Nueva sociedad*, (143), 174-189

Villasmil, R. (2001). *El papel de los gremios empresariales en los albores del siglo XXI*. Recuperado el 26 septiembre de 2010, en http://www.iberpymeonline.org/documentos/sep2001_uruguaytexto.pdf

Zacharakis, A., Bygrave, W., y Shepherd., D. (2000). *Global entrepreneurship monitor: National entrepreneurship assessment: United States of America*. Kansas City: Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership.

58% de las Pymi del país no está en capacidad de invertir (2010, noviembre 12). El Carabobeño. Consultado el 15 de junio de 2013 en <http://www.el-carabobeno.com/impreso/articulo/t121110-b11/ms-de-mil-empresas-han-cerrado-en-los-ltimos-11-aos58-de-las-pymi-del-pas-no-est-en-capacidad-de-invertir>

Páginas Web

FEDECÁMARAS. (2013). Disponible en: <http://FEDECAMARAS.org.ve/>

FEDENAGA. (2013). Disponible en: <http://www.FEDENAGA.org/>

CONSECOMERCIO. (2013). Disponible en: <http://CONSECOMERCIO.org/>

CONINDUSTRIA.(2013). Disponible en: <http://www.CONINDUSTRIA.org/>

FEDEAGRO. (2013). Disponible en: <http://www.FEDEAGRO.org/>

BCV. (2013).Disponible en: <http://www.bcv.org.ve/>

CADIVI (2013). Disponible en: <http://www.cadivi.org.ve/>

www.bdigital.ula.ve

ANEXOS

www.bdigital.ula.ve

Anexo A. Producto Interno Bruto (2001-2012)

Producto Interno Bruto. A precios constantes de 1997. (Miles de bolívares)

Año	Público	Privado	Impuestos netos sobre los productos	Total
2001	12.907.820	25.396.042	4.101.519	42.405.381
2002	11.474.127	23.910.994	3.264.989	38.650.110
2003	11.329.247	21.792.828	2.530.603	35.652.678
2004	12.747.115	25.547.776	3.877.452	42.172.343
2005	13.106.261	28.850.229	4.567.159	46.523.649
2006	13.459.973	32.123.022	5.533.538	51.116.533
2007	14.475.360	34.608.771	6.506.928	55.591.059
2008	16.915.112	34.759.374	6.850.588	58.525.074
2009	17.106.828	33.273.101	6.270.995	56.650.924
2010	17.113.685	32.567.579	6.126.246	55.807.510
2011	18.020.818	33.627.880	6.489.571	58.138.269
2012	18.627.253	35.703.835	7.078.015	61.409.103

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por el Banco Central de Venezuela, Producto Interno Bruto a precios constantes de 1997 en miles de Bolívares, s.f.c., 2014.

**Participación porcentual institucional en el Producto Interno Bruto.
(En %)**

Año	Público (%)	Privado (%)
2001	30,44	59,89
2002	29,69	61,87
2003	31,78	61,13
2004	30,23	60,58
2005	28,17	62,01
2006	26,33	62,84
2007	26,04	62,26
2008	28,90	59,39
2009	30,20	58,73
2010	30,67	58,36
2011	31,00	57,84
2012	30,33	58,14

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por el Banco Central de Venezuela, Producto Interno Bruto a precios constantes de 1997 en miles de Bolívares, s.f.c.. 2014.

**Variación porcentual del PIB petrolero y no petrolero para el período
2000-2012 (A precios constantes de 1997)**

Período	Variación interanual Consolidado (%)	Variación interanual actividad no petrolera (%)	Variación interanual actividad petrolera (%)
2002-2001	-8,86	-5,96	-14,22
2003-2002	-7,76	-7,43	-1,87
2004-2003	18,29	16,08	13,73
2005-2004	10,32	12,19	-1,48
2006-2005	9,87	10,86	-1,97
2007-2006	8,75	9,72	-3,35
2008-2007	5,28	5,66	2,93
2009-2008	-3,20	-1,73	-7,37
2010-2009	-1,49	-1,60	0,05
2011-2010	4,18	4,47	0,59
2012-2011	5,63	5,75	1,36

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados por el Banco Central de Venezuela, Producto Interno Bruto por clase de actividad económica a precios constantes de 1997 en miles de Bolívares, s.f.a., 2012.

Anexo B. Variación acumulada (%) de precios en Venezuela y América Latina y el Caribe

Año	Venezuela*	América Latina y El Caribe
2003	27,1	8,2
2004	19,2	7,3
2005	14,4	6,1
2006	17,0	5,1
2007	22,5	6,5
2008	31,9	8,1
2009	26,9	4,6
2010	27,4	6,5
2011	29,0	6,9
2012	19,5	5,9

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos publicados en CEPAL, 2013; Banco Central de Venezuela, Variación Índice de Precios al Consumidor Área Metropolitana Variaciones acumuladas, s.f.b., 2014

* Se refiere a la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor en la zona metropolitana de Caracas.

Anexo C. Presidentes de FEDECÁMARAS

Periodo	Nombre	Perfil
2009 - 2011	Noel Álvarez	Licenciado en Administración, Mención Recursos Humanos, graduado de la Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez. Técnico Superior en Administración de Personal.
2007 - 2009	José Manuel González	Ingeniero agrónomo, egresado de la Universidad Central de Venezuela. Ocupó la presidencia de FEDENAGA (Federación Nacional de Ganaderos de Venezuela).
2005 - 2007	José Luis Betancourt	
2003 - 2005	Albis Muñoz	Presidenta Encargada de FEDECÁMARAS. (marzo/ julio 2003). 2ª. Vice Presidenta de FEDECÁMARAS (2001/2003). Ex Presidenta y asesora permanente de la Cámara Nacional de Importadores de Repuestos Automotrices (CANIDRA). Representante de la Cámara Nacional de Talleres Mecánicos (CANATAME). Ex Presidenta de CONSECOMERCIO.
2002 - 2003	Carlos Fernández	Primer Vicepresidente de FEDECÁMARAS (julio 2001 – abril 2002) Miembro del Comité Ejecutivo de FEDECÁMARAS (2002 – 2001) Director de FEDECÁMARAS (1999 – 2001) Presidente del Consejo Nacional del Transporte (desde 1997) Director del Consejo de Economía Nacional (desde 1995) Presidente de la Cámara de Transporte del Centro.
2001 - 2002	Pedro	Primer Vicepresidente de FEDECÁMARAS

Periodo	Nombre	Perfil
	Carmona Estanga	Presidente de Confederación Venezolana de Industriales, CONINDUSTRIA (1995 – 1997); Segundo Vicepresidente (1993 – 1995) Presidente del Consejo Consultivo (1997 – 1999). Director (2001 – 2002). Miembro de la Comisión Tripartida para la reforma de la Ley Orgánica del Trabajo y del Sistema de Seguridad Social (1997 – 1999).
1999 - 2001	Vicente Brito	Presidente y Directivo Cámara de Industriales del Estado Monagas. Presidente y Directivo Asociación Productores Agropecuarios de Monagas. Presidente y Directivo Cámara de Comercio, Industrias y Producción de Monagas. Vicepresidente y Director Bloque Empresarial de Oriente y Guayana. Segundo Vicepresidente y Director Consejo Venezolano de la Industria (CONINDUSTRIA).
1997 - 1999	Francisco Natera	Ideas Básicas para el Fortalecimiento del Desarrollo Regional". El Poder Creciente del Estado y su Impacto sobre la Economía Privada". El Desarrollo Regional como Presupuesto del Desarrollo Nacional". Bases para un Entendimiento Obrero Empresarial". Actividad Profesional Ingeniero Entrenante en la "Orinoco MiningCompany"
1995 - 1997	Jorge Serrano F.	Su trayectoria empresarial abarca la construcción de autopistas, carreteras, avenidas, edificios. Ha sido contratista de obras públicas y privadas. Ha dirigido las empresas VIACONSA, CONSORCIO PAVIASA, PARCECO DESARROLLOS 1.020 y su propia oficina de Ingeniería.
1993 - 1995	Edgar Romero	Abogado, egresado de la Universidad Central de Venezuela, con estudios en Administración de

Periodo	Nombre	Perfil
	Nava	Hidrocarburos, realizó estudios superiores de administración (IESA), ha participado en varios seminarios gerenciales en la Universidad de Harvard y otros en materia petrolera y gas, en Estados Unidos, Canadá y Europa.
1991 - 1993	Freddy Rojas Parra	Economista en la Universidad Católica Andrés Bello. Cargos desempeñados: Ministerio del Trabajo. Cordiplan, Arthur Anderson Co., Creole Petroleum, Corp. Director Corporativo a la Corporación Palmar, Presidente Ejecutivo y Director en la Junta Directiva de Tablopan de Venezuela.
1989 - 1991	Eddo Polesel	Llega a Venezuela en 1954 e inicia una incesante actividad que lo llevan a ser empleado del departamento de cambio del Banco Italo-Venezolano y del Banco Nacional de Descuento y Gerente General de Telares del Táchira. A partir de Mayo de 1956 inicia su actividad empresarial
1985 - 1987	Rafael Marcial Garmendia	Director de la Cámara de Industriales del Estado Lara. Presidente de la Sociedad de Ganaderos del Estado Lara. Director, Primer Vicepresidente, Presidente de la Federación Nacional de Ganaderos de Venezuela.
1983 - 1985	Adán Celis	Doctor en Ciencias Políticas y Sociales, y Abogado. Secretario Privado de la Junta de Gobierno (1958), Senador de la República. Sub-Gerente, Gerente Nacional y Director de las C.A. Venezolana de Cemento.
1981 - 1983	Carlos Sequera Yépez	Abogado en la Universidad de los Andes. Se destacó en los siguientes cargos: Diputado al Congreso Nacional del Estado Lara. Director

Periodo	Nombre	Perfil
		principal y propietario del Escritorio Sequera, González y Asociados. Presidente del Diario El Informador de Barquisimeto.
1979 - 1981	Ciro Añez Fonseca	Perito Agrícola y Pecuario. Dentro de la actividad profesional fue: Fiscal de Crédito Jefe de los Departamentos de Control de Crédito y de Control de Inversiones de la Corporación Venezolana de Fomento.
1977 - 1979	Carlos Vogeler Rincones	Geólogo en la Universidad de Kansa y realiza post grado en la Universidad de Colorado y en la Universidad Central de Venezuela. Se destacó en su actividad empresarial como: Presidente de Geotécnica. Presidente de Petrogas. Director-Gerente de Simar del Ecuador. Presidente de Protexa de Venezuela.
1975 - 1977	Antonio Díaz Martínez	Presidente de la Asociación Venezolana de Exportadores. Presidente de la Asociación Venezolana de Alimentos. Presidente de la Federación Latinoamericana y del Caribe. Presidente de Asociaciones de Exportadores. Presidente de la Cámara Peruano-Venezolano.
1973 - 1975	Alfredo Paúl Delfino	
1971 - 1973	Carlos G. Rangel	Abogado y Doctor en Ciencias Políticas. Destacan dentro de sus actividades los siguientes cargos: Director de Gabinete del Ministerio de Fomento. Miembro del Consejo Supremo Electoral. Miembro del Directorio del Banco Central de Venezuela. Ministro de Estado. Presidente del Fondo de

Periodo	Nombre	Perfil
		Inversiones de Venezuela.
1969 - 1971	Óscar de Guruceaga	Abogado y Doctor en Ciencias Políticas en la UCV, además es ganadero y agricultor. Entre sus actividades gremiales se destacan: Presidente Fundador de la Federación de Ganaderos de Venezuela. Presidente Fundador de la Confederación Interamericana de Ganaderos. Presidente del Banco Industrial de Venezuela. Presidente. Fundador del Banco Hipotecario del Desarrollo
1967 - 1969	Alfredo Lafée	Doctor en Ingeniería en la UCV, ha ocupado diversos cargos en los sectores públicos y privados entre los que destacan: Presidente Consejo Nacional de la Vivienda. Presidente del Banco La Guaira. Miembro del Consejo de Economía Nacional. Presidente de la Bolsa de Valores de Caracas.
1965 - 1967	Concepción Quijada	Perito Agrónomo que realiza numerosos estudios de especialización agrícola, entre sus actividades gremiales se destaca por haber sido miembro fundador de la Asociación de Productores Rurales del Estado Portuguesa de la cual fue Presidente durante varios períodos.
1963 - 1965	Emilio Conde Jahn	Ingeniero Agrónomo de la Universidad de Montevideo, Uruguay. Presidente de la Cámara Agrícola de Venezuela. Presidente de la Cámara de Industriales de Caracas. Presidente de la Asociación de Industriales Latinoamericanos. Fundador del IESA. Vicepresidente del Consejo Nacional de Economía. Miembro del Consejo de Pro-Venezuela.
1961 - 1963	Armando	Inicia su carrera gremial en la Cámara Industrial de

Periodo	Nombre	Perfil
	Branger	Caracas, de la cual es asignado Director y Vicepresidente en 1948, realiza posteriormente diferentes actividades institucionales hasta que en 1957 se funda la Asociación Textil de Venezuela, de la cual es designado Presidente.
1960 - 1961	Rafael Echeverría	
1958 - 1960	Alejandro Hernández	
1957 - 1958	Ángel Cervini	
1955 - 1956	Feliciano Pacanins	
1954 - 1955	Francisco Morillo R.	

Fuente: Fedecámaras, 2013.