

OBSTÁCULOS QUE IMPIDEN ALCANZAR LA EFICIENCIA PRODUCTIVA EN EMPRESAS VENEZOLANAS. PERÍODO: 2007-2015

José Calles

Economista, Magister Gerencia en las Finanzas y los Negocios, Universidad Yacambú,
Profesor Asistente, Decanato de Ciencias Económicas y Empresariales (DCEE), Universidad
Centroccidental Lisandro Alvarado, (UCLA), Barquisimeto-Venezuela..
Email: josecallesi@hotmail.com, orcid.org/0000-0002-8415-2575

RESUMEN

Este ensayo trata de mostrar cómo ciertas disposiciones gubernamentales, adoptadas entre 2007 y 2015, impiden que las empresas radicadas en Venezuela puedan utilizar racionalmente sus plantas y equipos, según los cánones convencionales generalmente admitidos. Las medidas restrictivas de la libertad empresarial para incorporar o retirar de la nómina trabajadores cuando las variaciones en la demanda de sus productos lo aconsejen o cuando la provisión de insumos es insuficiente, condena a las empresas, públicas o privadas a operar en la fase de rendimientos marginales decrecientes. Ello lesiona su productividad, incrementa los costos y potencia la inflación. A esta conclusión se llega partiendo de la Teoría de la Producción y los Costos, en un ambiente en que los precios están determinados por la autoridad política.

Palabras clave: Óptimo de producción, eficiencia productiva, productividad.

JEL: C6

Recibido: 10/02/2018

Aprobado: 22/04/2018

**OBSTACLES TO ACHIEVE PRODUCTIVE EFFICIENCY IN
VENEZUELAN COMPANIES. PERIOD: 2007-2015****José Calles**

Economist, Magister, Management in Finance and Business, Yacambú University,
Assistant Professor, Deanship of Economic and Business Sciences (DCEE), Centroccidental
University Lisandro Alvarado,(UCLA), Barquisimeto-Venezuela.
Email: Josecallesi@hotmail.com, orcid.org/0000-0002-8415-2575

ABSTRACT

This essay tries to show how certain governmental dispositions, adopted between 2007 and 2015, prevent companies located in Venezuela from rationally use their plants and equipment, according to the generally accepted conventional canons. The restrictive measures of business freedom to incorporate or withdraw workers from the payroll when the variations in the demand for their products advise it or when the input provision is not enough, condemns companies, public or private to operate in a decreasing marginal returns phase. This damages their productivity, increases costs and powers inflation. This conclusion is reached starting from the Theory of Production and Costs, in an environment in which prices are set by the political authority.

T
E
S
T

Key words: Optimal production, productive efficiency, productivity.

JEL: C6

OBSTÁCULOS PARA ALCANÇAR A EFICIÊNCIA PRODUTIVA EM EMPRESAS VENEZUELANAS. PERÍODO: 2007-2015

José Calles

Economista, Magister Management em Finanças e Negócios, Universidade Yacambú,
Professor Assistente, Decano de Ciências Econômicas e Empresariais (DCEE), Universidade
Centroncidental Lisandro Alvarado, (UCLA), Barquisimeto-Venezuela.
Email: Josecallesi@hotmail.com, orcid.org/0000-0002-8415-2575

RESUMO

Esta investigação tenta mostrar como certas disposições governamentais, adotadas entre 2007 e 2015, impedem as empresas localizadas na Venezuela de usar racionalmente suas plantas e equipamentos, de acordo com os cânones convencionais geralmente aceitos. As medidas restritivas da liberdade de negócios para incorporar ou retirar os trabalhadores da folha de pagamento quando as variações na demanda por seus produtos o aconselham ou quando a provisão de insumos é insuficiente, condena empresas, públicas ou privadas a operar na fase de desempenho marginal decrescente. Isso prejudica sua produtividade, aumenta os custos e aumenta a inflação. Esta conclusão é alcançada a partir da Teoria da Produção e Custos, num ambiente em que os preços são determinados pela autoridade política.

J
U
L
G
A
M
E
N
T
O

Palavras chave: Produção ideal, eficiência produtiva, produtividade.

JEL: C6

Introducción

Este ensayo tiene como objetivo examinar las dificultades que enfrenta la empresa venezolana para hacer uso eficiente de su planta, dadas las limitaciones impuestas por la política laboral implantada y la insuficiente provisión de materia prima existente en el mercado, tomando como referencia el período 2007-2015; en ocasiones, cuando la información disponible lo permita, se amplía el arco temporal hasta fechas más recientes.

El tema está relacionado con asuntos amplios y vastos que reflejan, a la vez que condicionan, la institucionalidad dentro de la cual ocurre la actividad económica. Se desarrolla en el marco político denominado Socialismo del siglo 21, cuya implantación contempla un conjunto de regulaciones y controles. No se pretende abordar una discusión ideológica. Por el contrario, se trata de asuntos pragmáticos abandonados y que tarde o temprano será necesario restaurar, en atención a la racionalidad económica de los procesos productivos con el fin de aminorar los efectos perjudiciales que ello acarrea.

La mayor parte de la literatura producida en los últimos años en Venezuela llama la atención sobre los desequilibrios macroeconómicos que están presentes en la economía y las medidas que habrían de acordarse para restaurarlos. Pocos esfuerzos se dirigen a la economía empresarial, aquella en la que se concretan decisiones de producción, inversión, coordinación, ahorro y consumo. Las respuestas de las empresas ante las medidas de políticas económicas y la racionalidad que subyace en estos condicionamientos, son objeto de escasa atención, prácticamente están ausentes del estudio y análisis microeconómicos como parte de la solución a la crisis. Este ensayo pretende contribuir al estudio de las reacciones de las empresas a las regulaciones y controles, limitándose a dos aspectos.

En pos de tales objetivos, el documento se estructura en dos secciones, en la primera se abordan aspectos teóricos y en la segunda se presentan los hallazgos sobresalientes. Al final se insertan las conclusiones de rigor.

Aspectos Teóricos

El punto de partida es la *Teoría de la Producción*, que se rige por la denominada *Ley de los Rendimientos Marginales Decrecientes*, que opera como una restricción física para responder al problema de la elección de la forma más eficiente de los diferentes factores tanto humanos como físicos, para convertir insumos en bienes finales. El estudio de dicha relación técnica se formaliza a través de la función de producción. Para explicar lo concerniente a este tema, esta sección sigue, en líneas generales, a Stiglitz y Walsh (2009) y sigue la metodología adoptada por (Azofeifa y Villanueva, 1996) para estudiar el caso de Costa Rica, aunque desprovista de pruebas econométricas.

La función de producción y la etapa de producción eficiente

La típica función de producción muestra la cantidad máxima de producto (Q) que se puede obtener utilizando distintas combinaciones de trabajo (L) y capital (K), dada la tecnología o el estado “de las ciencias y de las artes existentes”. Los procesos productivos que se derivan de dicha combinación pueden ser intensivos en capital o intensivos en mano de obra, dependiendo, entre otras cosas, de los precios del factor (K), con respecto a los precios del factor (L). El presente estudio amplía el esquema analítico, considerando la materia prima (MP) como un elemento más del factor variable.

La función de producción proporciona información sobre la contribución en el proceso productivo de los incrementos en los factores. El Producto Marginal (PM) se define como la variación que experimenta la producción cuando se agrega una unidad adicional de factor (MP), (L) y (K). En el *corto plazo*, noción que se explicará más adelante, los arreglos productivos de la empresa están restringidos a que el factor (K) sea fijo. De esta sujeción se derivan dos implicaciones importantes para lo que aquí se discute. a) Los rendimientos no son homogéneos para cada unidad de factor variable agregado, y b) hay un punto de saturación de los rendimientos.

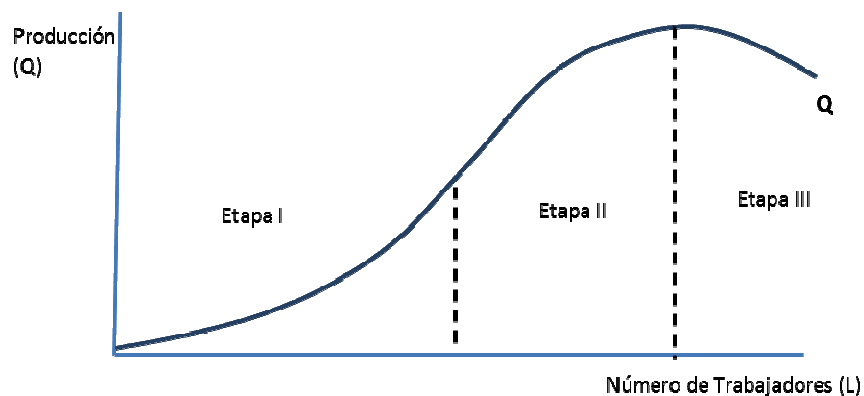
En la función de producción $Q = f(L, MP, K)$, en la cual f hace referencia

que la tecnología se encuentra implícito en cada combinación de los factores de la empresa, se distinguen tres etapas, de acuerdo con (Samuelson y Nodhause, 2001), que se desglosan a continuación.

Normalmente en la función de producción, cuántos más trabajadores hay, mayor es la producción. Sin embargo, este razonamiento intuitivo debe precisarse. Si aumenta la cantidad de un factor productivo y se deja fija la cantidad empleada del resto de factores, en una primera el producto final crece aceleradamente, luego crece a un ritmo menor hasta alcanzar un máximo, y puede llegar un momento –si no se toman las previsiones adecuadas- en el que al aumentar una unidad de factor empleado (por ejemplo, un trabajador más) la producción disminuya; téngase en cuenta los trabajadores redundantes en la administración pública, que no pueden excluirse de la nómina por razones legales, trayendo como consecuencia, que éstas empresas no logren alcanzar el máximo de la producción.

El Gráfico N° 1 muestra una función de producción típica del corto plazo con el fin de visualizar el efecto en Producto total “Q” cuando se añaden sucesivas unidades de (L), manteniendo K constante.

Gráfica N° 1. Etapas de la Producción



Fuente: Elaboración Propia

En la Etapa I, en la cual la productividad marginal crece, esto es el Producto promedio por trabajador adicional aumenta (Q/L) a una tasa creciente, reflejada en la pendiente de la curva Q . En la Etapa II la productividad promedio sigue creciendo pero a una tasa menor, reflejada en una pendiente menos inclinada de la curva Q , calificada como rendimientos decrecientes. Posteriormente, en la Etapa III, de los rendimientos marginales negativos el producto promedio por trabajador disminuye. En resumen, el producto total crece para las dos primeras etapas pero decrece en la III (Pyndick y Rubinfeld, 1988). Cabe acotar que lo que explica las diferencias de productividad de acuerdo al nivel de (Q) es la proporción adecuada entre los factores. En la Etapa I son pocos los trabajadores para el acervo de (K), y en la Etapa III, son muchos los trabajadores para el acervo de maquinarias, equipos y materia prima a procesar. En la Etapa II, zona de eficiencia productiva, se armoniza el número de trabajadores con respecto al número de máquinas (tamaño de la planta) y los insumos o materias primas a su disposición.

De los elementos representados en la gráfica, se deduce que, llegados al máximo nivel de producción posible, carece de sentido técnico y económico agregar unidades del factor variable (L), no representa ventaja alguna para la empresa. La decisión racional de la empresa es moverse a lo largo de la Etapa II. Pero también, por análogas razones, contratar menos de los necesarios, límite inferior de la Etapa II, conlleva a la sub-utilización de la planta, es decir, operar con capacidad ociosa, en desmedro de la productividad.

La consideración previa remite a la *Teoría de los Costos* y a la *Teoría del Beneficio*, asociados a cada nivel de producción y a la potestad soberana de la dirección de la firma mercantil de ajustar el número de trabajadores de acuerdo a su función de producción y la estrategia de minimizar los costos. De manera axiomática puede aducirse que la empresa pretende maximizar la producción y minimizar los costos, tomando en cuenta las advertencias de sentido común postuladas por la ley de los rendimientos decrecientes.

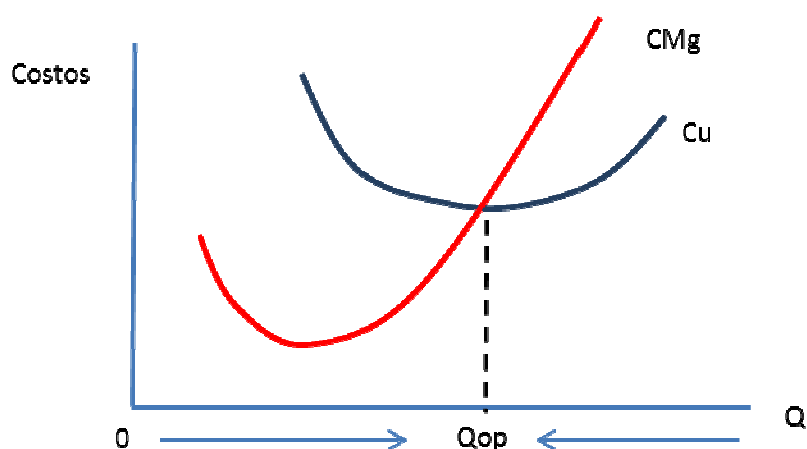
La minimización de los costos unitarios.

La *Teoría de los Costos* constituye uno de los pilares más firmes de la ciencia económica. La idea central es que la organización empresarial ha de ensayar niveles de producción crecientes con un acervo de capital fijo, hasta un punto en que ya no sea posible reducir los costos por unidad. Existen diversos modelos que intentan representar situaciones ideales de gestión de los costos según la estructura de mercado en que participa la firma, para encontrar ese punto. El más popular es el modelo de la competencia perfecta, cuya característica fundamental es asumir que la empresa es "tomadora de precios". Considera el modelo competitivo que existen numerosas empresas en el mercado. Individualmente, ninguna puede influir sobre el precio, pues el fenómeno de la competencia entre productores se encarga de corregir cualquier intento de manipulación. Si alguna firma lo eleva por encima del precio de equilibrio, hará que los clientes se desplacen hacia las ofertas de más bajo precios y, si quisiera establecerlo por debajo, se infligiría auto-daño al declinar sus beneficios, amenazando su permanencia en el mercado. De acuerdo estos axiomas, el fenómeno de la competencia inter-empresarial conduce a homogenizar la tecnología de los procesos, a la elección de tamaños similares de plantas y el respeto a un precio de equilibrio, precio al cual todos los participantes quedan sometidos. Dado que el precio está fijado externamente -variable exógena-, la gestión empresarial se encamina a minimizar los costos.

El *Óptimo de la explotación* (Q_{op}) se define como aquel nivel de producción en el cual se minimizan los costos unitarios y a la vez representa el nivel de eficiencia máxima de la empresa a corto plazo. El comportamiento de la curva de costos por unidad (C_u), correlacionada con la ley de los rendimientos decrecientes, tiene una fase descendente, un mínimo y una fase ascendente. El mínimo (Q_{op}) ocurre justo cuando el CMg se iguala con el C_u . Si la empresa opera con volúmenes de producción inferiores a (Q_{op}) le conviene ir aumentando la producción hasta que sus costos unitarios logren alcanzar el óptimo de la explotación. Si se encuentra produciendo a la derecha de (Q_{op}), conviene reducirla ya que sus costos unitarios son elevados, tal como indican las flechas en el gráfico. Está demás mencionar que para que la empresa opere en (Q_{op}) es absolutamente necesario que el

empresario disponga de grados de libertad suficientes que le permitan contratar o despedir trabajadores. En el siguiente gráfico N° 2 se ilustra la situación.

Gráfico N° 2. El Óptimo de la Explotación (Q_{op})



Fuente: Elaboración Propia

En el gráfico N° 2 se observa que operando en (Q_{op}) se logra una gestión eficiente de costos, en consecuencia, no debe sobrepasar este punto que corresponde a la intersección de CMg con el Cu . Se desea enfatizar que es incorrecto afirmar que la empresa “debe” producir “lo máximo que pueda”. Por razones análogas, si se producen Q inferiores al óptimo, se estaría usando la planta de manera inapropiada, por lo que conviene aumentar la producción. Tampoco es válido el criterio según el cual a la empresa le conviene producir lo menos posible, para provocar desabastecimiento o alcanzar otros propósitos perversos extraeconómicos.

En la determinación del tamaño óptimo de la planta, se aplica el cálculo marginal, variación de los costos totales (CT) cuando se produce una unidad adicional. Aumentar la producción (Q) y evaluar los costos hasta que la curva (Cu) cambie de pendiente. O lo que viene a significar lo mismo, detener la producción cuando el costo de producir la siguiente unidad resulte más caro que el de la anterior. Dado que la curva (Cu), precisamente, tiene forma de “U”, el asunto se remite a establecer al mínimo de la función de costos unitarios.

Ahora bien, la premisa esbozada en el párrafo anterior, minimización de los costos por unidad a ultranza, hasta lograr el uso eficiente de planta, como lo plantea la literatura especializada, pareciera contradecir la forma como operan las empresas en Venezuela. Expresado de manera directa: hay razones suficientes para afirmar que esta premisa no ha encontrado asidero en el parque industrial venezolano, debido a un conjunto de decisiones de políticas económicas macro, tomadas por autoridades del Estado, que entraban el funcionamiento del mercado e impiden la racional asignación de los recursos por parte de gerentes y directores de empresas. Esas restricciones del entorno, que han venido acentuándose desde el año 2003, que se abordan en la siguiente sección, el empresario “racional” se ha enfrentado a la siguiente disyuntiva: no acatar o acatar las disposiciones gubernamentales.

En el primero de los casos se coloca al margen de la ley, entra en desacato a las disposiciones, lo cual acarrea multas y sanciones. En el segundo, en el entendido que necesita permanecer en el mercado y acepta los controles y restricciones fijados, el hecho de no minimizar los costos unitarios, provoca serias consecuencias y distorsiones. El empresario se coloca ante una difícil elección: aumentar los precios o disminuir el beneficio empresarial. La opción de elevar los precios unilateralmente no existe, hay que desecharla por ilegal; la empresa es precio aceptante. Debe esperar a que los ajustes de precios sean autorizados, decretados.

Cualquiera sea la solución, el proceso productivo se torna ineficiente, pues, como se intenta mostrar en el resto de la exposición, el empresario racional para mantener abierta su empresa, compelido por las circunstancias y constreñido por los controles estatales, encuentra que la “solución apropiada” para sobrevivir es absurda: no procurar minimizar los costos unitarios. Por esta vía, induce a las autoridades a que permitan el alza de los precios, si esta práctica se generaliza en muchos sectores de la economía se desatan tensiones inflacionarias. La existencia de costos por unidad crecientes, denominado en la literatura “empujón de costos”, en un esquema de precios rígidos, se torna en amenaza cierta de cierre de operaciones o quiebra del negocio. La demostración contable de costos crecientes se transforma en credencial para solicitar incrementos de precios,

encontrando por esta vía, una manera de restablecer los márgenes normales de beneficio.

En cualquier caso, dentro de una rama de actividad, o sector industrial, los productores en las peores condiciones (costos más elevados), sucesivamente serán expulsados del mercado, si los precios observan rezagos temporales sostenidos. Las empresas que mejor se adaptan a este entorno cambiante son las que operan con capacidad ociosa, que corresponde justamente a firmas catalogadas como gran industria. Indirectamente se están promoviendo los oligopolios.

Respuestas de la empresa venezolana a las medidas de política macroeconómica.

En pos de este objetivo, se comienza por clarificar algunas nociones básicas y luego se amplía el marco analítico, hasta mostrar la imposibilidad práctica de operar en el (Qop). La fijación de precios distintos al precio de equilibrio de mercado, la inamovilidad laboral decretada por la autoridad política y la insuficiencia de insumos productivos en las cantidades requeridas por las plantas instaladas, compelen a la empresa a salirse de los esquemas preceptuados por la teoría económica de la producción y los costos, provocando significativos desarreglos que se mostrarán más adelante. Antes es menester, sin embargo, una justificación metodológica.

Pudiera objetarse que el modelo de la competencia perfecta sólo existe en los libros, que en el mundo real las grandes empresas influyen sobre el precio, que el producto no es homogéneo y que prácticamente no existe competencia inter-empresarial. Estas objeciones, sin embargo, si bien tienen peso sustantivo, no invalidan el uso del modelo. Sus postulados pueden aplicarse con algunas modificaciones. Modificaciones del modelo incorporadas en el presente estudio que se irán advirtiendo en el curso de la exposición a medida que se vayan introduciendo.

En atención a las circunstancias imperantes en el país, donde la intervención del Estado en la actividad económica es visible y creciente (Curiel 2015), puede asumirse que la empresa venezolana es tomadora de precios desde 2011, fecha en que formalmente entra en vigor la Ley de

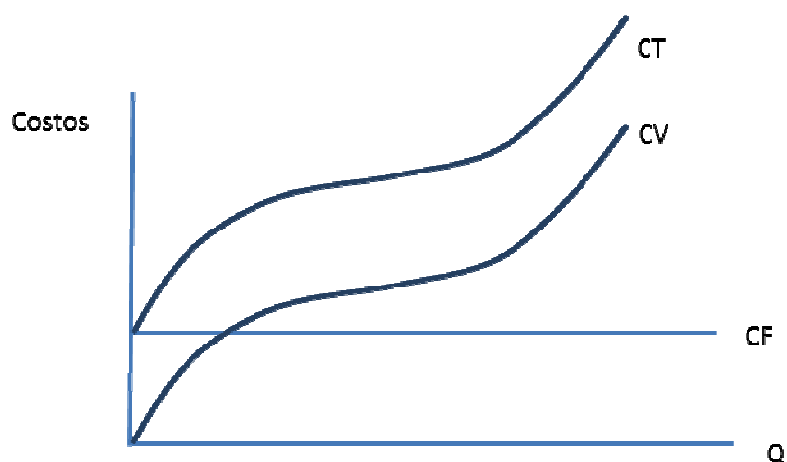
costos y precios justos⁽¹⁾ sancionada en la Ley Orgánica de Precios Justos promulgada en enero de 2014, y que parte de su declarada finalidad de la “consolidación del orden económico socialista consagrado en el Plan de la Patria”. Ley que asigna a una institución la potestad de fijar precios, de modo que la empresa venezolana es precio-aceptante. Si bien no hay homogeneidad de productos, sí existe precios homogéneos para diferentes marcas estipulados por la autoridad gubernamental, que los convierte de hecho en sustitutos eficaces. Es discutible la existencia de un ambiente competitivo para las empresas, estas se someten en igualdad de condiciones, a las disposiciones oficiales. Por último, no se trata de probar la bondad de ajuste del modelo de la competencia perfecta al caso venezolano, sino aprovechar sus axiomas para analizar la realidad actual.

Adaptación de la Empresa

El *corto plazo* se asocia con el período en el cual la empresa incurre en costos fijos, utiliza al menos un insumo fijo. De acuerdo con Varian (1998, p. 341), “Los insumos o factores fijos son aquellos que debe pagar la empresa aun cuando decida no producir nada: si tiene contrato de arrendamiento en un edificio, tiene que pagar alquiler periódicamente, independientemente de si se produce mucho poco o nada, durante un tiempo”. Otros ejemplos de insumos fijos son: pagos por uso de patente, intereses, renta básica de servicios telefónicos, derecho de frente. Es decir, a corto plazo se tienen establecidos ciertos compromisos ineludibles, hay que pagar por ellos. Este hecho conduce a consecuencias importantes, que se evidencian analizando la composición de los costos.

Los costos se descomponen en costos fijos (CF) y costos variables (CV). A su vez, los CV se divide en costos de materias primas (MP) y los costos salariales (W). De modo que se tiene que $CT = CF + CV$. También $CV = MP + W$. La representación del gráfico N° 3 es la siguiente.

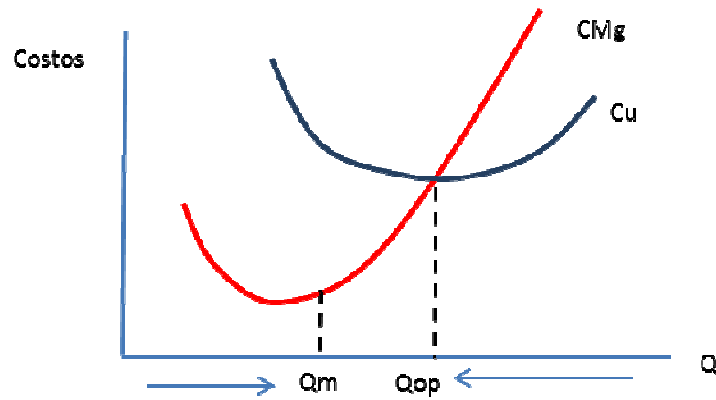
Gráfico N° 3. Curvas de costos a corto plazo



Fuente: Elaboración Propia

Puede apreciarse en la gráfica, que para un nivel de producción nulo, de todos modos se incurre en CF, pero los CV son cero. El esquema simplificado de la teoría de los costos supone que el insumo fijo es K (maquinaria, equipo, herramientas; para simplificar, la planta) y el insumo variable el número de trabajadores (L). Por lo tanto, la gerencia se limita a decidir, de acuerdo al tamaño de la planta que dispone, el número adecuado de (L) que ha de contratar para obtener un determinado volumen de producción, denominado el *Óptimo de la Explotación* (Qop). En breve, a corto plazo la empresa toma solamente decisiones acerca del nivel de producción, pues no está modificando su acervo capital, en cuyo caso daría lugar a decisiones de inversión. Desde el punto de vista administrativo se dice que transita por la fase de *ejecución* de lo previsto. La ley económica que rige en el corto plazo, *Ley de los rendimientos físicos marginales decrecientes*, también conocida como *ley de la proporción de los factores y la eficiencia empresarial* se verá materializada en la variación de la productividad según la intensidad de uso de los factores. En la medida que se armoniza la cantidad de (L) con respecto a (K), aumenta la productividad (producto por trabajador, Q/L), pero ha de tenerse presente que más allá del Qop, contratar (L) adicionales –con una planta fija- se traduce en una disminución de la productividad y un correlativo aumento innecesario de los costos.

Gráfico N° 4. Adaptación de la empresa a corto plazo.



Fuente: Elaboración Propia

Este razonamiento también puede extenderse para el otro factor variable considerado: (MP). Ha de precisarse que la relación insumo-producto (Q/MP), es un parámetro, una proporción fija, no sujeta a la ley de rendimientos, cualquiera sea el nivel de producción. Aunque a nivel teórico, se supone disponibilidad absoluta en el mercado de materias primas, resulta apropiado tomar en cuenta que rezagos en las entregas o una limitación en la adquisición de al menos una de éstas, atenta contra el uso óptimo de los recursos. Obliga a detener la producción hasta donde permita la dotación de MP. Es claro que sin una dotación suficiente de (MP), es imposible alcanzar (Qop). En resumidas cuentas, aun teniéndose los equipos adecuados y contratando el número de trabajadores apropiado, resulta obvio que restricciones en (MP) altera la productividad factorial conjunta, esto es la relación insumo producto ($MP, L/Q$).

A *largo plazo*, no se tienen compromisos de alquiler o de compra. Se dispone de entera libertad para empezar de nuevo con una planta y un equipo de las dimensiones deseadas (creación de una empresa, ampliación de la existente, reacondicionamiento, reestructuración, entre otros.). A largo plazo no hay costos fijos. Si no se ha tomado ningún compromiso con las instalaciones de producción, el gerente tomará la decisión acerca del tamaño de la planta a construir, comprar o arrendar. Por lo tanto, el tamaño (la escala) de la planta y el equipo se convierten en opciones adicionales en

las decisiones de oferta. Se habla entonces de planificación a largo plazo, en este caso la empresa toma *decisiones de inversión*.

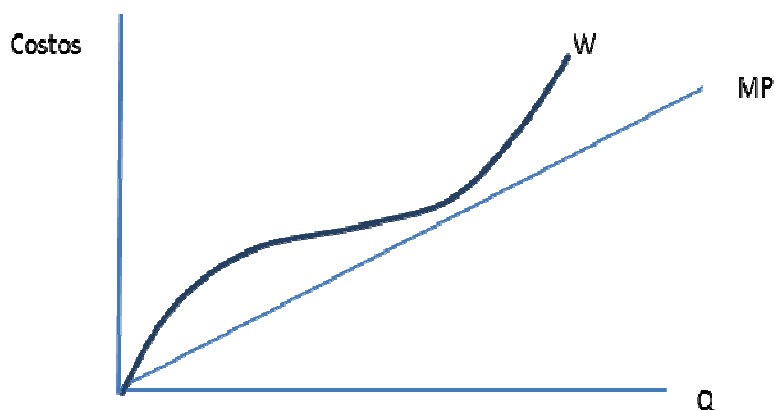
El término "*inversión*" desde el punto de vista económico se refiere a los medios de producción no humanos: maquinaria, equipo, instalaciones, herramientas, edificios terrenos, en general bienes que tienen una vida útil "larga" (Baptista, 2004, p.195). De modo que el empresario va a decidir sobre la cuantía y calidad de los todos los factores productivos, incluidas las consideraciones sobre tecnología, ubicación de la planta, bienes y arreglos administrativos. Y, desde luego, la cuantía, naturaleza y calidad del recurso humano que requiere la planta nueva. A medida que pasa el tiempo, la empresa se va ajustando, hasta alcanzar el nivel de oferta deseado. Al expandirse, al hacer nuevas inversiones, la composición factorial o relación factorial (capital por trabajador, K/L) se altera, dando como resultado economías o deseconomías de escala.

La distinción entre las decisiones de oferta a corto y largo plazo no se basan en el tiempo histórico lineal, como acostumbra hacerse en el ámbito de la administración; no se mide con el calendario o con el tiempo cronológico, depende de que se hayan adquirido o no compromisos.

En el gráfico N° 5 se puede apreciar que la trayectoria de los costos variables, es irregular, no son proporcionales al nivel de producción, a diferencia de los costos de las materias primas que sí lo son, matemáticamente, la curva MP mantiene la pendiente a lo largo de la frontera productiva.

En el corto plazo se busca el Óptimo de la Explotación (Qop). A largo plazo se procura alcanzar la *Dimensión óptima de la empresa* dentro de las escalas posibles, elegir la más conveniente, evaluando las condiciones probables de mercado (básicamente variación de la demanda y competencia empresarial), requerimientos técnicos de los procesos y capacidad de financiamiento de la firma, valga decir, determinar de antemano cual planta es más eficiente para un producto en particular y, en correspondencia con la decisión anterior, alcanzar el (Qop).

Gráfico N° 5. Las curvas de Costos Variables en el corto plazo



Fuente: Elaboración Propia

Alcanzado (Q_{op}), intentar incrementar la oferta, se tropieza con un problema técnico-económico. Expandir la producción (Q) con la planta actual, implica costos por unidad (C_u) crecientes, a todas luces inconveniente; sacrificaría eventuales beneficios. ¿Qué hacer si se desea cubrir una demanda en expansión? Ensayar otro tamaño de planta, efectuar nuevas inversiones, ampliar la escala productiva, que correspondería a decisiones “a largo plazo”. Estos arreglos, dados frecuentemente en las empresas, evidencia que en el período que se examina no tienen continuidad en Venezuela, ya que están paralizadas las inversiones en planta y equipos (Santos y Villasmil, 2010).

Refiriéndose al proceso de desinversión en comentario, (Barrios y Santos, 2017) puntualiza que no se trata de una novedad, es un proceso de larga data. Desde comienzos de los años setenta del siglo anterior, la productividad de los factores había empezado a menguar. Se invertía capital y se contrataban trabajadores, pero los incrementos en la producción eran menores al crecimiento de estos factores. Aunado a esto la sobrevaluación del bolívar, hizo que las importaciones resultasen más baratas y rentables que la producción nacional. Toda la estructura se volvió ineficiente.

A continuación se estudian por separado las limitaciones impuestas por la política económica desplegada por el Ejecutivo Nacional.

1. Hallazgos empíricos

a. Inamovilidad Laboral en Venezuela

El 28 de abril de 2002 el presidente Hugo Chávez dictó el decreto número 1.752, en Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 5.585 Extraordinario mediante el cual se estableció la inamovilidad laboral, que sustituyó a la anterior Ley Contra Despidos Injustificados (1974). Desde entonces se han promovido 26 decretos para darle continuidad; sin embargo, el decreto-ley número 2.518 de fecha 28 de diciembre 2015 del Presidente Nicolás Maduro, publicada en la Gaceta Extraordinaria 6.207 de la misma fecha, tiene la prolongación más grande que se haya registrado. Allí se establece, en concordancia con el artículo 85 de la Ley Orgánica de Trabajo, de las Trabajadoras y los Trabajadores (República Bolivariana de Venezuela, 2012) que

Los trabajadores amparados por la inamovilidad no podrán ser despedidos, desmejorados o trasladados sin justa causa calificada por la Inspectoría del Trabajo. En el caso de que un trabajador sea despedido, trasladado y desmejorado, sin justa causa o sin su consentimiento, podrá denunciar el hecho ante el Inspector del Trabajo.

Lo anotado en el párrafo anterior, constituye un obstáculo insalvable para la empresa doméstica, más precisamente, en los hechos, no le es posible ubicarse en el Qop, en períodos de contracción de la demanda. En términos generales, se encuentra imposibilitada de despedir trabajadores redundantes, está condenada a operar en la Etapa III de la función de producción, con rendimientos decrecientes. Esta restricción, trae como consecuencia la elevación de los costos por unidad producida y, considerando fija la tasa de beneficio por unidad (denominada en Venezuela, ganancia justa, y estipulada en 30%), provoca incrementos en los precios de venta al público, obligada como está la empresa a no vender a pérdida. Además, los costos salariales, considerados teóricamente como

costos variables, pasan a ser fijos, impidiendo a la dirección de la empresa efectuar los ajustes.

Esta situación crítica, que compele a las empresas a operar en la Etapa III de la función de producción, no es ignorada por los hacedores de política pública. Es más, ha sido justificada mediante argumentos de índole social, reconocida como una singularidad. En efecto, el Presidente Maduro (2015) señaló que “sería bueno conseguir datos de alguna experiencia donde con decrecimiento económico casi de 3 por ciento, inflación por encima del 60, partiendo de Venezuela (sic), se reduzca la desigualdad, y se reduzca el desempleo abierto”. Declaración que traducida al lenguaje propio de la profesión, disminución de la producción y aumento del empleo.

El cuadro N° 1 muestra cifras ilustrativas del fenómeno aludido, disparidad entre la variación del empleo y la variación en la producción excluyendo la actividad económica del sector petrolero venezolano.

Cuadro N° 1. Indicadores de empleo y producción en Venezuela

Año	Población Total	Población Ocupada	Var% anual Ocupación	Var % anual PIB real	Peso de Industria
2008	27.615.154	11.458.420	0,0	5,1%	15,31
2009	28.064.781	11.829.349	3,2	-2,7%	14,80
2010	28.512.941	11.826.700	0,0	-0,7%	14,51
2011	28.956.660	12.004.961	1,5	4,5%	14,46
2012	29.396.733	12.208.650	1,7	5,8%	13,93
2013	29.858.624	12.512.526	2,5	1,8%	13,71
2014	29.888.553	12.949.479	3,5	-3,1%	13,23
2015	30.337.439	13.120.758	1,3	5,7%	Nd
2016	31.431.164	13.239.000	0,9	-16,5%	Nd
Promedio			1,6%	-0,02%	

FUENTE: INE, BCV, cálculos propios

Puede apreciarse que entre 2008 y 2016 la población ha crecido. Cerca del 41% de la población goza de empleo (ocupación). En el lapso en estudio, se incorporaron al mercado laboral 1.780.580 personas, exhibiendo una tasa de crecimiento anual de 1,6 por ciento. Pero mero ejercicio del sentido común, era de esperarse que más personas trabajando produjeran más, sin embargo, esto no ocurrió. La penúltima columna a la derecha, muestra que la variación interanual del PIB no petrolero, medido a precios constantes de 1997, en promedio, fue prácticamente nula (-0,02%), evidenciando que en términos generales, la función de producción nacional tienen lugar rendimientos decrecientes ⁽²⁾. Valga la redundancia, más trabajadores y menos producción.

Las estadísticas del Banco Central de Venezuela reflejan que la producción de la industria sufre una fuerte contracción desde 2012. Al contrastar el tercer trimestre de 2015 (último dato disponible) con el mismo lapso de 2014, surge una severa caída de 11,1% y la magnitud del descalabro es tal que el PIB del sector se ubica en el nivel más bajo desde 2004 (Salmerón, 2017). En este resultado incide el desempeño de las empresas públicas, que muestran un franco declive productivo.

Por otra parte, conviene resaltar el *Peso de la industria*, esto es, la contribución de la industria al PIB total, ha venido disminuyendo de manera sostenida a lo largo de la serie bajo análisis. Ello implica mayores costos salariales y encarecimiento de la producción, con las repercusiones sabidas de antemano: inflación y desabastecimiento, tema que se aborda en la siguiente sección.

b. Capacidad ociosa del parque industrial

El concepto de capacidad instalada es el volumen de producción de bienes y/o servicios que le es posible generar a una unidad productiva de acuerdo con la infraestructura disponible. Cuando el volumen de la producción es inferior a la capacidad instalada, se dice que existe un desempleo de factores. A medida que el volumen de producción se acerca a la capacidad instalada, se dice que hay pleno empleo (Jara, 2015). Tomando como base el principio de demanda efectiva, puede decirse que las empresas producen

de acuerdo a las expectativas de sus ventas. Indudablemente, si éstas son mayores a las esperadas, las empresas ajustarán su producción.

Normalmente la capacidad instalada no se usa en su totalidad, hay algunos bienes que se utilizan sólo en forma parcial puesto que ellos tienen un potencial superior al de otros bienes de capital que intervienen en forma conjunta en la producción de un bien determinado. Cuando hay situaciones de recesión o de crisis el porcentaje de la capacidad instalada utilizado tiende a disminuir, aumentando la capacidad ociosa.

Un aspecto singular del parque industrial venezolano es que opera con amplios rangos de capacidad ociosa, resultante de la conjunción de factores disímiles entre los que resalta la sobrevaluación del bolívar. La política cambiaria, que promueve la sobrevaluación del bolívar, estimula las importaciones baratas que compiten con la producción nacional (El Troudi, 2010). De este modo, la demanda agregada (producción nacional + importaciones) se mantiene, incluso puede expandirse, restringiendo la oferta doméstica. Otro factor explicativo, en conexión con el anterior, es el desabastecimiento de insumos, denominado también consumo intermedio empresarial. Circunstancia en la que cabe diferenciar entre insuficiencia de insumos nacionales, reflejado en la caída del PIB, o insuficiencia de insumos importados que puede deberse a falta de dólares o trabas en el sistema de asignaciones o, sencillamente, disminución de las importaciones.

Curcio (2015 4) precisa que “El desabastecimiento se ha manifestado principalmente en bienes de primera necesidad (...), como también en bienes necesarios para el proceso productivo, materias primas e insumos, particularmente agrícolas, repuestos para maquinarias y equipos necesarios en el sector manufacturero, repuestos y autopartes para automóviles, entre otros”.

De acuerdo con la literatura económica, el desabastecimiento en los mercados se origina, bien por una expansión de la demanda, la cual no encuentra respuesta en un incremento de la oferta, o bien por la contracción de la oferta dada una demanda. Esta sección considera el segundo caso, e intenta responder la carencia de los bienes y servicios en los mercados.

El encadenamiento lógico sugiere la respuesta: la contracción tiene lugar porque disminuyen los niveles de producción interna y/o porque disminuyen los niveles de importaciones. Una tercera posibilidad la sugiere Curcio (2015), los bienes se producen pero no son colocados en los mercados, circunstancia que se conoce como acaparamiento, penalizado por ley. En los tres casos se genera desabastecimiento, fenómeno al que se asocian tensiones inflacionarias.

La tesis de acaparamiento y ocultamiento de inventarios como explicación de la insuficiencia de insumos, es rebatida en el artículo de Víctor Salmerón (2018) por Carlos Larrazábal, Presidente de Federación de cámaras y asociaciones de comercio y producción de Venezuela (Fedecámaras. Gremio que agrupa a las empresas del sector privado), en los siguientes términos: “hay una presión al alza en los precios porque a medida que cae la producción cada producto que elaboras resulta más costoso. Por ejemplo, en el alza de los productos agrícolas incide que solo se sembró 30% del área cultivable por la falta de insumos”.

En cuanto al comportamiento de las importaciones y el PIB que se muestra en la tabla N° 1, conviene captar las tendencias.

Tabla N° 1. Valor de las Importaciones (mm\$US y variación (%) PIB. Venezuela			
Año	Valor de Importaciones	Var % Importaciones	Var% PIB real
2006	39537	34,3	9,9
2007	58374	47,6	8,8
2008	64443	10,4	5,3
2009	54932	-14,8	-3,2
2010	56038	2,0	-1,5
2011	69433	23,9	4,2
2012	85345	22,9	5,6
2013	76436	-10,4	1,3
2014	64392	-15,8	-2,8
2015	38780	-39,8	-7,1

Fuente. BCV, INE y Cálculos propios.

Salta la vista que las importaciones (M) fluctúan de manera irregular. Acusan una expansión violenta entre los años 2006 y 2007, luego caen de manera abrupta, 14% en 2009, debido a la crisis financiera mundial que afectó los ingresos externos y con ellos la capacidad importadora. A partir de esta fecha las M se recuperan con auge inusitado por tres años consecutivos, para hundirse de manera drástica otros tres años; en particular, el hundimiento del 2015 es descomunal, 39%. En términos absolutos, las M más que se duplican entre 2006 y 2012, cuando alcanza su máximo histórico, luego se desploman hasta situarse en monto similar al comienzo de la serie. Cifra que debe cotejarse con las correlativas cifras de empleo. Hay más personas ocupadas, crece la población y las M por persona disminuyen considerablemente.

De acuerdo con Abadi y Lira (2012:175) más de la mitad de las importaciones (53%) constituyen insumos para la producción. La otra mitad, se reparte entre formación de capital (24%) y consumo final (23%). Esta elevada proporción de consumo intermedio pone de relieve la dependencia externa y la extrema sensibilidad de la producción nacional a variaciones en las importaciones.

Los valores observados en la variación % del PIB en los lapsos de declinación de las M, sugiere que no ha ocurrido ningún proceso de sustitución de importaciones, programado dentro del concepto de *Desarrollo Endógeno* esbozado en el Primer Plan Socialista (2007-2013). Por el contrario, al moverse en la misma dirección el PIB y las M, tiene sustento la hipótesis de acentuación de la dependencia externa, se observa que menores niveles de importación, menor producción nacional, dado que la mayoría de los insumos utilizados en la producción son importados. Eso conlleva a niveles correlativos de capacidad ociosa, restricción ya comentada en la relación insumo-producto MP/Q de proporciones fijas. La capacidad instalada permanece intacta, puesto que no se registran nuevas inversiones, mientras que la insuficiencia de materia prima (MP) lleva a que la empresa opere en la Etapa I de la función de producción.

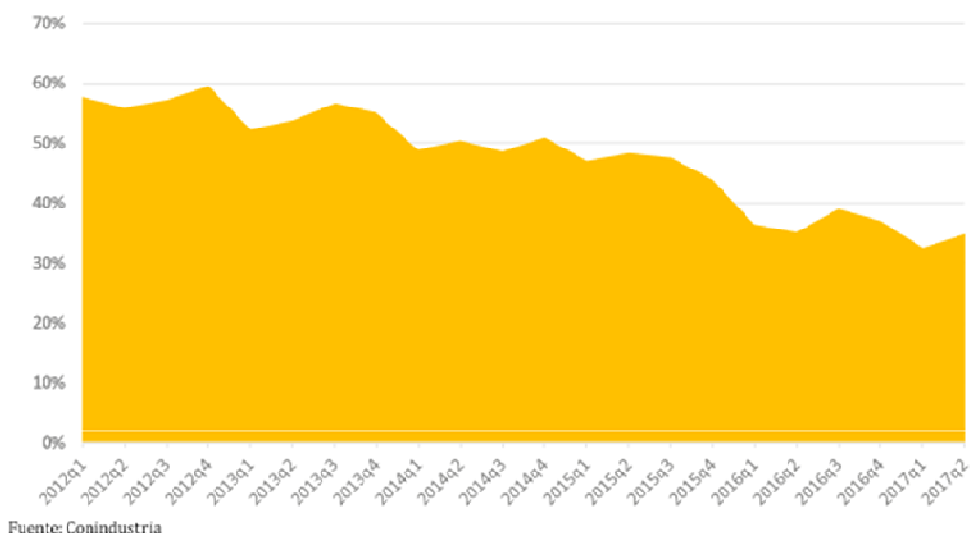
Un caso emblemático de ineficiencia productiva es la Siderúrgica del Orinoco Alfredo Maneiro (SIDOR), y que al decir de Salmerón (2017) ocurre

en otras empresas básicas de Guyana. En 2007, cuando aún estaba bajo el control del grupo trasnacional Techint, la empresa batió récord de producción al colocar en el mercado 4,3 millones de toneladas de acero. Las estadísticas oficiales indican que en 2015 sólo produjo 1,06 millones y escasamente utilizó 21% de la capacidad instalada.

En el mismo sentido, el Diario El Impulso (2018) cubrió las protestas de los trabajadores de Lácteos Andes, uno de los dirigentes sindicales denunció que “La producción en la planta Cabudare está paralizada, pero no por acciones del personal sino por falta de insumos para producir las diferentes marcas que se estaban distribuyendo”.

No existe reporte oficial acerca de los niveles de capacidad ociosa para años recientes. Los números que se ofrecen en el gráfico N° 5 las provee Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA, 2017), recabados mediante encuesta realizada por ese organismo.

Gráfico N° 6. Evolución de la Capacidad utilizada en la Industria (2012-2017)



Como puede observarse, hay una clara tendencia de declinación de la capacidad utilizada. O, si se quiere, su correlato, la capacidad ociosa aumenta, de un 40% en 2012 avanza progresivamente hasta 2/3 del parque

industrial nacional. Cuyas consecuencias conocidas son la inflación, incremento del costo de la vida y desabastecimiento, eventos que escapan de consideración en estas líneas.

De acuerdo con la Encuesta de Coyuntura de la Confederación Venezolana de Industriales (CONINDUSTRIA, 2017) la capacidad industrial utilizada se ubicó en 32,4% durante el primer trimestre de 2017. Para entender la magnitud del descalabro productivo, esta cifra ha de cotejarse, con 92,5% de capacidad utilizada para el año 2007, reportada por El Troudi (2010: 50).

La escasez de materias primas, insumos y repuestos necesarios para producir bienes y servicios, está llevando a la industria nacional a una situación de parálisis cada vez más acentuada, que tendrá consecuencias impredecibles para el empleo, el abastecimiento y la economía en general. Así lo señaló el presidente de la Confederación Venezolana de Industriales, Olalquiaga (2017), al expresar su profunda preocupación ante la falta de medidas urgentes por parte del Ejecutivo Nacional que permitan reactivar la actividad productiva en el país.

Llegados a este punto, es oportuno hacer sobresalir, que mientras la industria nacional no logre utilizar buena parte de la capacidad ociosa disponible, es poco probable que se acometan nuevas inversiones en el sector. A futuro, esta limitación de hoy puede ser una fortaleza, en el sentido de que si se disponen de insumos suficientes la economía nacional podría entrar con relativa facilidad en una fase de recuperación.

Es oportuno consignar también que la regulación de la ganancia justa es contraproducente, los empresarios no tienen por qué interesarse en minimizar los costos unitarios (Cu), ni procurar usar al máximo la capacidad de sus plantas, ya que su preocupación principal es otra. Ha sido y es la maximización de los beneficios, sólo que ahora añade como restricción “el respeto a la regulación del Estado”. En ese sentido, en la Gaceta Oficial N° 40.340 de fecha 23 de enero del 2014 , en el artículo 32 indica que “En ningún caso, el margen de ganancia de cada actor de la cadena de comercialización excederá de treinta (30) puntos porcentuales de la estructura de costos del bien o servicio. (...)A fin de favorecer las industrias

nacientes, o fortalecer alguna industria existente, el Presidente de la República podrá revisar y modificar el margen máximo de ganancia regulado en esta Ley (...).”

Esta disposición desconoce el papel de la demanda esperada en las decisiones empresariales, las restricciones tecnológicas y de materias primas, ampliamente discutido en la literatura especializada, que se esboza brevemente, y que se erige como obstáculos para alcanzar la eficiencia. Y, por otra parte, la ley abre una vía política distorsionante para obtener licencias de precios, apartada de la racionalidad económica.

La experiencia empresarial de muchos años y en muchos países, enseña dos cosas. El tamaño óptimo de la planta se construye a partir de lo que indique la demanda, y para cada nivel de producción previsto, habrá un tamaño óptimo. No existe, por tanto, tal cosa como el tamaño de planta que minimice costos para todos los niveles de producción. Se obtienen tasas de producción generadas más eficientemente mediante utilización de niveles de capital diferente, es decir, según sean grandes o pequeños los tamaños de las plantas. De modo que, de observar rigurosamente la Ley de costos y precios justo (LCPJ), determinar el Precio (P) con arreglo a la ecuación, $P = Cu + 30\%Cu$, o como $P = 1,3Cu$, el empresario estará compelido a mostrar o demostrar que sus costos son elevados, para que le autoricen mayores precios, con el fin de acercarse al objetivo de maximizar beneficios. Esta es una contradicción insalvable, una invitación a la ineficiencia, bien podría denominarse.

Se está consciente que las limitaciones estudiadas, inamovilidad laboral e insuficiencia de insumos, no compendian la totalidad de los problemas de la industria nativa. Dificultades en el acceso a las divisas, inflación, tasa de cambio en ascenso constante, son otras variables intervinientes no consideradas. Pero, este documento reclama como condición *sine qua non* el levantamiento de las restricciones analizadas, si es que en verdad se desea la recuperación económica la nación.

Conclusiones

Los argumentos elaborados en las páginas precedentes, permiten sustentar las siguientes afirmaciones.

- La empresa venezolana está sometida a un marco regulatorio que le impide ser eficiente en la asignación de recursos, en los últimos 15 años.
- Limitaciones institucionales y mercantiles ha llevado a la industria manufacturera venezolana a operar amplios márgenes de capacidad ociosa, cerca de 2/3. Al reducirse la capacidad productiva, obviamente, se contrae la producción interna reflejada en la contracción del PIB.
- La adaptación a las disposiciones gubernamentales son de imposible aplicación y se apartan de la racionalidad económica, señalada en la literatura.
- La inamovilidad laboral instaurada por decreto presidencial y mantenida en el tiempo, conspira contra la eficiencia técnica de la empresa venezolana, prácticamente la obliga a operar en la Etapa III de la Función de Producción; ha de mantener en nómina trabajadores redundantes, castigando los costos y elevando los precios de los productos.
- La provisión de materias primas en cantidad insuficiente, bien sea por debilidad de la oferta agregada, o por restricciones en el acceso a las divisas para adquirir componentes importados induce a la empresa venezolana a operar en la Etapa I de la Función de Producción.
- Las conclusiones previas, tomadas en conjunto, desembocan en una solución incongruente: la empresa está imposibilitada de operar en la Etapa II, zona de eficiencia económica.
- La imposibilidad de ajustar el número de trabajadores a la demanda esperada y al uso eficiente de la planta, hace que los costos salariales, por definición clasificados como costos variables, se convierten, de hecho, en costos fijos.
- Pero, además, la forma absurda en que la ley regula la denominada “ganancia justa” compele a la empresa a un comportamiento irracional, ya que, si intenta ser eficiente, valga decir, si procura minimizar los costos, perjudica su rentabilidad.

- Lo anotado sugiere que mientras no se superen las contradicciones mostradas, se hará difícil hacer los ajustes correspondientes para detener la inflación de costes.

Referencias Bibliográficas

- Abadí, Anabella y Lira, Bárbara (2012). *Gestión en Rojo. Evaluación de 16 empresas estatales y resultados generales del modelo productivo socialista*. Ediciones IESA. Políticas Públicas. Caracas.
- Abadí Anabella y García, Carlos (2016). El control de precios en Venezuela (1939-2015). De la segunda guerra mundial a la “guerra económica”. CEDICE-UCAB. Caracas.
- Azofeifa, Ana y Villanueva, Marlene (1996). Estimación de una función de producción: caso de Costa Rica. Disponible en: <http://www.bccr.fi.cr/investigacioneseconomicas> Consulta: (2017: Marzo 22).
- Barrios, D., y Santos, M.A. (2017). “¿Cuánto tiempo tomará recuperarnos de la debacle económica? Prodavinci, Febrero, 28, 2017. Extraído de: <http://prodavinci.com/blogs/cuanto-tiempo-tomara-recuperarnos-de-la-debacle-economica-por-douglas-barrios-y-miguel-a-santos/> (Consultada 2017, Junio 12).
- Baptista, Asdrúbal (2004). El Relevo del capitalismo rentístico. Hacia un nuevo balance de poder. Caracas. Fundación Polar.
- CONINDUSTRIA (2017). Confederación Venezolana de Industriales. Hacia una Venezuela industrializada: la Ruta. Disponible en: <http://www.conindustria.org/download/hacia-la-industrializacion-de-venezuela-la-ruta/> Consulta: (2017. Diciembre 03).
- Curcio, Pascualina (2015). *Desabastecimiento e inflación en Venezuela*. Disponible en: 2016, de Revolución bolivariana.org: <http://revolucionbolivariana.org.mx/destacado/desabastecimiento-e-inflacion-en-venezuela/> Consulta: (2017: Octubre 09).
- Curiel, Claudia (2015). “Complejidad de una agenda de desarrollo a partir de un escenario sin propiedad y sin mercado”. En: Balza, Ronald (Coordinador), *Venezuela 2015: Economía, política y sociedad* (pp. 89-104). Caracas. UCAB.

- El Impulso (2018). "Otra protesta del personal de Lácteos Andes". 2 de Febrero 2018. Disponible en: <http://www.elimpulso.com/featured/fotos-otra-protesta-del-personal-lacteos-los-andes>. (Consulta: 2018, Febrero 02)
- El Troudi, Haiman (2010). La política Económica Bolivariana (PEB) y los dilemas de la transición al socialismo. CEPES. Caracas.
- Fernández de Castro y Tugores, Juan. (1992). *Fundamentos de Microeconomía*. Madrid: McGraw-Hill Interamericana de España.
- Jara Luciano (2015). Utilización de la Capacidad Instalada en la Industria. Disponible en: <http://www.observatorio.unr.edu.ar/utilizacion-de-la-capacidad-instalada-en-la-industria-2/>
- Maduro Nicolas (2015). Memoria y cuenta ante la Asamblea Nacional, Caracas 21 de enero del 2015. Disponible en: <http://www.redglobe.org/es/nuestra-america/venezuela/6650-nicolas-madura-memoria-y-cuenta-ante-la-asamblea-nacional-caracas-21-de-enero-de-2015>.
- MINCI (2014). Ley orgánica de precios justos. Disponible en: http://www.mp.gob.ve/c/document_library/get_file?uuid=7c3a0033-59c7-4098-8821-71334d20f196&groupId=10136 (Consulta: 2017, Marzo 17).
- Olalquiaga, Juan (2017). La caída de la producción industrial contrae la economía venezolana. Disponible en: <http://www.finanzasdigital.com/2017/11/olalquiaga-caida-la-produccion-industrial-contrae-la-economia-venezolana/> Consulta: (2018. Enero 03).
- Pyndick, Robert y Rubienfield, Daniel (2014). Microeconomía. Editorial Prentice Hall. Disponible en: <https://economieadigitals.blogspot.com/2014/07/descargar-microeconomia-de-pindyck-y.html>. Consulta: (2017. Mayo 21).
- República Bolivariana de Venezuela (2012). Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras. Decreto Presidencial N° 8.938. Gaceta Oficial de la República, N° 6.076. [Extraordinaria], Mayo 07 de 2012.
- República Bolivariana de Venezuela (2014). Ley de Costos y Precios Justos. Decreto Presidencial N° 600. Gaceta Oficial de la República, N° 40.340. Noviembre 21 de 2013.

- República Bolivariana de Venezuela (2014). Ley de Costos y Precios Justos. Decreto Presidencial N° 600. Gaceta Oficial de la República, N° 40.340. Enero 23 de 2014.
- República Bolivariana de Venezuela (2002). Ley de Inamovilidad Laboral. Decreto Presidencial N° 1.752. Gaceta Oficial de la República, N° 5.585. Abril 28 de 2002.
- Salmerón, Víctor (2017). *¿Qué está pasando con las empresas en manos del Gobierno?* Disponible en: <http://historico.prodavinci.com/2016/05/20/economia-y-negocios/que-esta-pasando-con-las-empresas-en-manos-del-gobierno-por-victor-salmeron/> Consulta: (2017. Diciembre 11).
- Salmerón, Víctor (2018). Medidas económicas de Maduro, un empujón para profundizar la crisis en Venezuela. Disponible en: <http://www.diariolasamericas.com/america-latina/medidas-economicas-maduro-un-empujon-profundizar-la-tesis-venezuela-n4141643>. Consulta: (2018. Febrero 02).
- Samuelson, Paul y Nordhause, William (2001). *Economía*. Mc Graw Hill. (Decimosexta ed.) Madrid. España.
- Santos, M. y Villasmil, R. (2006). La economía venezolana durante el último cuarto de siglo: análisis y propuestas. Coordinación Editorial: Publicaciones UCAB. En: Venezuela: Un acuerdo para alcanzar el desarrollo. UCAB, Caracas. pp. 345-367.
- Stiglitz, Joseph y Walsh, Carl (2009). *Microeconomía*. Editorial Ariel. Barcelona, España.
- Varian, Hal (1998). *Microeconomía intermedia* (Cuarta ed.). Barcelona: Antoni Bosh.

NOTAS

- (1) Las implicaciones de que los precios no sean controlados por la interacción de las fuerzas del mercado, la oferta y la demanda, sino por la autoridad gubernamental, escapan a los límites del presente estudio. Al respecto, puede consultarse Abadí y García (2012). Ediciones de la UCAB.
- (2) Cifras oficiales relativas al empleo en la manufactura para el lapso en estudio, como tal, no existen ni se tienen informes correspondientes. Los montos reportados del Banco Central de Venezuela y el Instituto Nacional de Estadística presentan inconsistencias significativas. Al respecto, véase CONINDUSTRIA (2017: 27-28).