

## **ACTIVIDADES DIVERSAS**

- RESEÑAS BIBLIOGRÁFICAS
- ÍNDICE ACUMULADO DE LA REVISTA ECONOMÍA  
NUEVA ETAPA
- DIRECTORIO DE INSTITUTOS DE  
INVESTIGACIÓN Y CENTROS DE POSTGRADO DE  
LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y  
SOCIALES DE LA UNIVERSIDAD DE LOS ANDES



**1. Badaracco, Joseph L. (1992): Alianzas Estratégicas: El caso de General Motor e IBM. McGraw-Hill. Madrid. Reseñado por Marcos Rivas.**

Basado en un estudio de las alianzas formadas por General Motors e IBM y estableciendo un paralelismo comparativo con otras compañías que hayan sufrido el mismo proceso, concluye el autor de estas alianzas se originan como consecuencia de la globalización del conocimiento. Se entiende como globalización del conocimiento el que un número mayor de Países, Compañías, Universidades, y otras organizaciones están contribuyendo a la formación de un enorme depósito mundial de conocimiento comercializable, definido éste como aquel que todavía no ha sido transformado en productos, servicios o en tecnología.

Una parte de este conocimiento es migratorio y se mueve fácilmente entre países y organizaciones por encontrarse empaquetado en fórmulas, libros, manuales, piezas de máquinas, etc. Otra parte es el conocimiento insertado que tiene la propiedad de moverse con lentitud debido a que éste reside en las relaciones, las cuales toman la forma de complejas relaciones sociales.

Para enfrentar la remodelación de la competencia organizada por el conocimiento migratorio, las compañías norteamericanas en los años setenta formaron alianzas caracterizadas por los **vínculos de producto**, que en esencia constituyen una relación comprador-proveedor para asegurarse la existencia de un producto competitivo. Se perseguía con esto seguir, envolver y hasta modelar la migración del conocimiento en todo el mundo. En los años ochenta se entra en una nueva fase de alianzas caracterizada por los **vínculos del conocimiento**, que persigue el aprendizaje y creación de nuevos conocimientos.

La necesaria adaptación a las nuevas formas de competencia ha hecho cambiar la visión acerca de las firmas. Anteriormente las empresas norteamericanas funcionaban como las ciudadelas de la Edad Media: es decir, existía una clara separación entre lo que estaba dentro de la empresa y lo que estaba fuera de ella. Las fuerzas de la competencia han hecho que la empresa de hoy en día se asemeje a la Ciudad-Estado renacentista: como éste establece una densa tela de araña de relaciones duraderas con otras organizaciones.

**2. Páez, Tomás (1992): Competitividad: Estrategia Nacional? Caracas. ILDIS. Editorial Nueva Sociedad. 121 páginas. Reseñado por Jesús Mora Contreras.**

El texto parte de afirmar una premisa histórica contundente: en 1989 Venezuela sobrevivía en una ficción económica y social, a espaldas de la internacionalización y las globalizaciones mundiales. A partir de ese supuesto, y en una presentación amena. Tomás Páez, sociólogo de profesión, profesor de la UCV y funcionario de elevado rango del Ministerio de Fomento en 1989, intenta reconstruir analíticamente el proceso de **reconversión venezolano** iniciado aquel año: liberación del comercio internacional, reducción significativa del sistema arancelario y para-arancelario, liberación de precios, tasas de interés, reducción del déficit fiscal, fortalecimiento del estado y proceso de privatización. A juicio del autor, ese proceso ha tenido un impacto importante aunque no todo el esperado. ¿Porqué no se logró todo lo esperado y cuáles son los lineamientos y criterios para relanzar la política de reconversión o “programa nacional de competitividad”, como prefiere denominarlo el autor?, son los objetivos de ese trabajo. En síntesis, Páez sostiene de manera acertada que independientemente del nombre que

adquiera el proceso, lo importante es que Venezuela pueda contar con un aparato industrial capaz de competir en el escenario internacional.

A continuación, el autor presenta: 1) los cambios ocurridos en la realidad, internacional: fin de la confrontación Este-Oeste, ampliación de la Unión Europea, creación del TLC y del bloque de naciones del sud-este asiático; 2) cambios en los enfoques convencionales de manufactura, reconvirtiéndose e incorporando el nuevo concepto de competitividad; y 3) el proceso de reconversión iniciado en Venezuela en 1989 y en el resto del mundo. Las causas de esa reconversión, Páez las encuentra en buena medida en el incremento súbito de los precios del petróleo en la década de los setenta; en la elevada competencia de los tigres asiáticos y en los cambios fundamentales en la demanda de y el gusto de los competidores. En fin, luego de realizar un balance del proceso, el autor propone relanzar la estrategia nacional de competitividad.

En este libro, llaman la atención, de manera particular, tres aspectos, al menos: 1) que el autor hace una presentación documentada y aceptable sobre el proceso de reconversión, particularmente el venezolano, iniciado en 1989, examinando los avances y los obstáculos para proseguirlo; 2) que es prácticamente inexistente la experiencia de PDVSA y sobretodo su proceso de internacionalización... iniciado en (1983) y 3) que no existe en el trabajo una sola referencia explícita acerca de la reforma fiscal.

**3. Reich, Robert (1991): El trabajo de las naciones. Hacia el capitalismo del siglo XXI. Argentina, Javier Vergara Editor. 314 páginas. Reseñado por Jesús Mora Contreras.**

El actual Ministro del Trabajo del gobierno norteamericano del Presidente Bill Clinton, sostiene en esta obra la tesis según la cual el nivel de vida de los ciudadanos americanos no depende tanto -como si lo hizo en el pasado reciente- ni del éxito de sus industrias y empresas líderes ni de la productividad de la economía nacional como de la capacidad, habilidad y destreza que tengan sus compatriotas para agregar valor a la economía mundial. Reich considera en efecto que casi todas las ventajas que dieron primacía a la economía **nacional** de los Estados Unidos durante el último siglo (procesos de trabajo y de producción-taylorismo y fordismo- y transporte en masa, empleo masivo y sindicalización creciente, productividad en aumento, estadistas empresariales y grandes corporaciones organizadas en forma piramidal; amén del estímulo que para la economía norteamericana representó el peligro-real o presunto- del expansionismo soviético) están cediendo su lugar a las nuevas características que imprime la economía **mundial** en formación: miles de pequeñas pero eficientísimas y móviles empresas organizadas bajo la forma de **redes de telaraña**, cuyo objetivo no es tanto la satisfacción de necesidades estandarizadas de crecientes volúmenes de poblaciones nacionales, cada vez más empobrecidas, como la satisfacción de necesidades más o menos exclusivas, pero mundiales, de determinados consumidores, producción denominada como de alto valor: aceros especiales para cierto tipo de aviones, automóviles, camiones y artefactos del hogar; polímeros especiales también, microprocesadores, *chips*, semiconductores y lenguajes de *software* para teléfonos celulares o computadoras; servicios personalizados a larga distancia, gracias al desarrollo de las telecomunicaciones, etc.

Obviamente, este tipo de producción especializada, destinada a satisfacer esas necesidades exclusivas -por ahora- requieren de un trabajador altamente calificado también, el “*Knowledge Worker*” de Peter Drucker o el analista-simbólico de Robert Reich, cuyos servicios se pueden presentar universalmente también gracias a las telecomunicaciones: expertos en intermediación estratégica, identificación y resolución de problemas, ellos son “los individuos que se denominan, a sí mismos, investigadores científicos, ingenieros proyectistas, ingenieros de sistemas, ingenieros civiles, biotecnólogos, ingenieros de sonido, ejecutivos de relaciones públicas, banqueros de inversión, abogados, planificadores de bienes raíces e incluso algunos contadores creativos... consultores de varias especialidades: *management* finanzas, impuestos, energía, agrícolas, armamentos, arquitectura: los especialistas en manejo de información y en desarrollo de las organizaciones, los planificadores estratégicos, los buscadores de talentos y cerebro para las empresas (*headhunters*) y los analistas de sistemas... lo publicistas, los estrategas de *marketing*, los directores de arte, los arquitectos, los cineastas, los guionistas, los editores y escritores, los periodistas, los músicos, los productores de cine y televisión, e incluso los catedráticos universitarios” (pp. 176-177). Por supuesto, el ingreso de este tipo de trabajador (20% del empleo norteamericano), conectado a una red mundial, depende más de la calidad, originalidad, destreza y oportunidades de su trabajo, que el del trabajador rutinario de la producción (25% del empleo en USA), fácilmente sustituible en cualquier parte del mundo. De allí que Reich concluya su estudio proponiendo un aumento de los impuestos a los ingresos prácticamente ilimitados de los analistas-simbólicos destinado a cambiar y mejorar el nivel educativo de los hijos de los trabajadores de la producción y de los trabajadores de servicios personalizados (30% del empleo US) para ponerla en sintonía con la educación de los analistas-simbólicos.

A pesar del interés que presenta la documentada tesis del profesor Reich: es de lamentar, en relación con el título, que en su análisis se haga referencia casi exclusivamente a la sociedad norteamericana. Por otra parte, en relación con su tesis, es recomendable leer un par de opiniones recientes totalmente contrarias. Primero, en Paul Krugman, "Competitiveness: A Dangerous Obsession" (**Foreign Affairs**, March/April 1994 pp. 28-44) -el nivel de vida de los norteamericanos está abrumadoramente determinado por los factores domésticos más que por la competencia de los mercados mundiales- luego, en "A survey of the global economy", **The Economist** (October 1st-7th, 1994) -la brecha entre las destrezas educativas de algunos países en vías de desarrollo en comparación con los países desarrollados se está cerrando.

**4. Thurow, Lester (1992): La guerra del siglo XXI (head to head): la batalla económica que se avecina entre Japón, Europa y Estados Unidos, Javier Vergara Editores S.A., Buenos Aires. Reseñado por Marcos Rivas.**

El autor presenta un escenario en el cual se desarrollará la competencia por el comercio internacional en el siglo XXI. El juego económico combinará al mismo tiempo la cooperación y la competencia y será necesario la creación de una locomotora macroeconómica cooperativa para impedir los ciclos que son inherentes al capitalismo.

El análisis se basa en una comparación de las ventajas competitivas de los tres grandes bloques comerciales actuales: Japón, Europa (liderizado por Alemania) y Estados Unidos, los que parten en condición de igualdad para enfrentar la guerra económica, pero en los que se

observan particularidades que cada uno de ellos puede aprovechar.

La educación y las habilidades de la fuerza de trabajo continuarán siendo el arma competitiva dominante, incluyéndose la preparación para las nuevas tecnologías de proceso; los recursos naturales desaparecen de la ecuación competitiva y, el capital y las tecnologías de nuevos productos pasan a un segundo plano. Con este marco de referencia se llega a la conclusión que Estados Unidos, que mantuvo el liderazgo comercial en la segunda mitad del siglo XX ha sido igualado por Japón y Europa (léase Alemania), los que han dedicado la mayor parte de los gastos en investigación y desarrollo, al desarrollo de tecnologías de nuevos procesos mientras que en Estados Unidos la mayor parte se ha invertido en el desarrollo de tecnologías de nuevos productos. Por otra parte, Japón y Alemania aventajan a los Estados Unidos en cuanto a habilidades y especialización de la fuerza de trabajo, producto de poseer un mejor sistema educativo en los niveles por debajo del universitario en el cual los Estados Unidos siguen siendo insuperables. El sistema educativo descentralizado de los Estados Unidos (15.000 comunidades educativas distintas) impiden el trazado de una gran estrategia educativa para preservar su capacidad competitiva.

Siendo que Alemania y Japón han igualado a Estados Unidos en el campo científico y tecnológico al igual que en su capacidad gerencial, se aferra el autor al antiguo axioma histórico que las normas del comercio están determinadas por los que controlan el acceso al principal mercado mundial. desde este punto de vista, Gran Bretaña dictó las normas comerciales en el siglo XIX, Estados Unidos hizo lo propio en el siglo XX, y en el siglo XXI corresponderá a la “Casa Europa”.

La creación de la Comunidad Económica Europea más la participación de los países integrantes del antiguo bloque socialista dan origen al mayor mercado mundial. Analizado desde el punto de vista de las ventajas competitiva también se observan algunas particularidades, tales como la combinación de habilidades entre países distintos de la Comunidad Económica Europea (a manera de ejemplo, la habilidad tecnológica alemana combinada con la capacidad de diseño italiano y francesa, o la capacidad financiera inglesa). La incorporación de los antiguos países socialistas originan algunos problemas relativos a su incorporación al mundo capitalista, sobre todo el de definiciones respecto a la propiedad, problema que al final tendrá una solución “injusta”. Sin embargo, estos países presentan algunas características positivas, tales como que ninguno de ellos es país pobre y, además poseen una población educada que puede adquirir las habilidades industriales modernas.

**5. Velázquez, Roselvet (1993): Flotación cambiaria y desestabilización económica. Academia Nacional de Ciencias Económicas. Series Breves, N° 5. Caracas. 88 p.p. Reseñado por José U. Mora Mora.**

El autor comienza haciendo una exposición general acerca de la definición del tipo de cambio y los factores determinantes de su valor a lo largo del tiempo. Dice que

“el tipo de cambio es el valor relativo de una moneda con respecto a la moneda en que se encuentran valoradas sus reservas internacionales”,

esto es, en dólares, y que está determinado por las condiciones económicas de cada país en particular; o sea, que no se fija arbitrariamente, sino que está respaldado por la magnitud de su comercio internacional.

Posteriormente, expone los distintos patrones de cambio, comenzando por el patrón-oro, en el que el tipo de cambio de una moneda con respecto a otra, determinaba por la cantidad de oro puro que tuviera, haciendo referencia a sus características y a sus desventajas, las cuales incidieron en su desaparición. Luego, surge el patrón oro-dólar, el cual requería un sistema de cambio fijo que podía ajustarse mediante las revaluaciones o devaluaciones de las monedas frente al dólar. En este orden de ideas expone la importancia de la utilización de la revaluación o devaluación como instrumentos de política económica encaminadas a corregir los desequilibrios de la balanza de pagos y del mercado interno.

Hace referencia a que la devaluación fue un instrumento de política económica muy utilizado por el gobierno venezolano para corregir esa serie de desequilibrios de balanza de pagos que se presentaron durante el tiempo que permaneció el sistema de cambio fijo. En 1983, el gobierno Nacional decide devaluar la moneda y establecer un sistema de control de cambios "dual", consistente en un mercado controlado con tipos de cambio oficial (4,30 y 6,00 Bs/\$ para la venta) y un mercado "libre" en el que el valor del dólar fluctuaba de acuerdo al libre juego de la oferta y la demanda. Esta medida se toma debido a que en el año 82 se produce un fuerte déficit en la cuenta corriente de la Balanza de Pagos (US\$ 4.246 millones) y simultáneamente una fuerte salida de capitales de corto plazo (aproximadamente 6.500 millones). Esta medida tuvo buenos resultados ya que permitió pasar de un déficit a un superávit de 747 millones de dólares en 1983.

Continua señalando que las devaluaciones posteriores tuvieron un objetivo evidentemente fiscalista. En 1984, el Presidente de entonces, Jaime Lusinchi, devalúa la

moneda a 7,50 Bs / \$ y a 6,00 el dólar petrolero. En 1986, el valor de las exportaciones cae en un 35,6% y el gobierno efectúa una maxi- devaluación del 93,3% a fines de año, llevando el dólar a 14,50 Bs. Señala que esta medida fue ineficaz, ya que arrojó altos ingresos al fisco y desató una presión inflacionaria de gran magnitud, desde el punto de vista de la Balanza de Pagos, pues en los años posteriores, las importaciones en vez de disminuir, aumentaron pasando de 7.862 millones de dólares en 1986 a 12.000 millones de dólares en 1988. La conclusión a la que llega el autor, a la luz de los resultados, se debe al irresponsable y doloso manejo del presupuesto de divisas y al mal arreglo logrado en el acuerdo de refinanciamiento de la deuda externa.

Posteriormente, señala las causas que impidieron la actuación del mecanismo de ajuste, entre ellas tenemos:

1. Exportaciones petroleras con precios fijados en dólares e insensibles a las variaciones del tipo de cambio, o sea, la existencia de un sectores exportador poco diversificado y competitivo.
2. Importaciones altamente inelásticas respecto al precio, alta demanda de insumos intermedios y de capital.
3. Alto nivel de deuda externa, con condiciones de financiamiento inestables.
4. Mercado de divisas caracterizado por un monopolio de oferta primaria del BCV y de oferta secundaria a través del sistema bancario. Tipo de cambio fijado con fines fiscalistas.

A partir de 1989 se establece un sistema de cambios “flotante”, según el cual el valor del bolívar respecto al dólar se fija en el mercado. El autor señala, que este

sistema está lejos de acercarse a un sistema de cambios flexibles ya que se caracteriza por la existencia de un monopolio de oferta de divisas, por el carácter fiscalista de la continua y progresiva devaluación y por la aplicación simplista que se quiere hacer de la “Teoría de la Paridad del Poder Adquisitivo”. En este orden de ideas, la manipulación de este sistema está conduciendo a una expansión sin precedentes del gasto público que se convierte en un círculo vicioso debido a que esa expansión originada por una devaluación crea presiones inflacionarias que ameritan, por un lado, de una política monetaria altamente restrictiva y, por el otro, de una nueva devaluación debido al aumento de los precios en el mercado interno, iniciándose así, nuevamente el círculo.

Por último, el autor expone de manera muy general la idea central y los supuestos sobre los que se construye la teoría de la paridad del poder adquisitivo, señalando la inoperatividad de esta teoría para Venezuela, debido al carácter monoexportador de la economía venezolana, una desigual distribución del ingreso con respecto a los países con los que comercializa y al bajo nivel de vida de la población.

**DIRECTORIO DE INSTITUTOS DE INVESTIGACIÓN Y  
CENTROS DE POSTGRADO DE LA FACULTAD DE  
CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES DE LA  
UNIVERSIDAD DE LOS ANDES**

**Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales  
(IIES)**

Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias  
Económicas y Sociales

Núcleo la Hechicera, Edificio B, 2do. nivel, Mérida 5101,  
Venezuela.

Teléfono: (074) 401081, Fax: (074) 401120

**Instituto de Estadística Aplicada y Computación  
(IEAC)**

Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias  
Económicas y Sociales

Núcleo la Hechicera, Edificio B, 2do. nivel, Mérida 5101,  
Venezuela.

Teléfono: (074) 401116, Fax: (074) 401115

**Centro de Investigaciones y Desarrollo Empresarial  
(CIDE)**

Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias  
Económicas y Sociales, Sección de Postgrado

Núcleo la Hechicera, Edificio B, 3er. nivel, Mérida 5101,  
Venezuela.

Teléfono: (074) 401133, Fax: (074) 401014 (Decanato)

**Sección de Estudios de Postgrado de Economía  
(SEPEC)**

Universidad de Los Andes, Facultad de Ciencias  
Económicas y Sociales

Núcleo la Hechicera, Edificio B, 2do. nivel, Mérida 5101,  
Venezuela.

Teléfono: (074) 401084, Fax: (074) 401120

*Reseñas Bibliográficas*