

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo

NÚMERO
25

Vol. 14. No. 26. Enero- Diciembre 2019



**UNIVERSIDAD
DE LOS ANDES
MÉRIDA-VENEZUELA**



Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo, es una publicación científica venezolana orientada a promover la reflexión teórica y analítica sobre la interrelación entre los procesos de Regionalismo y Desarrollo Económico en la dinámica actual de las Relaciones Internacionales. Esta Publicación es auspiciada por el Grupo de Investigación sobre Regionalismo, Integración Económica y Desarrollo, unidad académica reconocida por el Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes (CDHTA) (Código ZG-RIE-E-O1-13-09) y formado por investigadores pertenecientes a la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales y al Centro de Estudios de Fronteras e Integración de la Universidad de los Andes. Es una publicación financiada con recursos del Programa ADG del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes (CDCHTA) de la Universidad de los Andes.

Periodicidad: La publicación tiene una frecuencia semestral, siendo publicada en los meses de enero y julio.

Manuscritos: Para ser considerados se deben respetar las instrucciones para publicación de artículos incluidas en el cuerpo de la publicación.

Indización: Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo es un publicación indizada en el Índice y Biblioteca Electrónica de Revista Venezolanas de Ciencia y Tecnología (REVENCYT), Código RVC019; en LATINDEX – Sistema Regional de Información en Línea para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal; en Portugal ULRICH's Web Global Serials Directory, y en CLASE, Citas Latinoamericana en Ciencias Sociales y Humanidades.

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo es una publicación arbitrada. El sistema de arbitraje adoptado es el conocido como a «doble ciego», en el que participará un árbitro interno y otro externo. Se asegurará la confidencialidad del proceso y se mantendrán en reserva las identidades de los árbitros y de los autores para evitar el conocimiento entre los mismos. Los trabajos presentados por miembros del Grupo deberán ser igualmente arbitrados y no podrá serlo por ninguno de los miembros de esta unidad de investigación. En este caso, los trabajos serán enviados a árbitros externos.

Derecho de autor: Salvo acuerdo en contrario, los colaboradores aceptan que la publicación de un trabajo en Cuadernos supone la cesión del Derecho de autor a la publicación. La reproducción total o parcial de los trabajos es con fines académicos y deberá; acreditarse la fuente a sus autores y la publicación. © Universidad de los Andes. Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo.

Nota: Las opiniones emitidas en los artículos son de exclusiva responsabilidad de sus autores y no reflejan necesariamente el pensamiento del Grupo de Investigación sobre Regionalismo, Integración y Desarrollo, ni de la Universidad de los Andes.

Suscripción y canje: La información sobre las modalidades de suscripción de la versión impresa y se encuentran en el cuerpo de la revista. Se aceptan canjes, para lo cual se debe contactar al editor. La versión digital es de acceso abierto en el sitioweb [www. saber.ula.ve](http://www.saber.ula.ve), repositorio institucional de la Universidad de los Andes, adscrito a la Declaración de Berlín sobre Acceso Libre a la Información Científica.

Responsable de suscripción: Raquel Alvarez de Flores, correo electrónico: cuadernosrird@gmail.com

Dirección: Universidad de Los Andes, Núcleo La Liria, Grupo de Investigación sobre Regionalismo, Integración Económica y Desarrollo. CIAAL - Edif. G- 2do Piso. Mérida 5101, Estado Mérida.

ISSN: 1856-349X

Telefax: 0058 (0)274 2401031

Correo electrónico: cuadernosrird@gmail.com

Depósito Legal: I.f.07620053303358

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo agradece al Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes de la Universidad de los Andes, su apoyo financiero, sin el cual no hubiera sido posible la edición de este número

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo

Vol. 14. No. 26. Enero - Diciembre 2019

Depósito legal: I.f 07620053303358 – I.S.S.N 1856-349X

TABLA DE CONTENIDO

PRESENTACIÓN	5
ARTÍCULOS	7
<i>María Liliana Quintero Rizzuto y Willian Eduardo Silguero Castillo</i> Antecedentes históricos y bases teóricas del modelo de desarrollo en América Latina Historical background and theoretical basis of the development model in Latin America	9-38
<i>María Auxiliadora Briceño Barrios y José Daniel Anido Rivas</i> Estrategias de las Empresas Familiares según su ciclo de vida. Algunas contribuciones para el desarrollo local Strategies of Family Businesses according to their life cycle. Some contributions for local development	39-84
<i>Magali Alba-Niño y Jorge Matajira</i> Caracterización socioeconómica de las familias transfronterizas deportadas de Venezuela en 2015 Socio-economic characterization of cross-border families deported from Venezuela in 2015	85-108

Douglas C. Ramírez Vera

Entre la historia y el poder: Sobre la Ley del 10 de abril de 1834 y el presente histórico de Venezuela

Between history and power: On the Law of April 10, 1834 and the present history of Venezuela

109-129

Oscar E. Fernández-Guillén

Tipología de la integración en América Latina y el este asiático: Lecciones para nuestra región

Typology of integration schemes in Latin America and East Asia: Lessons for our region.....

131-157

INSTRUCCIONES A LOS AUTORES

SUSCRIPCIÓN

CRITERIOS DE ARBITRAJE

PRESENTACIÓN

Los miembros del Comité Editorial de la revista *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, presentan a continuación el volumen 14, número 26, correspondiente a enero-diciembre de 2019, con una diversidad temática pertinente a las líneas de investigación referidas al regionalismo, el desarrollo y los procesos históricos en América Latina, de gran interés en la comunidad académica y público general interesado en estas áreas de estudio.

Así pues, apertura el número el trabajo de María Liliana Quintero Rizzuto (docente-investigadora) y Willian Eduardo Silguero Castillo (asistente de investigación), sobre los modelos de desarrollo en América Latina, desde la agroexportación en el periodo colonial hasta inicios del siglo XXI; en este artículo intitulado *Antecedentes históricos y bases teóricas del modelo de desarrollo en América Latina*, se analiza la problemática del subdesarrollo en la región tomando en cuenta sus características históricas y estructurales, concluyendo que en la comprensión de este proceso se deben incluir variables que trasciendan el ámbito económico, con la finalidad de disminuir los niveles de pobreza considerando la equidad y las libertades del ser humano, entre otros objetivos del desarrollo.

Seguidamente, los docentes e investigadores María Auxiliadora Briceño Barrios y José Daniel Anido Rivas, en el artículo *Estrategias de las Empresas Familiares según su ciclo de vida. Algunas contribuciones para el desarrollo local*, desarrollan un marco referencial sobre las Empresas Familiares, destacando su rol en el proceso de desarrollo local, en el caso concreto de cinco municipios del estado Mérida, Venezuela, con base en una serie de estrategias de acuerdo con el ciclo de vida de estas empresas, aprovechando sus recursos territoriales y sus potencialidades a desarrollar.

Por su parte, el artículo *Caracterización socioeconómica de las familias transfronterizas deportadas de Venezuela en 2015*, desarrollado por Magali Alba-Niño y Jorge Matajira, profesores e investigadores de la Universidad Simón Bolívar (Cúcuta, Colombia) analiza la crisis humanitaria de emergencia en la frontera colombo-venezolana en agosto de 2015, con el cierre unilateral de la frontera, desde una perspectiva socio-histórica que destaca las implicaciones de este hecho.

Así mismo, el trabajo intitulado *Entre la historia y el poder: Sobre la Ley del 10 de abril de 1834 y el presente histórico de Venezuela*, desarrollado por el profesor-

investigador Douglas Ramírez Vera, tiene como objetivo analizar la Ley de abril de 1834 y sus efectos en la realidad económica y política de Venezuela.

Finalmente, el profesor e investigador Oscar Fernández-Guillén presenta un análisis comparado con su artículo *Tipología de la Integración en América Latina y el Este Asiático: Lecciones para nuestra región*, que muestra una caracterización de los procesos de integración económica en Asia del Este y América Latina, para contrastar las experiencias en ambas regiones. A su vez explica el proceso de desarrollo industrial en el Este Asiático, destacando su evolución y estrategias que podría traducirse en motivar a los países de América Latina desde sus esquemas de integración al servicio del crecimiento y desarrollo, para impulsar estrategias y políticas que apunten a la inserción más favorable de los países de esta región en los mercados internacionales y con ello mejorar su desempeño, con base en la generación de valor agregado en bienes y servicios, conjugando en ellos el conocimiento, la innovación y el fortalecimiento de las cadenas productivas.

María Liliana Quintero Rizzutto
Directora

ARTÍCULOS

Antecedentes históricos y bases teóricas del modelo de desarrollo en América Latina

María Liliana Quintero Rizzuto¹
Willian Eduardo Silguero Castillo²

Recibido: 14/09/2019

Aceptado: 07/11/2019

RESUMEN

El objetivo del presente artículo es analizar los modelos de desarrollo en América Latina, desde el modelo primario exportador en el periodo colonial hasta inicios del siglo XXI, haciendo énfasis en las ideas presentadas por la CEPAL. Ello explica históricamente la problemática del subdesarrollo en la región, así como sus características estructurales sobre la base de la producción y exportación de productos básicos. La metodología utilizada comprende la revisión e interpretación de materiales bibliográficos sobre el objeto de estudio. Se concluye que en el análisis del desarrollo se deben incluir dimensiones que trasciendan el ámbito económico, para alcanzar una mejor inserción de estos países en el mercado internacional y disminuir los niveles de pobreza con una mayor equidad, sin dejar de lado los aspectos políticos, culturales y ambientales.

Palabras clave: desarrollo, América Latina, CEPAL.

¹ Economista (Universidad Central de Venezuela). Profesora Titular e investigadora adscrita al Centro de Investigaciones Agroalimentarias «Edgar Abreu Olivo» y al Grupo de Estudios sobre Regionalismo, Integración Económica y Desarrollo (GRID), de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES), Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela. M.Sc. en Economía, mención Políticas Económicas (Universidad de Los Andes). Doctora por la Universidad de La Laguna (Tenerife, España) en el programa doctoral Formación, Empleo y Desarrollo Regional. e-mail: marliqr@ula.ve; lilyquinterorizzuto@ula.ve.

² Licenciado en Contaduría Pública (FACES-ULA, Mérida, Venezuela). Auxiliar de Investigación (2017-2019), FACES-ULA. email: wKastillo19@gmail.com.

Historical background and theoretical basis of the development model in Latin America

ABSTRACT

The objective of this article is to analyze the development models in Latin America, from the primary export model in the colonial period to the beginning of the 21st century, emphasizing the ideas presented by ECLAC. This historically explains the problem of under development in the region, as well as its structural characteristics based on the production and export of basic products. The methodology used includes there view and interpretation of bibliographic materials on the object of study. It is concluded that the analysis of development must include dimensions that transcend the economics phere, to achieve a better insertion of these countries in the international market and reduce poverty levels with greater equity, without neglecting political, cultural aspects and environmental.

Keywords: development, LatinAmerica, ECLAC

Introducción

Frente a los grandes desafíos que supone el proceso de globalización y la preeminencia de los problemas del desarrollo en las últimas décadas, especialmente en los países no desarrollados en los que se han acentuado la pobreza, la desigualdad en la distribución del ingreso, el desempleo y el incremento de la economía informal, entre otros, ha cobrado fuerza el debate en torno al desarrollo entendido como un proceso multidimensional no lineal y complejo en el tiempo, que por ende, trasciende el ámbito económico. De tal manera:

...es necesario poner al centro del debate el hecho que no existe un camino universal para alcanzar el progreso. Los procesos de desarrollo no son lineales en el tiempo. No se trata de una sucesión de etapas con miras a lograr incrementos sobre un factor específico o con el objetivo de sobrepasar un determinado umbral³.

³ Comisión Económica para América Latina. *Diálogo del alto nivel Desarrollo en Transición: los desafíos del desarrollo en un mundo cambiante*. Palabras de Alicia Bárcenas, Secretaría ejecutiva de la CEPAL (4 de octubre de 2018), disponible en: <http://www.cepal.org> (consulta: 17 de febrero de 2019).

Así pues, mayores niveles de ingreso per cápita en algunos países de América Latina y otras regiones del mundo, no necesariamente se traducen en menores niveles de desigualdad y pobreza, o mayores niveles de desarrollo y bienestar⁴. El crecimiento económico como es sabido es una condición necesaria pero no suficiente del desarrollo; por tanto se deben impulsar los cambios estructurales necesarios para revertir la evolución histórica de la inserción de las «economías periféricas» –en palabras de Prebisch- al mercado internacional y sus implicaciones, con vocación monoprodutora y monoexportadora sustentada en productos básicos agrícolas y no agrícolas.

La permanencia de viejas brechas estructurales históricas en las economías latinoamericanas, así como diversos problemas como la falta de diversificación de la estructura productiva y la coexistencia de un sector económico moderno exportador con un sector tradicional, la debilidad institucional, la baja productividad y la persistencia de las desigualdades territoriales, los efectos del cambio climático y problemas ambientales en general, entre otros, configuran el escenario para impulsar «...una nueva narrativa del desarrollo»⁵.

En este contexto, el objetivo general de este trabajo es analizar los modelos de desarrollo en América Latina a lo largo de la historia, desde la agroexportación hasta el modelo de desarrollo «desde dentro», con énfasis en las ideas cepalistas. Este análisis y otras perspectivas recientes, conllevan repensar tanto la conceptualización del desarrollo como sus estrategias para alcanzar sus objetivos, considerando las diferencias estructurales, las condiciones históricas y culturales propias; por tanto se configura así «el desarrollo en transición» que implica redefinir al mismo tiempo las interrelaciones entre el mercado, el Estado y la sociedad en su conjunto, sin dejar de lado las libertades económicas y políticas así como la igualdad de oportunidades y derechos o equidad.

1. El modelo primario exportador (MPE) en América Latina (1810-1930)

El modelo primario-exportador en América Latina, abarca el periodo histórico que comienza con los movimientos de independencia política a inicios del siglo XIX y que culmina en el periodo de entre guerras, cuando declina el orden liberal encabezado por Gran Bretaña desde la Revolución Industrial.

⁴ *Ibídem.*

⁵ *Ibídem.*

Según Guillén: «...Cada modelo de desarrollo involucra una inserción específica de cada país en la división internacional del trabajo..., lo que determina la configuración de su sistema productivo...». En el marco del MPE, el proceso de acumulación de capital se centró en los sectores agropecuario y minero, siendo el mercado externo el motor de la economía⁶.

Al nivel interno se configuró un sistema productivo caracterizado por una heterogeneidad estructural⁷, identificando un sector moderno exportador con predominio del capital extranjero y desarticulado del resto de la economía, que coexiste con otro tradicional o de subsistencia, orientado a satisfacer las necesidades de autoconsumo y de los mercados locales⁸.

Sunkel y Paz⁹, explican que se conforma así un sistema económico caracterizado por:

a) El nivel y la expansión del ingreso; en el corto plazo dependen fundamentalmente de las variaciones del precio del producto de exportación en el mercado internacional; y a largo plazo depende de la naturaleza y tendencias de este mercado así como de la tasa de crecimiento de la capacidad productiva en el sector exportador.

b) Esto último, a su vez depende de las características de los recursos naturales, de las innovaciones tecnológicas introducidas y de la posición relativa con respecto a las fuentes de abastecimiento alternativas que tengan los países industrializados.

c) La ocupación y el ritmo de acumulación del sistema productivo están condicionados por el dinamismo de la actividad exportadora.

Según Gelman¹⁰, resulta complejo resumir la situación de las economías latinoamericanas en el periodo colonial, dada la diversidad de sus realidades. Sin embargo, en el caso de los dominios de la corona de Castilla, hasta la segunda mitad del S. XVII, presenta una lógica de funcionamiento similar centrada en la búsqueda de metales precio-

⁶ Guillén, Arturo. «Modelos de desarrollo y estrategias alternativas», en: E. Correa, J. Déniz y A. Palazuelos (Eds.). *América Latina y desarrollo económico. Estructura, inserción externa y sociedad*, Madrid, España, ediciones Akal, 2008, p. 16.

⁷ Pinto, Aníbal. *Heterogeneidad y modelo de desarrollo reciente en América Latina. Inflación: raíces estructurales*, México, Fondo de Cultura Económica, 1976.

⁸ Guillén, A., *op. cit.*

⁹ Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro. *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, Siglo XXI editores, 1970.

¹⁰ Gelman, Jorge. «Senderos que se bifurcan. Las economías de América Latina luego de las independencias», en: Bértola, Luis y Pablo Gerchunoff (comps.). *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas-AECID, 2011, pp. 19-46.

sos por parte de las metrópolis con la finalidad de engordar sus arcas y alimentar el comercio internacional. Así, los conquistadores promueven en la región la explotación de minas de oro y plata, propiciando la demanda de bienes de consumo y de producción que se traducen en incentivos para promover la producción agraria y artesanal, generando una especialización regional con base en las ventajas comparativas, con la finalidad de vender sus productos en los centros mineros. Este esquema se completa en las grandes ciudades y puertos coloniales, donde las élites vendían sus mercancías europeas y los esclavos africanos, o redistribuían algunos productos americanos, en el interior del espacio colonial, recibiendo a cambio la plata o el oro por el pago de estos bienes y servicios.

La actividades manufactureras en las colonias que pudiesen competir con la metrópoli se prohíben por parte de las potencias coloniales; las exportaciones de la región latinoamericana consistían en algunos productos (azúcar y tabaco) y mayoritariamente oro y plata. Las importaciones de la región, con destino al consumo de las elites internas, eran fundamentalmente productos manufacturados¹¹.

No obstante, el papel más dinámico de América Latina en la economía mundial se evidencia a partir de la Revolución Industrial, registrando un aumento en la demanda de materias primas como resultado del nuevo dinamismo europeo con base en nuevos paradigmas tecnológicos y económicos en los procesos productivos.

Por su parte, las reformas borbónicas y pombalinas de finales del siglo XVIII propiciaron el crecimiento y una mayor integración de las colonias a la economía mundial; prevalecen las características extractivas en las economías de las colonias y se refuerza el monopolio con la metrópoli. Se impulsa una expansión territorial, la incorporación de nuevos actores y la diversificación de productos, dinamizando la actividad económica y la capacidad extractiva de la Corona de los recursos desde las colonias¹².

Se fue configurando así el MPE en las colonias, con una escasa diversificación productiva con base en uno o dos productos primarios. Esto favorece la inserción de algunas regiones costeras con las economías europeas, en el comercio internacional de productos básicos y alimentos. La segunda mitad del siglo XVIII se identifica, en

¹¹ Guillén, A., op. cit.

¹² Bértola, Luis y Ocampo, José Antonio. *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*, Madrid, España, Secretaría General Iberoamericana, 2010.

general, como de crecimiento económico en América Latina, particularmente en las economías de plantación¹³.

No obstante, el MPE se desarrolló en forma desigual en América Latina; países del Cono Sur, entre ellos, Argentina, Uruguay y Chile, se insertaron más rápidamente al sistema económico mundial desde su independencia y en función de las necesidades del capitalismo inglés, especializándose principalmente en la exportación de cereales, carne y cueros de bovino. En contraste, en México, Brasil y otros países latinoamericanos, «el nuevo orden económico» se asentó en el tercero y último cuarto del siglo XIX¹⁴.

Sin embargo, se observan comportamientos distintos en las principales economías latinoamericanas a mediados del siglo XIX; aquellas que se sustentaban en la producción de metales preciosos y estaban centradas en los mercados internos, evidencian un periodo prolongado de crisis y estancamiento, con excepción de Chile, mientras que aquellas economías con mayores ventajas comparativas y mayor aptitud para producir los bienes demandados por las economías atlánticas en proceso de industrialización, pudieron emprender procesos de crecimiento con base en la exportación de algunos productos (cacao, café, azúcar y cueros), aunque controlados por las metrópolis, dada su dotación de factores productivos y localización geográfica cercana a los puertos¹⁵.

El proceso de independencia en América Latina acontece en las primeras décadas del siglo XIX, teniendo como principal antecedente la declaración de independencia de los Estados Unidos ante la Corona británica el 4 de julio de 1776. Los nuevos centros receptores de las exportaciones de materias primas, en sustitución de las viejas metrópolis coloniales, pasan a ser Gran Bretaña y Estados Unidos. Aun cuando la exportación de plata continúa siendo importante para México hasta finales del siglo XIX, otros productos como el maíz, el cacao, el café, la carne y los cueros de bovino, el algodón, entre otros, así como los productos básicos minerales como el cobre, el estaño, y posteriormente el petróleo, van tomando el lugar de los metales preciosos. Las importaciones provenientes de los países industrializados siguen siendo bienes manufacturados destinados a satisfacer las necesidades de las élites locales¹⁶.

¹³ Gelman, J., *op. cit.*

¹⁴ Guillén, A., *op. cit.*

¹⁵ *Ibidem.*

¹⁶ Guillén, A., *op. cit.*

Uno de los grandes logros de la independencia en América Latina para los Criollos fue el libre comercio. La eliminación del monopolio comercial de Cádiz junto con la disminución de los costos de transporte, la mayor competencia en el comercio exterior y la eliminación de los impuestos que se pagaban por la travesía riesgosa de los barcos con el tesoro americano, conllevaron al abaratamiento de las importaciones dejando a su vez un mayor margen de comercialización a los exportadores. Esto se tradujo en una renta significativa para los terratenientes productores de carne de bovino y cereales en las zonas templadas del continente americano; así mismo los países tropicales se vieron favorecidos por la demanda mundial de azúcar, tabaco y cacao, entre otros¹⁷. Sin embargo, la inestabilidad en los precios se traduce en vulnerabilidad para las economías no desarrolladas. Según Maddison, Coastworth, y Williamson, citados en Gelman¹⁸, entre el decenio de 1820 y el de 1870, el crecimiento económico en la región se caracterizó por el estancamiento, ampliando la brecha en el atraso relativo en relación con los países más desarrollados.

La inserción de América Latina en la economía mundial sobre la base de productos básicos y la facilidad de obtener préstamos del extranjero no motivó el desarrollo tecnológico local ni el crecimiento del sector manufacturero en el continente americano; dada la relación costo-beneficio era mucho más fácil y racional adquirir nuevos métodos de producción en Europa que generarlos internamente¹⁹.

Con la ruptura del sistema colonial y el surgimiento de los Estados nacionales, se produjeron una serie de cambios entre los que destacan la aparición de nuevos agentes económicos vinculados con las nuevas potencias, con predominio de los ingleses quienes invadieron las principales ciudades de América Latina, con la finalidad de ejercer un mayor control sobre los circuitos comerciales. Igualmente, surgen nuevos sectores dominantes al nivel local, muy vinculados con el capital extranjero.

En el último tercio del siglo XIX, América Latina comenzó un periodo de relativo crecimiento económico. Con respecto a los factores externos, destacan la incidencia de la revolución de los medios de transporte sobre el comercio, acercando a las regiones y reduciendo los costos, así como la continua expansión de la demanda de pro-

¹⁷ Kalmanovitz, Salomón. «Las consecuencias económicas de la independencia de América Latina», en: Bértola, Luis y Pablo Gerchunoff (comps.). *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas-AECID, 2011, pp. 19-46.

¹⁸ Gelman, J., *op. cit.*

¹⁹ Bethell, Leslie. *Historia de América Latina*, Barcelona, España, editorial Crítica, 1991.

ductos básicos y alimentos por parte de los países industrializados. En cuanto a los factores internos, se avanzó en las reformas liberales y se logró abolir la esclavitud, la generación de un mercado de tierras y la instalación de sistemas fiscales más eficientes, así como la consolidación de los Estados nacionales²⁰.

Entre 1870-74 y 1925-29, el crecimiento exportador en América Latina fue muy rápido a una tasa de 4,2% anual, a precios constantes. Sin embargo, cabe señalar el alto grado de concentración de las exportaciones en productos que basan su competitividad en el «acceso a un limitado número de recursos naturales». Considerando el peso de los tres principales productos con respecto a las exportaciones totales de un determinado país en la región, el porcentaje pasó de 66% a 73% en 1870 y 1929, respectivamente. Esto denota la alta concentración exportadora existente en las economías latinoamericanas, siendo una característica estructural vigente en la actualidad en la mayoría de estos países²¹.

También puede vincularse con la afirmación que hace Gelman acerca de «la lotería de los productos básicos», pues este concepto alude que el desempeño exportador tiene algo de azar vinculado con el desempeño de variables exógenas. Así, un país o región puede tener un auge exportador, pero posteriormente esta tendencia favorable podría ser revertida por el surgimiento de cambios en la demanda internacional de un determinado tipo de bienes, el surgimiento de bienes sustitutos o la presencia de competidores más exitosos en el escenario mundial. La capacidad exportadora de un país va a estar determinada por su dotación de recursos económicos con ventajas comparativas y sus potencialidades a desarrollar; adicionalmente dependerá de un entorno favorable que fomente el buen desempeño institucional y genere incentivos a los actores.

A finales del siglo XIX, con la declinación de la hegemonía británica en el sistema económico mundial y el ascenso de otras potencias emergentes, la exportación de capital fue adquiriendo la forma de inversión extranjera directa, con el objetivo fundamental de controlar las fuentes de abastecimiento de materias primas, necesarias para impulsar el desarrollo en los países más industrializados²².

El resultado fue un desarrollo tipo enclave, en el que existen muy pocas interacciones entre el sector exportador y el tradicional; las mayores ganancias de los exportadores durante las fases de auge

²⁰ Bértola, L. y Ocampo, J. A., *op. cit.*

²¹ Bértola, L. y Ocampo, J. A., *op. cit.*, p. 99.

²² Guillén, A., *op. cit.*

económico se trasladaban al exterior ocasionando un deterioro de los términos de intercambio. En las fases de depresión económica, la disminución de los ingresos de exportación conllevó un desequilibrio de la balanza de pagos, conduciendo a una devaluación de la moneda, que paradójicamente protegía a los exportadores al aumentar sus ingresos en moneda nacional, a la vez que trasladaba este ajuste a los consumidores, incluyendo el deterioro de los salarios reales ocasionado por la devaluación de la moneda. Esta situación no fue muy distinta en el caso de las demás economías latinoamericanas, sustentadas en la especialización productiva y del comercio internacional con base en los productos básicos.

Durante las primeras décadas del siglo XX, el MPE entró en crisis debido principalmente a los conflictos bélicos mundiales, la Gran Depresión de la década de 1930 y la contracción del comercio mundial, así como las dificultades para mantener el patrón oro que se venían evidenciando desde la primera guerra mundial, que finalmente propiciaron la intervención del Estado y el retroceso del liberalismo al nivel mundial²³.

2. El estructuralismo latinoamericano: la industrialización «hacia adentro»

2.1. La concepción centro-periferia y el desarrollo desigual

Una nueva visión sobre el subdesarrollo latinoamericano surgió a finales de la década de 1940, con las ideas heterodoxas formuladas principalmente por el economista Raúl Prebisch y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). El análisis de los problemas del desarrollo en la periferia se va a sustentar en el método histórico-estructural, tomando en cuenta las especificidades económicas, sociales, institucionales y de inserción internacional de estos países.

Prebisch y la CEPAL lograron adoptar categorías en diversos estudios para la interpretación de los procesos de desarrollo, entre ellas el «crecimiento hacia afuera», las «economías primario-exportadoras» o «industrialización hacia adentro». Di Filippo²⁴ explica que la novedad del enfoque estructuralista fue su capacidad de articular todas

²³ Bértola, L. y Ocampo, J. A., *op. cit.*

²⁴ Di Filippo, Armando. «La escuela latinoamericana del desarrollo: tensiones epistemológicas de un movimiento fundacional», *Cinta Moebio, Revista Epistemológica de Ciencias Sociales*, no. 29, 2007, pp.124-154.

estas categorías en un marco histórico-estructural denominado sistema centro-periferia, para una mayor comprensión y articulación de los procesos en la región latinoamericana.

Previo a la crisis de 1929, Prebisch evidenciaba las limitaciones del MPE que fueron reiteradas con mayor fuerza por el impacto de la Gran Depresión. En consecuencia, comienza a alejarse de las ideas de la economía ortodoxa para abrir paso, a mediados de la década de 1940, a la reflexión en materia de desarrollo con una concepción heterodoxa estructuralista²⁵.

Entre 1943-1949, fue replanteando algunos problemas teóricos: ¿por qué abandonar las viejas creencias neoclásicas?, ¿por qué las políticas formuladas en los centros no podían aplicarse en la periferia?, ¿por qué parecía necesario que el Estado debía desempeñar un papel activo en el desarrollo?²⁶ La reflexión sobre el desarrollo en el sistema capitalista comenzó a considerar en el análisis a las sociedades más atrasadas, confiriendo así una mayor especificidad a los problemas del desarrollo²⁷.

En el periodo 1949-1950, la evolución del pensamiento de Prebisch se consolida con su ingreso a la CEPAL y la publicación de dos documentos fundamentales: *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* (1949) y *el Estudio económico de América Latina* (1950), reconociendo la inexistencia de relaciones económicas equilibradas en el mundo²⁸. En la primera de estas investigaciones, Prebisch desarrolló la concepción inicial del sistema centro-periferia y sus implicaciones, cuyas ideas fueron mejoradas en su obra posterior²⁹.

En este sentido, el sistema de relaciones económicas internacionales comprende tres elementos: 1) la unidad, esto es que todos los Estados y territorios forman parte de la economía mundial; 2) la diversidad, dado que existen dos tipos de economías nacionales: las del centro (países industrializados) y las de la periferia (países no desa-

²⁵ Quintero, María Liliana. «El estructuralismo latinoamericano bajo la égida de Prebisch y la CEPAL: desarrollo e integración regional», *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, vol.9, no. 18, julio-diciembre 2014, pp. 39-48.

²⁶ Prebisch, Raúl. «Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo», *El Trimestre Económico*, 1, (198), 1983, pp. 1.077-1.096.

²⁷ Nahón, Cecilia; Rodríguez Henríquez, Corina, y Schorr, Martín. «El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo: trayectorias, rupturas y continuidades», en: CLACSO, *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*, (pp. 327-388). Buenos Aires, CLACSO, 2006, pp. 327-388, disponible en: <http://www.bibliotecavirtual.clacso.org.ar> (Consulta: 10 de septiembre de 2017).

²⁸ Quintero, M. L. *op. cit.*

²⁹ Rodríguez, Octavio. «Fundamentos del estructuralismo latinoamericano», *Comercio Exterior*, vol. 51, no. 2, 2001, pp. 100-112.

rollados) y 3) la asimetría en las relaciones del sistema económico mundial, pues los beneficios económicos derivados de la interacción entre ambos grupos de países se distribuyen de manera desigual en detrimento de las economías periféricas, pues estas últimas quedan rezagadas de los frutos del progreso técnico, como consecuencia de la dinámica central del capitalismo³⁰.

Las estructuras económicas de los países no desarrollados son el resultado del proceso histórico de inserción en la economía internacional. En estos países, los vínculos entre los sectores productivos son muy débiles y esto genera desigualdad, dado que la población se emplea en sectores con diferentes productividades, lo que se traduce en significativas diferencias de salarios entre los distintos estratos socio-económicos. De esto se desprende que mientras que en estos países no se generen cambios estructurales, no será posible alcanzar el desarrollo. El desarrollo y el subdesarrollo, de acuerdo con los estructuralistas se distinguen en función de factores estructurales y del progreso tecnológico. El subdesarrollo se caracteriza por la heterogeneidad existente entre sectores económicos productivos y tecnológicamente avanzados, que coexisten con sectores atrasados con muy baja productividad³¹. Se considera centro a las economías donde se propagan primero las técnicas capitalistas de producción, mientras que la periferia se refiere a las economías rezagadas en términos tecnológicos y desde el punto de vista organizacional³².

Esta diferenciación en la economía mundial se originó con la revolución industrial en el centro, incrementando con ello las posibilidades de aumentar la productividad de los factores productivos. A diferencia de los países de la periferia, las naciones del centro lograron internalizar la nueva tecnología y desarrollaron un sector industrial productor de bienes de capital, extendiendo las nuevas tecnologías a otros sectores económicos, conduciendo a una estructura homogénea, según Kay, citado por Quintero³³.

En las economías del centro, las nuevas técnicas de producción se difunden en todo el aparato productivo en un lapso relativamente breve, mientras que en las economías de la periferia se parte de un atraso inicial y los progresos tecnológicos sólo se instauran en los

³⁰ Sprout, Ronald. «El pensamiento de Prebisch», *Revista de la CEPAL*, no. 46, 1992, pp. 187-203.

³¹ Quintero, M.L., *op. cit.*

³² Prebisch, Raúl. «Estudio económico de América Latina», *Revista de Economía*, Montevideo, vol. 3, no. 17, 1950, pp. 577-582. [Original 1949].

³³ Quintero, M. L., *op. cit.*

sectores exportadores de productos básicos y en algunas actividades económicas vinculadas con la exportación, que generalmente constituyen enclaves. Así mismo, la penetración y difusión del progreso técnico en los países de la periferia es generalmente más lenta que lo requerido para absorber toda la mano de obra, por lo que una parte significativa de la población en estos países permanece al margen de los beneficios del desarrollo³⁴.

De este modo, históricamente se configuran los rasgos distintivos en la periferia con respecto al centro. Destaca la estructura productiva heterogénea y la especialización en la periferia; una parte considerable de los recursos económicos se destina a la ampliación del sector exportador de los productos básicos, en tanto el incremento y diversificación de la demanda de bienes y servicios se satisface en gran medida con importaciones provenientes del centro. En contraste, la estructura productiva del centro es diversificada y homogénea. En el sistema de relaciones económicas internacionales, la periferia produce y exporta productos básicos mientras que en el centro se producen y exportan bienes manufacturados³⁵.

Otra idea formulada por Prebisch en 1950 es la del deterioro de los términos de intercambio internacional de los productos básicos, en relación con los productos manufacturados. El estructuralismo latinoamericano sostiene que existe una tendencia secular a la disminución de los precios de los productos básicos exportados desde los países de América Latina desde finales del siglo XIX, con respecto a los precios de los bienes manufacturados exportados por los países del centro, es decir se produce un deterioro de los términos de intercambio de los bienes elaborados en la periferia, explicado por el movimiento cíclico de la economía³⁶.

Así mismo, Rodríguez³⁷ argumenta que la desigualdad estructural existente entre los países que conforman el sistema económico mundial es la que explica, en última instancia, el deterioro de los términos de intercambio y, que éste aunado a la diferenciación de las productividades implican a su vez la diferenciación de los ingresos medios, lo que no permite a la periferia alcanzar tasas de ahorro y de

³⁴ Prebisch, R., *op. cit.*, 1983.

³⁵ Prebisch, R., *op. cit.*, 1950; Prebisch, Raúl. «El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas», *Desarrollo Económico*, vol. 26, no. 103, 1986, pp. 479-502. [Original 1949].

³⁶ Quintero, M.L., *op. cit.*

³⁷ Rodríguez, Octavio. «Sobre la concepción del sistema entro-periferia», *Revista de la CEPAL*, primer semestre 1977, pp. 223-247.

acumulación tan altas como en el centro. Esto se acentúa por los elevados niveles de proteccionismo en los países del centro y las fluctuaciones de la demanda mundial de los productos básicos provenientes de la periferia.

La tesis liderizada por Prebisch, sobre el deterioro de los términos de intercambio, cuestiona así la división internacional del trabajo y la teoría económica ortodoxa del comercio internacional. De este modo, según el estructuralismo latinoamericano, la superación del subdesarrollo en América Latina está muy vinculada con la estrategia de industrialización por sustitución de importaciones y la idea de autonomía³⁸.

2.2. *El proceso de industrialización en América Latina: ¿desarrollo «hacia dentro»?*

Las transformaciones en la economía mundial vinculadas principalmente con las dos guerras mundiales y la Gran Depresión económica en la década de 1930, ocasionaron una caída de los precios de los productos básicos en el mercado mundial y, por ende una disminución de la exportación de tales bienes desde la periferia, lo que unido a una situación de endeudamiento previa propició una escasez de divisas. Esto condujo a restringir las importaciones mediante políticas arancelarias y cambiarias, o bien cuotas o prohibiciones a la importación. En este contexto, la demanda interna constituyó una fuerza que impulsó la actividad industrial en los países subdesarrollados, dado el difícil acceso a los bienes importados. La industrialización es vista como la vía para alcanzar un desarrollo independiente, pues la especialización productiva en la periferia con base en la producción y exportación de productos básicos, únicamente conduciría al deterioro de los términos de intercambio de los países de la región y sus implicaciones³⁹.

La propuesta de desarrollo basada en la industrialización «hacia adentro» en América Latina, quedó estructurada en cuatro núcleos básicos interrelacionados⁴⁰:

- a) El fortalecimiento, con un fuerte apoyo del Estado, del proceso de industrialización por sustitución de importaciones.
- b) La concentración de la propiedad de la tierra en prácticamente todos los países de América Latina, lo que era considerado por los

³⁸ Quintero, M. L., *op. cit.*

³⁹ *Ibidem.*

⁴⁰ Nahón, C.; Rodríguez Henríquez, C., y Schorr, M., *op. cit.*

estructuralistas latinoamericanos un obstáculo para el proceso de industrialización, dada la histórica renuencia de los grandes latifundistas a volcar al sector manufacturero las rentas de exportación. De allí que se proponga una reforma agraria tendiente a una distribución más equitativa de la tierra.

c) La intervención estatal en los procesos de crecimiento y desarrollo, para tratar de superar la pobreza en los países latinoamericanos. El modelo de sustitución de importaciones se sustenta en la dirección centralizada y planificada por parte del Estado, con base en el control tanto de la importación como de la exportación, el otorgamiento de subsidios a las empresas industriales y de tasas de interés preferenciales o subsidios al crédito, la regulación de precios, la participación del Estado en los procesos productivos y en los canales de comercialización, el establecimiento de tasas de cambio preferenciales para determinados rubros de importación, entre otros. No obstante, la planificación se propone de manera compatible con el mercado y la iniciativa privada.

d) La integración económica latinoamericana. Prebisch enfatizó que la coordinación regional del proceso de sustitución de importaciones era fundamental para generar escalas de producción y ampliar el tamaño del mercado, así como incrementar el comercio intrarregional de bienes industriales, como un proceso de aprendizaje para los productos regionales antes de ser sometidos a la competencia foránea en el mercado mundial.

También es importante destacar que -según Prebisch⁴¹- la propuesta de industrialización en América Latina no puede verse como incompatible con la producción y exportación de productos básicos, quién destacó que en una primera etapa era fundamental la importación de bienes de capital, y a su vez, era necesario exportar productos primarios que permitirían la obtención de recursos económicos necesarios para producir bienes con valor agregado.

Por otro lado, el sector exportador de productos básicos se constituía paradójicamente en el financiador en última instancia de la industrialización, pues en la medida en que dicho sector continuaba siendo poco diversificado, el dinamismo de la industrialización por sustitución de importaciones pasaba a depender de la evolución del valor de los productos básicos.

Como puede deducirse, no se logró una industrialización en América Latina vista como una estrategia completa y dinámica, debido a

⁴¹ Prebisch, R., *op. cit.*, 1950.

que la introducción del progreso tecnológico estuvo presente únicamente en las ramas modernas de la industria y en aquellos sectores orientados a la exportación⁴².

Desde sus inicios, la industrialización en América Latina se encauzó hacia los bienes de consumo duraderos y a los sectores que dependían de las inversiones de las corporaciones transnacionales. El liderazgo del proceso de industrialización, en un principio en manos del Estado, se fue transfiriendo progresivamente al capital extranjero, por lo que no se logró un mecanismo de acumulación autónomo, pese al logro de tasas de crecimiento relativamente altas en la región. Con respecto a esto último, según Cárdenas, Ocampo y Thorp, citado por Gutiérrez⁴³, esta estrategia de desarrollo permitió un ritmo de crecimiento medio anual del PIB en América Latina y el Caribe de 5,6% entre 1945 y 1974, y de 2,7% del PIB per cápita; así mismo destaca la participación del sector manufacturero con una tasa de 6,8%, representando en 1973 el 26% del PIB.

No obstante, Arocena⁴⁴ define este proceso como «crecimiento hacia adentro con protagonismo hacia afuera», pues la industrialización por sustitución de importaciones fue motorizada por el capital extranjero, traduciéndose en una industrialización con desigualdad. Aunque con el proceso de sustitución de importaciones, en general, se logró ampliar la escala productiva y en alguna medida la variedad de productos manufactureros, no se consolidó la capacidad endógena para la innovación en las economías latinoamericanas.

El Estado en América Latina no fue realmente capaz de apoyar la industrialización «hacia adentro» en el marco de una estrategia nacional, frente a las filiales de las ETNs que se instalaron en los territorios latinoamericanos y que además se beneficiaron de la protección⁴⁵.

Asimismo, los altos niveles de protección sin selectividad ni temporalidad, propiciaron efectos desfavorables para los consumidores configurando así un elemento de distribución regresiva del ingreso, lo

⁴² Esser, Klaus. «La transformación del modelo de industrialización en América Latina», *Revista de la CEPAL*, no. 26, 1985, pp. 103-115.

⁴³ Gutiérrez, Alejandro. «América Latina: evolución en el pensamiento y en las estrategias de integración», en: Briceño Ruiz, José; Andrés Rivarola Puntigliano y Angel María Casas Gragea (Eds.). *Integración latinoamericana y caribeña. Política y economía*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 2012, pp. 233-250.

⁴⁴ Arocena, José. *Problemas del desarrollo en América Latina*, 2003, disponible en: <http://www.es.scribd.com> (consulta: 25 de septiembre de 2018).

⁴⁵ Prebisch, R., *op. cit.*, 1983; Prebisch, Raúl. «Reflexiones sobre la integración económica latinoamericana», *Revista de Economía y Estadística*, no. especial, 2000, pp. 145-156. [Original 1961].

que junto con otros factores (entre ellos, la inflación y los problemas de tenencia de la tierra), han incidido en la disminución del ingreso de la población de los estratos socio-económicos más populares en América Latina⁴⁶.

En la década de 1960, desde el mismo estructuralismo latinoamericano emanaron algunas críticas a la industrialización hacia dentro, argumentando que este proceso era altamente concentrador y excluyente, por cuanto los frutos del progreso técnico se concentraban en manos de los dueños del capital⁴⁷. La CEPAL recomienda la promoción de la competitividad para lograr la expansión de las exportaciones industriales al mercado mundial, y la integración latinoamericana para aprovechar las economías a escala, la especialización productiva y los intercambios regionales, favorecidos por la ampliación de los mercados.

3. El modelo neoliberal: «Industrialización hacia afuera»

A finales del siglo XX, las políticas neoliberales impulsaron una nueva visión del desarrollo de la economía mundial, dada la acentuación de la transnacionalización productiva y financiera. Una crítica frecuente de la corriente neoliberal a las ideas heterodoxas del desarrollo se vincula con el excesivo proteccionismo del Estado. Así mismo, argumentan que la sobredimensión del sector público y los excesivos controles económicos que generaban ineficiencias y desincentivos o distorsiones en el mercado en los países no desarrollados, son algunos elementos que explican el subdesarrollo.

Por otra parte, la abundancia de capitales disponibles en el mercado internacional conllevó un significativo endeudamiento de las economías subdesarrolladas, entre ellas las latinoamericanas, desencadenando una crisis económica a mediados de la década de 1980, caracterizada por graves desequilibrios macroeconómicos, elevados niveles de inflación, estancamiento o decrecimiento económico y contracción del ingreso per cápita, sumando el alza de las tasas de interés en el mercado mundial y el deterioro en general de los términos de intercambio⁴⁸. En consecuencia, entre mediados de los ochenta y durante los noventa, se plantean las «reformas y el ajuste estructural» en los países de América Latina, entendido como un proceso de

⁴⁶ Prebisch, R., *op. cit.*, 2000.

⁴⁷ Kay, Cristóbal. «Teorías latinoamericanas del desarrollo», *Nueva Sociedad*, no. 13, 1991, pp. 101-113.

⁴⁸ Nahón, C.; Rodríguez Henríquez, C., y Schorr, M., *op. cit.*

políticas y cambios orientados a crear un entorno para poner en marcha una nueva modalidad de desarrollo con énfasis en el mercado externo.

3.1. El Consenso de Washington (CW): la perspectiva neoclásica del desarrollo

La crítica neoliberal al modelo de desarrollo propuesto por Prebisch y la CEPAL, condujo a una serie de reformas y políticas de mercado contenidas en los programas de estabilización y ajuste estructural, en el marco de la crisis de la deuda externa en América Latina a mediados de la década de 1980. Se plantea el mercado como mecanismo eficaz de asignación de los recursos económicos, señalando que el intervencionismo del Estado generaba una desviación de los precios con respecto a su precio de mercado, conduciendo a una escasez relativa de bienes y factores productivos, por tanto los productores y consumidores respondían a precios distorsionados, ocasionando una asignación no óptima de los recursos. Así mismo, se consideraba que el Estado era ineficiente en términos de la gerencia y manejo de las empresas públicas, en combinación con un gasto excesivo y un ingreso fiscal insuficiente, generando un déficit presupuestario con elevados niveles de inflación⁴⁹. Bajo este escenario, en noviembre de 1989, en Washington se efectuó una reunión con representantes de organismos financieros internacionales (FMI, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo), y del gobierno y Congreso de los Estados Unidos, de la Reserva Federal, así como ministros de Economía de diversos países de América Latina; sus resultados fueron sintetizados por Williamson (1990) en el documento *Lo que Washington quiere decir cuando se refiere a reformas económicas*, citado por Moreno-Brid, Pérez Caldentey y Ruiz Nápoles⁵⁰. Este conjunto de políticas conocido como el CW fue recomendado para los países latinoamericanos, siendo su basamento teórico la teoría económica neoclásica bajo el modelo del neoliberalismo.

De acuerdo con Williamson (1990), citado por Moreno-Brid, Pérez Caldentey y Ruiz Nápoles⁵¹, las recomendaciones básicas de política económica del CW fueron: Garantizar la disciplina fiscal, con un défi-

⁴⁹ Moreno-Brid, Juan Carlos; Pérez Caldentey, Esteban, y Ruiz Nápoles, Pablo. «El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones», *Perfiles Latinoamericanos*, no. 025, 2004, pp. 149-168.

⁵⁰ *Ibidem*.

⁵¹ *Ibidem*.

cit operativo de no más del 2% del PIB; racionalizar el gasto público; incrementar el ingreso fiscal; liberalizar los mercados de bienes y servicios, financiero y cambiario; liberalizar el comercio exterior y los flujos de inversión extranjera; privatizar las empresas del Estado, y garantizar la seguridad jurídica.

Así mismo, los esquemas de integración regional en un contexto de apertura, fueron denominados de «regionalismo abierto», considerando que la articulación de las economías latinoamericanas con el sistema económico mundial debía regirse por las señales del mercado internacional.

Se plantea alcanzar círculos virtuosos y sostenidos de crecimiento a través del impulso del ahorro externo, tanto por la vía de la inversión extranjera directa como de la captación de capital de cartera en los mercados financieros y, paralelamente, la promoción de las exportaciones, especialmente las no tradicionales. Se partía de la premisa de que el flujo de recursos externos conllevaría un incremento de la tasa de inversión, además de favorecer la modernización del sector productivo, mejorando la productividad del trabajo y la creación de empleo, conduciendo a mayores salarios que llevarían a la reducción de la pobreza.

El CW también representó un compromiso político y más aún un entramado de intereses entre el capital financiero y productivo transnacional, las élites internas y los gobiernos de América Latina, como resultado de la crisis iniciada en la década de 1970 en los países desarrollados que coincidió con la crisis del modelo de sustitución de importaciones en América Latina⁵². Es preciso considerar que dichas políticas hacen parte de las condiciones de los organismos financieros multilaterales para el acceso a préstamos internacionales y rescates financieros, respondiendo a los intereses comerciales de países industrializados⁵³.

Estas reformas y políticas macroeconómicas, aplicadas en la década de 1990 en las economías latinoamericanas, no constituyeron una estrategia de desarrollo sino medidas orientadas a la estabilización y desregularización de las economías, las cuales mostraron

⁵² Guillén, Arturo. América Latina: neoliberalismo, políticas macroeconómicas y proyectos nacionales de desarrollo. Seminario Internacional Socialismo para el Buen Vivir en América Latina, 22 al 25 de abril. Quito, Ecuador, 2013, pp. 1-22, disponible en: <http://www.centrocelsofurtado.org.br> (consulta: 14 de julio de 2018).

⁵³ Martínez Rangel, Rubí y Soto Reyes Garmendia, Ernesto. «El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina», *Política y Cultura*, no. 37, 2012, pp. 35-64.

algunos aciertos pero también efectos desfavorables. No obstante, se logró una relativa estabilidad macroeconómica, la renegociación de la deuda externa en los países latinoamericanos, aunque con una reducción poco significativa del capital y de los intereses, así como la reactivación de los flujos de capital en la región.

El crecimiento económico de América Latina en el periodo 1991-2002, luego de la aplicación de las políticas en el marco del CW, tuvo como resultado tasas de variación positivas pero por debajo a las correspondientes al periodo de industrialización «hacia adentro», entre 1951 y 1980⁵⁴. El PIB per cápita de América Latina, en la década de 1980, descendió a -0,8%. En la década de 1990, bajo las políticas del CW, el crecimiento de esta variable fue apenas de 1,3%, en contraste con el 2,5% alcanzado en la década de 1960 y el 3,3% de la década de 1970⁵⁵. Según Guillén⁵⁶, el modelo neoliberal no logró resolver los problemas existentes en las economías no desarrolladas; ni se instauró un sistema productivo más articulado, ni hubo progreso desde el punto de vista social.

Moncayo Jiménez⁵⁷ señala que las políticas económicas enmarcadas en el CW lograron una estabilidad de los indicadores macroeconómicos y un auge exportador en América Latina, aunque éste último sigue concentrándose en un número limitado de productos básicos y de servicios con un bajo contenido tecnológico; además los encadenamientos del sector exportador con los restantes sectores en la economía nacional siguen siendo débiles en los países de América Latina. Por su parte, la baja competitividad y las escasas políticas de desarrollo, especialmente las de fomento de la innovación endógena, se han traducido en un incremento de la importación de productos manufacturados que muchas veces desplazan a los productores locales y entorpecen el buen desempeño de las cadenas agroproductivas en el mercado interno. Por otra parte, con la globalización neoliberal se reduce la autonomía de los Estados nacionales pues las decisiones estratégicas quedan en manos de las empresas transnacionales, conllevando una alta concentración del ingreso y exclusión social⁵⁸.

⁵⁴ Moncayo Jiménez, Edgard. «Resultados de las reformas del Consenso de Washington en los países andinos: estabilización incompleta, estabilización de los desequilibrios sociales y crecimiento precario», *Economía y desarrollo*, vol. 2, no. 2003, pp. 73-95.

⁵⁵ Stiglitz, Joseph «El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina», *Revista de la CEPAL*, no. 80, 2003, pp. 7-40.

⁵⁶ Guillén, A., *op. cit.*, 2013.

⁵⁷ Moncayo Jiménez, E., *op. cit.*

⁵⁸ Furtado, Celso. *El capitalismo global*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998.

Asimismo, no se planteó en el CW el tema de la equidad como objetivo del desarrollo mediante el mejoramiento de la distribución del ingreso, aunque sí se hizo referencia a la lucha contra la pobreza. Igualmente fueron excluidos los temas relativos al medio ambiente, el desarrollo sostenible y con rostro humano⁵⁹.

Una estrategia de desarrollo que considere el mercado interno aunado al fomento de las exportaciones, también requiere una redefinición del papel del Estado para corregir las fallas de mercado y reactivar la industrialización en América Latina. En otras palabras, junto con un sector exportador eficiente, en la estrategia de cambio estructural hacia el desarrollo debe privilegiarse la reactivación de las cadenas productivas internas, sin dejar a un lado la reorganización de las economías campesinas y los programas de seguridad alimentaria, con base en una política industrial orientada a la transformación de la estructura productiva en América Latina, dado que sin la creación de una base endógena de acumulación de capital y de una articulación de los sectores económicos difícilmente podrá ser alcanzada la meta del desarrollo⁶⁰.

En síntesis, para la construcción de un modelo de desarrollo alternativo al neoliberalismo, es preciso conceptualizar el desarrollo como un proceso multidimensional que requiere la participación de los actores de la sociedad y no la mera actuación del mercado, con la finalidad de crear un sistema productivo más articulado y con un mayor grado de equidad y autonomía.

4. El neoestructuralismo latinoamericano: Transformación Productiva con Equidad y desarrollo «desde dentro»

Durante la década de 1980, en el marco de la crisis de la deuda externa y la caída del ingreso per cápita regional, los estudios de la CEPAL comienzan a centrarse en la estabilidad macroeconómica y la relativa supremacía de la trilogía deuda-inflación-ajuste, aconsejando la renegociación de la deuda externa condicionada por las políticas de ajuste estructural. Predominó una postura de vocación heterodoxa, al plantear que más allá de enfrentar los problemas de corto plazo, la

⁵⁹ Casilda Béjar, Ramón. «América Latina y el Consenso de Washington», *Boletín Económico de ICE*, no. 2803, 2004, pp. 19-38.

⁶⁰ Guillén Romo, Héctor. «De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina», *Comercio exterior*, vol. 57, no. 4, 2007, pp. 295-313.

solución estructural debía sustentarse en la expansión y diversificación tanto de la producción como de las exportaciones⁶¹.

La incorporación de Fernando Fajnzylber en la CEPAL, significó también una revisión del estructuralismo latinoamericano a partir de sus publicaciones: «*La industrialización trunca en América Latina*» (1983) e «*Industrialización en América Latina: de la caja negra al casillero vacío*» (1990), dando inicio a la etapa neoestructuralista del pensamiento latinoamericano en materia de desarrollo. Fajnzylber aunque era crítico del modelo de industrialización «hacia adentro», sostuvo una posición opuesta al modelo neoliberal emergente, entendiendo que el desarrollo requiere de un rol importante del Estado. Además, destaca la necesidad de impulsar una nueva industrialización que privilegie la producción de bienes con valor agregado y de capital, para superar la condición de subdesarrollo en América Latina, abriendo paso a la propuesta cepalista «Transformación productiva con equidad», presentada en 1990⁶².

Entre 1998-2003, la tasa de crecimiento del PIB de América Latina y el Caribe fue en promedio de 1,4% y la tasa media de desempleo se incrementó de 10,3 a 11%; la inversión también se contrajo al disminuir la razón entre la formación bruta de capital fijo y el PIB, del 19,7% al 16,5%; los términos de intercambio de las economías latinoamericanas no mejoraron y hubo fuertes devaluaciones cambiarias en la mayoría de los países de la región. Con ello se atenuó la hegemonía del modelo neoliberal con un relativo debilitamiento de las políticas propuestas en el CW, abriendo paso al neoestructuralismo de la CEPAL⁶³.

Las bases fundamentales de este pensamiento son presentadas en el documento *Transformación productiva con equidad*, publicado por la CEPAL en 1990, en el cual se recomienda la transformación productiva y el desarrollo «desde dentro», así como una mayor apertura comercial en forma gradual y selectiva, un tipo de cambio real estable, entre otras políticas de mercado⁶⁴.

⁶¹ Bielschowsky, Ricardo. «Sesenta años de la CEPAL y el pensamiento reciente», en: Bielschowsky, Ricardo (comp.). *Sesenta años de la CEPAL. Textos seleccionados del decenio 1998-2008*, Buenos Aires, Argentina, Siglo Veintiuno editores, 2010, pp. 15-89.

⁶² Torres Olivares, Miguel (comp.). *Fernando Fajnzylber. Una visión renovadora del desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, 2006.

⁶³ Bielschowsky, R., *op. cit.*

⁶⁴ Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1996.

Esta nueva visión analiza de manera crítica las reformas y políticas de ajuste estructural, destacando que los problemas económicos de América Latina son más bien de carácter estructural, endógeno y de origen histórico. La propuesta neoestructuralista se centra en una serie de proposiciones orientadas a la transformación productiva con la finalidad de mejorar la inserción internacional de América Latina, aumentar la generación del empleo productivo, reducir la heterogeneidad estructural y mejorar la distribución del ingreso y la reducción de la pobreza extrema. Al mismo tiempo, plantea la necesidad de revisar la participación del Estado y sus mecanismos de intervención en los asuntos económicos, reconociendo su papel clave en la agenda de desarrollo⁶⁵.

Los neoestructuralistas conciben la industrialización por sustitución de importaciones como una fase inicial para alcanzar el desarrollo en América Latina y, consideran que se debe pasar a una segunda etapa referida a la exportación de bienes no tradicionales, especialmente manufacturados, aunque esto también lo proponían los estructuralistas. Una vez superada la fase fundacional, la industrialización exige una mayor participación e interrelación entre los agentes, esto es grandes plantas industriales vinculadas con las pequeñas y medianas empresas, infraestructura científica y tecnológica, organismos de capacitación de recursos humanos, instituciones que definan políticas y normas. Una vez que los actores y sus niveles de decisión se consolidan como práctica nacional, se propicia un núcleo endógeno de dinamización tecnológica⁶⁶.

En síntesis, Torres Olivós⁶⁷ expone que los aportes de Fajnzylber en el mensaje renovado de la transformación productiva con equidad de la CEPAL, se centran principalmente en: la equidad y el progreso técnico para incrementar la productividad y la competitividad; la distinción entre la competitividad espuria de la competitividad auténtica, dado que esta última es la que se genera a partir del creciente y constante progreso técnico, la calidad de los procesos educativos y de la capacitación; la equidad; la articulación de la industria con los demás sectores económicos para permitir los encadenamientos productivos «aguas arriba» y «aguas abajo» y el efecto *spillovers*; la importancia de las instituciones y la concertación social para impulsar las

⁶⁵ Guillén Romo, *op. cit.*

⁶⁶ Sunkel, Osvaldo. «Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro», en: Sunkel, Osvaldo (comp.). *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, Chile, Fondo de Cultura Económica, 1995, pp. 35-80.

⁶⁷ Torres Olivo, M., *op. cit.*

estrategias de desarrollo; así como la democracia para promover la transformación productiva y social. Se plantea así, la necesidad de conformar un núcleo endógeno de generación y difusión de tecnologías en cada país de la región, fortalecer las cadenas productivas locales con base en la competitividad sistémica, para así lograr una mejor inserción de América Latina en el mercado mundial. Tal como se venía planteando desde los tiempos estructuralistas, una estrategia de desarrollo centrada en la producción y exportación de manufacturas debía sustentarse en un mercado común regional.

Desde inicios del siglo XXI, el pensamiento neoestructuralista se ha venido enriqueciendo con diversos trabajos científicos, aunque con ligeras reorientaciones en sus enfoques temáticos en el contexto de un lento crecimiento económico tanto mundial como regional. En este escenario, se propone la ampliación del paradigma de la transformación productiva con equidad dando paso a otros planteamientos, entre ellos las ideas de Ocampo sobre una agenda de desarrollo para la era global, contentiva tanto de propuestas referidas al papel crítico del espacio regional como de estrategias nacionales para enfrentar los desafíos que supone la globalización, así como las oportunidades enmarcadas en este proceso⁶⁸.

Al cumplir la CEPAL sesenta años en 2008, fueron agregados en el análisis los siguientes aspectos: la incorporación de un balance detallado del desempeño de las economías de la región tanto en el ámbito económico como social; el planteamiento de una agenda de desarrollo en la era global; los conceptos de ciudadanía y cohesión social; la fusión de la perspectiva estructuralista y schumpeteriana y, el énfasis en las políticas macroeconómicas anticíclicas frente a la volatilidad de los capitales⁶⁹.

En cuanto a la agenda global, se reiteran los principios referidos a garantizar los derechos humanos internacionales, la democracia, la paz, la seguridad, la estabilidad macroeconómica y financiera, mejorar las asimetrías internacionales en los ámbitos productivo y comercial, macroeconómico y financiero, entre otros, con una visión heterodoxa e incorporar una agenda social al nivel mundial⁷⁰.

En términos de las estrategias nacionales, se abre un espacio a la reflexión conjunta en torno a la macroeconomía y finanzas, la transformación productiva, el desarrollo social y la sostenibilidad ambien-

⁶⁸ Ocampo, José Antonio. *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina. Serie Estudios y Perspectivas*, México, Naciones Unidas, 2005.

⁶⁹ Bielschowsky, *op. cit.*

⁷⁰ *Ibídem.*

tal. Además, en un plano intermedio entre lo global y lo nacional, destacan recomendaciones en materia de institucionalidad y políticas regionales para garantizar la estabilidad macroeconómica y la integración productiva, comercial y financiera. La concepción de la agenda de desarrollo para la era global sigue la tradición estructuralista de la CEPAL, por cuanto analiza la realidad económica y social de la región para diseñar políticas orientadas a mejorar las relaciones centro-periferia y la inserción internacional de América Latina⁷¹.

Los neoestructuralistas le dan importancia al mercado pero no descartan la intervención del Estado para resolver sus fallas, así como la creación de alianzas estratégicas. En efecto, su posición es ir de «menos Estado», idea plasmada en el modelo neoliberal a un «mejor Estado», bajo la concertación estratégica entre el sector público y privado, así como la descentralización de sus funciones. Así mismo, los neoestructuralistas plantean pasar de un Estado encargado de la producción y regulaciones directas a un Estado generador de capacidades para impulsar la educación y la salud, así como la innovación social y el fortalecimiento de la democracia. Igualmente, la responsabilidad del Estado es fundamentalmente la creación de un marco institucional, incluyendo políticas para superar la inequidad, garantizar la estabilidad macroeconómica y proporcionar bienes públicos de apoyo a la gestión productiva y de servicios. El fortalecimiento de la competitividad internacional requiere de instituciones públicas con capacidad de convocatoria y de iniciativas para articular a los distintos agentes económicos, tales como actores productivos, entes educativos, de investigación y de innovación, organismos de financiamiento, agentes comercializadores, entre otros, estimulando la capacidad de concertación y coordinación entre los mismos.

Además, en lugar de destacar la industrialización como la única vía para superar el subdesarrollo, la nueva estrategia de cambio estructural resalta que es necesario reorientar la producción y exportación en América Latina hacia bienes con un mayor contenido tecnológico y con un mayor valor agregado por innovación a través de mayores cadenas productivas incluso más allá del sector manufacturero, para así superar la heterogeneidad estructural en los países no desarrollados y la insuficiente diversidad productiva⁷².

⁷¹ *Ibídem*.

⁷² Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2000; Comisión Económica para América Latina (CEPAL). *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2002; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*, Santiago de Chile, CEPAL, 2008.

Otro de los ejes temáticos que ha sido incluido en el pensamiento de la CEPAL es el de las oportunidades en torno a los *clusters* o aglomeraciones productivas, vistas como promotoras de cadenas productivas con base en los recursos naturales conectadas con el procesamiento o industrialización de productos básicos, lo cual podría traducirse en efectos favorables al empleo y al desarrollo territorial en general.

Adicionalmente, es importante destacar que en los últimos años la CEPAL ha enfatizado en los recursos naturales y el desarrollo de las economías nacionales sin dejar de lado la perspectiva global, promoviendo políticas y estrategias conducentes al impulso de la bioeconomía, que puede ser definida como: «...la producción, utilización y conservación de recursos biológicos, incluidos los conocimientos, la ciencia, la tecnología y la innovación relacionados, para proporcionar información, productos, procesos y servicios en todos los sectores económicos, con el propósito de avanzar hacia una economía sostenible», de acuerdo con GBS (2018), citado por Rodríguez, Rodrigues y Sotomayor⁷³.

Esto requiere el conocimiento de los recursos naturales territoriales y sus potencialidades a desarrollar, es decir para aprovechar las oportunidades que ofrece la bioeconomía es preciso conocer la base de los recursos biológicos disponibles, las capacidades científicas y tecnológicas relacionadas y las potencialidades de mercado, así como la aceptación de los consumidores de los nuevos productos de la bioeconomía⁷⁴.

Conclusiones

Históricamente, las economías de América Latina se han insertado al sistema económico mundial como proveedoras de productos básicos agrícolas y no agrícolas, por tanto se evidencia un sistema productivo con escaso valor agregado o poca transformación del estado inicial de estos bienes, así como un proceso de acumulación de capital sobre la base de un enclave económico con escasa vinculación con la economía nacional.

En consecuencia, al analizar los distintos modelos de desarrollo desde el primario-exportador hasta el modelo postneoliberal, se ha

⁷³ Rodríguez, Adrián; Rodrigues, Mónica dos Santos, y Sotomayor Echenique, Octavio. *Hacia una bioeconomía sostenible en América Latina y el Caribe: elementos para una visión regional*, Santiago de Chile, CEPAL, 2019, p. 9.

⁷⁴ *Ibidem*.

configurado y reforzado una heterogeneidad estructural en las economías subdesarrolladas (entre ellas las latinoamericanas), derivada de las condiciones históricas y la desigual distribución de los frutos del progreso técnico –en términos del pensamiento estructuralista latinoamericano- y caracterizada por un sector dinámico y moderno de la economía constituido por el sector exportador de productos básicos (en el que muchas veces hay participación de capital extranjero), en articulación compleja con un sector económico tradicional o de subsistencia con una baja productividad, orientado básicamente a satisfacer las necesidades de autoconsumo y de los mercados locales o nacionales. A diferencia de esto, las economías desarrolladas se caracterizan por una estructura económica más homogénea y diversificada, edificada a partir de la producción y exportación de bienes manufacturados, con un alto contenido de conocimiento incorporado e innovación. No obstante, es preciso destacar que los modelos y enfoques de desarrollo en América Latina analizados, distan mucho de haber sido homogéneos en cada país de la región.

Así mismo, se desprende que en las economías latinoamericanas, en general existe una acentuada dependencia de las fluctuaciones de precios del producto básico de exportación en los mercados internacionales, que persiste en la actualidad y hace muy vulnerables a las mismas, pues dependen en gran medida de la producción y exportación de materias primas, además con una vocación monoprodutora y monoexportadora. La volatilidad de los precios de los *commodities* se traduce muchas veces en la merma de los ingresos de los productores, con efectos negativos tanto macroeconómicos como microeconómicos, comprometiendo incluso su sustento y calidad de vida. En cambio, las economías desarrolladas evidencian una menor vulnerabilidad, pues los precios de los bienes manufacturados que generan tienden a una mayor estabilidad en los mercados internacionales.

Por consiguiente, en las economías no desarrolladas es imprescindible generar cambios estructurales orientados a activar los círculos virtuosos del crecimiento y desarrollo, centrados en la expansión de la producción y exportación, la protección del medio ambiente, los derechos humanos, la defensa de los procesos democráticos, las libertades políticas y económicas, el mejoramiento de las instituciones y las alianzas entre el sector público y privado, la redefinición de los procesos de integración regional, la participación ciudadana, entre otros, apuntando hacia un desarrollo más armónico y sistémico en la región, con criterios de equidad para disminuir las desigualdades territoriales. En otras palabras, se persigue superar el llamado

fundamentalismo del capital para abrir paso a modelos de desarrollo centrados en el ser humano y su bienestar, más allá del mero crecimiento económico.

En este sentido, recientemente la CEPAL ha incorporado algunos elementos en su análisis en materia de desarrollo, proponiendo un cambio estructural progresivo en las economías latinoamericanas, basado en procesos productivos y actividades que activen las capacidades endógenas para generar productos intensivos en conocimientos e innovación, propiciando con ello la diversificación económica que deberá orientarse hacia el desarrollo sostenible. Esto implica esfuerzos significativos de los actores en los ámbitos económico, político, institucional, social y cultural, en vez de la mera actuación del Estado o del mercado, dado que el desarrollo debe ser concebido como un proceso multidimensional, no lineal y complejo en el tiempo.

Finalmente, se puede destacar que las economías subdesarrolladas (entre ellas las latinoamericanas) tienen sus propias especificidades y por ende no pueden ser analizadas sin tomar en cuenta su proceso histórico y sus características estructurales de inserción en el sistema económico internacional.

Referencias

- Arocena, José. *Problemas del desarrollo en América Latina*, 2003, disponible en: <http://www.es.scribd.com> (consulta: 25 de septiembre de 2018).
- Bértola, Luis y Ocampo, José Antonio. *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la independencia*, Madrid, España, Secretaría General Iberoamericana, 2010.
- Bethell, Leslie. *Historia de América Latina*, Barcelona, España, editorial Crítica, 1991.
- Bielschowsky, Ricardo. «Sesenta años de la CEPAL y el pensamiento reciente», en: Bielschowsky, Ricardo (comp.). *Sesenta años de la CEPAL. Textos seleccionados del decenio 1998-2008*, Buenos Aires, Argentina, Siglo Veintiuno editores, pp. 15-89.
- Casilda Béjar, Ramón. «América Latina y el Consenso de Washington», *Boletín Económico de ICE*, no. 2803, 2004, pp. 19-38.

- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Transformación productiva con equidad. La tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 1996.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *Equidad, desarrollo y ciudadanía*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2000.
- Comisión Económica para América Latina (CEPAL). *Globalización y desarrollo*, Santiago de Chile, Naciones Unidas, 2002.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *La transformación productiva 20 años después. Viejos problemas, nuevas oportunidades*, Santiago de Chile, CEPAL, 2008.
- Comisión Económica para América Latina. Diálogo del alto nivel Desarrollo en Transición: los desafíos del desarrollo en un mundo cambiante. Palabras de Alicia Bárcenas, Secretaría ejecutiva de la CEPAL (4 de octubre de 2018), disponible en: <http://www.cepal.org> (consulta: 17 de octubre de 2019).
- Di Filippo, Armando. «La escuela latinoamericana del desarrollo: tensiones epistemológicas de un movimiento fundacional», Cinta Moebio, *Revista Epistemológica de Ciencias Sociales*, no. 29, 2007, pp.124-154.
- Esser, Klaus. «La transformación del modelo de industrialización en América Latina», *Revista de la CEPAL*, no. 26, 1985, pp. 103-115.
- Furtado, Celso. *El capitalismo global*, México, Fondo de Cultura Económica, 1998.
- Gelman, Jorge. «Senderos que se bifurcan. Las economías de América Latina luego de las independencias», en: Bértola, Luis y Pablo Gerchunoff (comps.). *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas-AECID, 2011, pp. 19-46.
- Guillén, Arturo. «Modelos de desarrollo y estrategias alternativas», en: Correa, E.; J. Déniz y A. Palazuelos (Eds.). *América Latina y Desarrollo Económico. Estructura, inserción externa y sociedad*, Madrid, España, ediciones Akal, 2008, pp. 16-42.
- Guillén, Arturo. *América Latina: neoliberalismo, políticas macroeconómicas y proyectos nacionales de desarrollo*. Seminario Internacional Socialismo para el Buen Vivir en América Latina, 22 al 25 de abril. Quito, Ecuador, 2013, pp. 1-22, disponible en: <http://www.centrocelsofurtado.org.br> (consulta. 14 de julio de 2018).
- Guillén Romo, Héctor. «De la orden cepalina del desarrollo al neoestructuralismo en América Latina», *Comercio exterior*, vol. 57, no. 4, 2007, pp. 295-313.

- Gutiérrez, Alejandro. «América Latina: evolución en el pensamiento y en las estrategias de integración», en: Briceño Ruiz, José; Andrés Rivarola Puntigliano y Angel María Casas Gragea (Eds.). *Integración latinoamericana y caribeña. Política y economía*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica, 2012, pp. 233-250.
- Kalmanovitz, Salomón. «Las consecuencias económicas de la independencia de América Latina», en: Bértola, Luis y Pablo Gerchunoff (comps.). *Institucionalidad y desarrollo económico en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, Naciones Unidas-AECID, 2011, pp. 19-46.
- Kay, Cristóbal. «Teorías latinoamericanas del desarrollo», *Nueva Sociedad*, no. 113, 1991, pp. 101-113.
- Martínez Rangel, Rubí y Soto Reyes Garmendia, Ernesto. «El Consenso de Washington: la instauración de las políticas neoliberales en América Latina», *Política y Cultura*, no. 37, 2012, pp. 35-64.
- Moncayo Jiménez, Edgard. «Resultados de las reformas del Consenso de Washington en los países andinos: estabilización incompleta, estabilización de los desequilibrios sociales y crecimiento precario», *Economía y desarrollo*, vol. 2, no. 1, 2003, pp. 73-95.
- Moreno-Brid, Juan Carlos; Pérez Caldentey, Esteban, y Ruiz Nápoles, Pablo. «El Consenso de Washington: aciertos, yerros y omisiones», *Perfiles Latinoamericanos*, no. 025, 2004, pp. 149-168.
- Nahón, Cecilia; Rodríguez Henríquez, Corina y Schorr, Martín. «El pensamiento latinoamericano en el campo del desarrollo: trayectorias, rupturas y continuidades», en: CLACSO, *Crítica y teoría en el pensamiento social latinoamericano*, (pp. 327-388). Buenos Aires, CLACSO, 2006, pp. 327-388, disponible en: <http://www.bibliotecavirtual.clacso.org.ar> (Consulta: 10 de septiembre de 2016).
- Ocampo, José Antonio. *Más allá del Consenso de Washington: una agenda de desarrollo para América Latina. Serie Estudios y Perspectivas*, México, Naciones Unidas, 2005.
- Pinto, Aníbal. *Heterogeneidad y modelo de desarrollo reciente en América Latina. Inflación: raíces estructurales*, México, Fondo de Cultura Económica, 1976.
- Prebisch, Raúl. «Estudio económico de América Latina», *Revista de Economía*, Montevideo, vol. 3, no. 17, 1950, pp. 577-582. [Original 1949].
- Prebisch, Raúl. «Cinco etapas de mi pensamiento sobre el desarrollo», *El Trimestre Económico*, vol. 1, no. 198, 1983, pp. 1.077-1.096.

- Prebisch, Raúl. «El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas», *Desarrollo Económico*, vol. 26, no. 103, 1986, pp. 479-502. [Original 1949].
- Prebisch, Raúl. «Reflexiones sobre la integración económica latinoamericana», *Revista de Economía y Estadística*, no. especial 2000, pp. 145-156. [Original 1961].
- Quintero, María Liliana. «El estructuralismo latinoamericano bajo la égida de Prebisch y la CEPAL: desarrollo e integración regional», *Cuadernos sobre relaciones internacionales, regionalismo y desarrollo*, vol.13, no. 26, 2014, pp. 39-48.
- Rodríguez, Adrián; Rodrigues, Mónica dos Santos, y Sotomayor Echenique, Octavio. *Hacia una bioeconomía sostenible en América Latina y el Caribe: elementos para una visión regional*, Santiago de Chile, CEPAL, 2019.
- Rodríguez, Octavio. «Sobre la concepción del sistema centro-periferia», *Revista de la CEPAL*, primer semestre 1977, pp. 223-247.
- Rodríguez, Octavio. «Fundamentos del estructuralismo latinoamericano», *Comercio Exterior*, vol. 51, no. 2, 2001, pp. 100-112.
- Sprout, Ronald. «El pensamiento de Prebisch», *Revista de la CEPAL*, no. 46, 1992, pp. 187-203.
- Stiglitz, Joseph. «El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina», *Revista de la CEPAL*, no. 80, 2003, pp. 7-40.
- Sunkel, Osvaldo. «Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro», en: Sunkel, Osvaldo (comp.). *El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina*, Chile, Fondo de Cultura Económica, 1995, pp. 35-80.
- Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro. *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, Siglo XXI editores, 1970.
- Torres Olivos, Miguel (comp.). *Fernando Fajnzylber. Una visión renovadora del desarrollo en América Latina*, Santiago de Chile, CEPAL, 2006.

Estrategias de las Empresas Familiares según su ciclo de vida. Algunas contribuciones para el desarrollo local¹

María Auxiliadora Briceño Barrios²
José Daniel Anido Rivas³

Recibido: 10/10/2019

Aceptado: 19/11/2019

RESUMEN

Los objetivos de la presente investigación fueron: construir un marco referencial sobre Empresas Familiares (EF), estrategias según su ciclo de vida y su rol en el desarrollo local; y contrastarlo empíricamente en cinco municipios del estado Mérida, Venezuela. Aunque allí predominan las EF en fase de Gestación con tendencia al Desarrollo, todas pueden adoptar estrategias adecuadas a su etapa del ciclo de vida, siendo las propuestas ejemplos de cómo aprovechar factores favorables disponibles en el territorio para superar debilidades y generar capital social.

Palabras clave: Empresas Familiares, estrategias, ciclo de vida, desarrollo local, capital social, Mérida, Venezuela.

¹ Los autores desean agradecer el financiamiento recibido por parte del Consejo de Desarrollo Científico, Humanístico, Tecnológico y de las Artes (CDCHTA) de la Universidad de Los Andes (ULA, Mérida, Venezuela), en el marco del Proyecto N° E-344-14-09-A.

² Licenciada en Administración (Universidad de Los Andes-ULA, Venezuela); M.Sc. en Administración (Universidad de Los Andes, Venezuela); Diploma de Estudios Avanzados y Doctora en Economía Aplicada (Universidad de La Laguna-ULL, España). Profesora Titular del Departamento de Ciencias Administrativas, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES), Universidad de Los Andes (Mérida, Venezuela) e investigadora adscrita al Centro de Investigaciones y Desarrollo Empresarial (CIDE-FACES-ULA). Miembro del Comité Editorial de la revista Visión Gerencial. Correos electrónicos: mariaauxib@hotmail.com; mbricenobarrios@gmail.com; auxiliadorab@ula.ve

³ Economista y Licenciado en Contaduría Pública (Universidad de Los Andes-ULA, Venezuela); M.Sc. en Economía, mención Políticas Económicas Públicas (Universidad de Los Andes-ULA, Venezuela); Especialista, Diploma de Estudios Avanzados (DEA) y Doctor en Economía Agroalimentaria y del Medio Ambiente (Universitat Politècnica de València, UPV, España). Profesor Titular e investigador del Centro de Investigaciones Agroalimentarias «Edgar Abreu Olivo» (CIAAL-EAO, FACES-ULA). Investigador invitado del Grupo de Economía Internacional y Desarrollo de la Universitat Politècnica de València (España). Editor adjunto de la Revista Agroalimentaria (ULA, Venezuela). Correos electrónicos: anidoriv@ula.ve; anidoriv@gmail.com

Strategies of Family Businesses according to their life cycle. Some contributions for local development

ABSTRACT

The aims of this article were i) to build a referential framework on Family Businesses (FB), their strategies according to the stage of their life cycle and their role in local economic development processes; and, ii) to inquiry, empirically, these linkages in a specific territory. Thus, a survey was applied to a stratified probabilistic sample of 237 companies located in five municipalities of Mérida-Venezuela was made; this information was processed through descriptive statistics and SWOT analysis. Main findings underlined the potential of FB to contribute to local development; although most of enterprises in Gestation phase with a tendency towards Development are the majority, all of them can adopt strategies appropriate according to their stage of the life cycle. Thus, the proposal strategies constitute some examples regarding how to use favorable factors available in the territory to overcome weaknesses and generate social capital.

Keywords: Family Businesses, strategies, life cycle, local development, social capital, Merida, Venezuela.

Introducción

Una empresa es una unidad técnica y económica que contrata/adquiere factores de producción, los cuales organiza para producir y vender/ofertar bienes y servicios. Además, coordina ingentes cantidades de actividad económica. Cuando el conjunto de empresas emplea de manera eficiente estos factores/recursos para producir los bienes y servicios que los individuos/consumidores valoran más y no es posible mejorar su situación sin empeorar la de otros actores, se dice que hay eficiencia económica (que ocurre, estrictamente, cuando el beneficio social marginal es igual al costo social marginal⁴.

De otro lado, el factor empresarial o conjunto de empresas constituye un elemento central en los procesos de desarrollo. En general, el funcionamiento de las empresas en un área específica puede determinar el nivel de integración con dicho territorio y con los procesos socioeconómicos que allí tienen lugar. Esta conexión se expresa a

⁴ Parkin, Michael y Loría Díaz, Eduardo. *Microeconomía. Versión para Latinoamérica*, 9a. ed., México, Pearson Educación de México, 2010.

través de la creación de relaciones variadas y multifacéticas con entornos institucionales y socioeconómicos locales, incluyendo autoridades y líderes locales, la comunidad local y otras empresas⁵; esto es, con los actores del desarrollo local. Si bien la contribución de la actividad empresarial no es el único elemento necesario y suficiente para materializarlos, sí que constituye un elemento dinamizador de las mejoras en la calidad de vida en los distintos países, desde lo local hacia lo nacional, desde adentro hacia afuera⁶. Además, la aplicación de los recursos de la zona a la producción depende del factor empresarial, al igual que el aprovechamiento de las economías de escala y de los efectos externos presentes en el sistema de empresas y en el territorio, las conductas innovadoras, la adaptación a las condiciones cambiantes o el sostenimiento del proceso de acumulación de capital a escala local o regional. Adicionalmente, los empresarios locales son los actores responsables de movilizar los recursos presentes en un determinado territorio y de la transformación de las estructuras socioeconómicas locales, frente a situaciones de atraso relativo o de crisis en el modo de producción local⁷.

Si bien investigaciones previas –en particular, desde los estudios regionales– han abordado la influencia de la integración local y sus vínculos con el desempeño, la creación y crecimiento de nuevas empresas, o con la innovación e intercambio de conocimientos, son escasos los focalizados en el cruce y retroalimentación entre aquellos y las empresas familiares⁸. Adicionalmente, dado que el comportamiento de la empresa familiar se ve afectado por las estructuras y las relaciones sociales que emanan de la integración de una familia en una empresa, la consideración de todo el ciclo de vida de la empresa –entre otros aspectos relacionados con los tomadores de decisiones– resultan claves para los esfuerzos investigativos en dichas áreas⁹.

⁵ Kalantaridis, Christos y Bika, Zografia. «In-migrant entrepreneurship in rural England: Beyond local embeddedness», *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 18, no. 2, 2006, pp. 109-131.

⁶ Marshall, Alfred. *Principles of economics: An introductory volume*, 8a. ed., Londres, McMillan & Co., Ltd., 1982 [1890].

⁷ Alburquerque, Francisco. *El enfoque del desarrollo económico local*, Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo, Serie Desarrollo Económico Local y Empleabilidad, 2004.

⁸ Baù, Massimo; Chirico, Francesco; Pittino, Daniel; Backman, Mikaela y, Klaesson, Johan. «Roots to Grow: Family Firms and Local Embeddedness in Rural and Urban Contexts», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 43, no. 2, 2018, pp. 360-385.

⁹ Zellweger, Thomas M.; Chrisman, James J.; Chua, Jess H.; y Steier, Lloyd P. «Social Structures, Social Relationships, and Family Firms», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 43, no. 2, 2018, pp. 207-223.

En este escenario, este artículo tuvo dos objetivos centrales: i) revisar y actualizar los conceptos y variables clave, con la finalidad de construir un marco referencial sobre las empresas familiares, la estrategia según la etapa del ciclo de vida en la que se encuentren y su papel en los procesos de desarrollo económico local; y, ii) con base en esta fundamentación teórica, contrastar empíricamente dichos vínculos en un territorio específico. Para esto último se aplicó un instrumento a una muestra probabilística estratificada de 237 empresas en cinco municipios del estado Mérida (Venezuela), cuyo análisis cualitativo se fundamentó en estadística descriptiva y análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (FODA), a partir de fuentes primarias y secundarias de información.

1. Marco referencial

1.1. Desarrollo local

Desarrollo, acompañado de múltiples adjetivos (e.g., económico, social, humano, regional, endógeno, territorial, económico local, sostenible...), es un concepto en constante evolución en las últimas décadas, provocando en consecuencia que varíen tanto su alcance como contenido. Por eso tales términos, aunque por su variedad reflejan posiciones disímiles, han enriquecido la profundidad de la interpretación del desarrollo. Uno de los más empleados es el de «desarrollo local», propuesto por la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) en 1995¹⁰ como respuesta a las fuertes transformaciones en el modelo de acumulación de capital desde la política pública para reestructuración productiva. Está más referido a la idea de Boisier¹¹ de «contenedor», más que de un contenido, para reflejar que dentro de un territorio específico el modelo de desarrollo aplicado puede ser regional (proceso de cambio estructural localizado en una región), endógeno (transformación del sistema socioeconómico, habilidad para innovar al nivel local, desde una estrategia descentralizada) o local (surgida en Europa para responder a la crisis macroeconómica y al ajuste, para la reestructuración del sistema productivo dinamizando los sistemas productivos locales).

¹⁰ González Esquinas, José y García Palomares, Juan Carlos. «Fuentes documentales sobre desarrollo local», *Revista Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, vol. 18, 1998, pp. 337-353.

¹¹ Boisier, Sergio. *Desarrollo local: ¿De qué estamos hablando?* [Documento comisionado por la Cámara de Comercio de Manizales, Colombia], 1999.

El DL surge en un momento histórico concreto, cuando por iniciativa propia una colectividad territorial encuentra nuevas ideas y proyectos, que le permiten utilizar sus recursos y encontrar soluciones competitivas a su problema de crecimiento. En cierta medida es una respuesta al fracaso de las iniciativas centralizadas («desarrollo desde arriba»¹²). Se alinea así con la idea del crecimiento endógeno regional, que sugiere que el emprendimiento local puede actuar como motor del desarrollo de regiones desde dentro. No obstante, esta idea menos mercantilizada, neoliberal y colonialista ha sido suplantada por la idea de que el DL atrae a grandes empresas transnacionales e inversión extranjera¹³.

El DL es definido también como formas flexibles de ajuste productivo en los diferentes ámbitos de un territorio, que buscan impulsar los recursos endógenos potenciales tratando de construir un entorno institucional, político y cultural de fomento para actividades productivas y de generación de empleo¹⁴. Es un proceso de concertación entre agentes, sectores y fuerzas que interactúan en un determinado territorio, para impulsar un proyecto común que implica generar crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sustentabilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial; el fin último es elevar la calidad de cada uno de sus ciudadanos, contribuir con el desarrollo del país y enfrentar adecuadamente los retos de la globalización y las transformaciones de la economía internacional¹⁵. De allí que se conciba igualmente como una forma de mirar y de actuar desde el territorio en un contexto globalizado, en el cual el principal desafío para las sociedades locales es su inserción¹⁶. De hecho la globalización económica, las crisis económicas internacionales, la creciente deslocalización de empresas, la evolución de las estructuras internas de los grandes grupos industriales y la institucionalización

¹² Barroso G., María de la O. y Flores Ruiz, David (Coord.). *Teoría y estrategias de desarrollo local*, Sevilla, Universidad Internacional de Andalucía, 2010.

¹³ Abdalla, Márcio Moutinho y Faria, Alexandre. «Local development versus neoliberal globalization project: reflecting on market-oriented cities», *Revista de Administração Pública*, vol. 53, no. 1, 2019, pp. 84-100.

¹² Alburquerque, Francisco. *Curso sobre desarrollo local*. Madrid, Instituto de Economía y Geografía- Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2003.

¹³ Gallicchio, Enrique. «El desarrollo local en América Latina. Estrategia política basada en la construcción de Capital Social». *Seminario Desarrollo con inclusión y equidad: sus implicancias desde lo local*, Córdoba-Argentina, 2004, pp. 1-24.

¹⁴ Arocena, José. *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*, Caracas, Editorial Nueva Sociedad, 1995.

de la autonomía local –entre otros factores –han conducido a un creciente interés por el desarrollo local¹⁷.

En síntesis, el DL es un proceso *multidimensional* (abarca las esferas económicas, políticas, sociales, culturales y ambientales de una localidad o región); *integral* (porque articula en una dinámica coherente todos los elementos, acciones y actuaciones en políticas y programas en ella plasmados); *sistémico* (permite comprender a la localidad como un sistema, asumiendo la cooperación de los distintos actores y la conciliación de sus diversos intereses); y *dinámico* (está en constante cambio, por lo que implica necesariamente regresiones y avances en la forma de operar)¹⁸.

1.2. Dimensiones del DL

Si bien varían de un autor a otro, el DL se concibe en relación con una serie de dimensiones, siendo las más comúnmente referenciadas las que se sintetizan a continuación¹⁹: i) *territorial*, o carácter local, pues se circunscribe a un territorio perfectamente definido, especialmente municipal y sobre todo subregional; ii) *económica*, en la que los empresarios emplean su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos e implementar otras iniciativas rentables y eficientes; iii) *social*: sus acciones se dirigen a crear puestos de trabajo en los que predomina el desarrollo personal, dado que los actores educativos/de capacitación adecuación concertadamente con los emprendedores la oferta de conocimientos a los requerimientos de innovación de los sistemas productivos locales); iv) *institucional, político-administrativa o cooperativa*: la gestión local y regional facilitan la concertación público-privada, asegurando la coordinación de los agentes implicados y facilitando la creación de entornos innovadores favorables al desarrollo productivo y empresarial; también se vincula con la gobernabilidad

¹⁵ Matei, Lucica y Stoica, Anghelescu. *Dezvoltarea locala. Concepte și mecanisme*, Bucharest, Economica Publishing House, 2009; y Bercu, Ana-Maria, Tofan, Mihaela y Cigu, Elena. «New challenges concerning sustainable local development. Romanian case», *Procedia Economics and Finance*, no. 20, 2015, pp. 65-71.

¹⁷ Chauca Malásquez, Pablo Manuel. «Micro y pequeña empresa, actores sociales y contextos desde la perspectiva del desarrollo local», *Revista Acta Universitaria*, vol. 24, no. 1, 2014, pp. 13-25.

¹⁹ Gallicchio, E., *op. cit.*; y Vázquez Barquero, Antonio. «Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial», *Revista Investigaciones Regionales*, no. 11, 2007, pp. 183-210.

del territorio; v) *cultural*: los valores e instituciones locales permiten impulsar o respaldar el propio proceso de desarrollo; la cultura se entiende como un factor productivo y generador de riqueza, que trasciende la visión conservacionista y se vincula con los procesos productivos, la creación de empleo, la innovación tecnológica; esto es, se convierte en instrumento dinamizador de la actividad socioeconómica; y, vi) *ambiental*, incluyendo la atención a características específicas potenciales y limitantes del medio natural para asegurar un desarrollo sostenible. Adicionalmente, para alcanzar el DL resulta crucial el «despliegue» del conocimiento local a través de las instituciones locales; estas, ya sean oficiales o no oficiales, conocen o tienen en cada región los conocimientos y/o la experiencia requerida (i.e., los recursos y capacidades), siendo necesaria su organización, coordinación y orientación para el trabajo conjunto²⁰.

Más recientemente se incorporan algunas variantes al DL, como la de la «especialización inteligente», con potencial para desarrollar políticas de innovación y estrategias de desarrollo regional y local, basadas en diversos pilares: i) posicionamiento en la cadena de valor global, macrorregional o nacional; ii) perspectiva de contexto de mercado, en la que los patrones de especialización se configuran como partes de una cadena particular de valor cuya clave es mantener una ventaja comparativa respecto a otras ubicaciones; iii) creación de estrategias de competitividad orientadas a desarrollar un sistema empresarial único y efectivo; iv) dicho sistema estaría basado en explotar la calidad existente del ecosistema empresarial (profundizar su especialización en dominios tecnológicos/sectores específicos en los que la región es competitiva y capaz de priorizar sus esfuerzos con una tasa de rendimiento significativa); v) desarrollo de una cultura innovadora y empresarial, para generar nuevos conocimientos y su transformación efectiva en innovaciones y bienestar; y, vi) movilización de recursos estratégicos como conocimiento, inteligencia, tecnología y financieros provenientes de cualesquiera fuentes disponibles (nacionales, internacionales, otras)²¹.

²⁰ Aytac Kisman, Zulfukar y Tasar, Izzet. «The key elements of local development», *Procedia Economics and Finance*, vol. 15, 2014, pp. 1689-1690.

²¹ Jucevičius, Robertas y Galbuogienė, Auksė. «Smart specialisation: Towards the potential application of the concept for the local development», *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, vol. 156, no. 26, 2014, pp. 141-145.

1.3. Capital Humano (CH), Capital Social (CS) y sus roles en el DL

Desde diversas disciplinas (e.g., economía, gestión y psicología) y niveles (e.g., individual, empresarial y nacional)²², puede definirse en términos de inversiones productivas incorporadas en agentes humanos que mejoran el conocimiento y las habilidades. Representa por tanto el conocimiento, las habilidades y las capacidades de las personas; se crea a través de cambios que las hacen capaces de actuar de nuevas maneras y se desarrolla a través de cambios en las relaciones²³. A su vez, las inversiones en forma de educación y capacitación en un país cualquiera pueden ser utilizadas como recurso productivo por parte de empresas multinacionales. La educación y la capacitación pueden dar como resultado una fuerza laboral alfabetizada, numerada, creativa y experta en el uso y desarrollo de instalaciones y técnicas modernas²⁴.

El CH humano y la educación tienen un efecto macro pues contribuyen a mejorar el desarrollo social, el crecimiento económico y la productividad, lo que se traduce en atractivo para inversionistas extranjeros y nacionales²⁵. El aprendizaje tecnológico y la transferencia de conocimiento –por su parte– se han convertido en factores clave para que las empresas puedan desarrollar ventajas competitivas. De hecho, algunas evidencias dan cuenta que cuando las PyME locales se constituyen como proveedoras de empresas transnacionales, reciben de estas transferencias de conocimientos que les permiten incorporarse o mejorar su posición como parte de las cadenas globales de valor²⁶.

La literatura sobre capital humano (CH) destaca que el acceso a mano de obra altamente educada es una condición importante para que las empresas se beneficien de la inversión en nuevas tecnologías²⁷. Garantiza la absorción y asimilación de recursos/conocimiento, así como su modificación y desarrollo posterior, de acuerdo con

²² Konara, Palitha y Wei, Yingqi. «The complementarity of human capital and language capital in foreign direct investment», *International Business Review*, no. 28, 2019, pp. 391-404.

²³ Crane, Bret y Hartwell, Christopher J. «Global talent management: A life cycle view of the interaction between human and social capital», *Journal of World Business*, no. 54, 2019, pp. 82-92.

²⁴ Konara, P. y Wei, Y., *op. cit.*

²⁵ McMahon, Walter W. *Education and development: Measuring the social benefits*, Oxford, Oxford University Press, 2002.

²⁶ Olea-Miranda, Jaime, Contreras, Óscar F. y Barcelo-Valenzuela, Mario. «Las capacidades de absorción del conocimiento como ventajas competitivas para la inserción de pymes en cadenas globales de valor», *Estudios Gerenciales*, vol. 32, no. 139, 2016, pp. 127-136.

las condiciones locales para fines comerciales²⁸. Es así mismo un motor esencial para el crecimiento de los sistemas de innovación nacionales y regionales. Así, por ej., algunos estudios revelan que dentro de las áreas metropolitanas los clústeres de innovación suelen ubicarse en localidades en las que predomina un alto nivel de capital humano²⁹. Adicionalmente, si una empresa se localiza en entornos con abundante mano de obra profesional y postgraduada, tendría beneficios adicionales; por ej., fomento de relaciones negocios-negocios –B2B– y que al mismo tiempo pueden coadyuvar a compartir información nueva, facilitar la transferencia informal de conocimientos entre empresas y, por lo tanto, mejorar la eficiencia y la productividad de sus operaciones. En otros términos, la densidad geográfica del capital humano tiene un papel clave en la absorción de los efectos indirectos por parte de las empresas³⁰. De otro lado, el CH afecta la seguridad energética y los problemas ambientales, así como la capacidad de los humanos para administrar sus espacios de trabajo de manera ingeniosa³¹.

Por último, el CH –junto con el capital social y el financiero– son las tres categorías de recursos respecto a los cuales pueden existir diferencias entre empresas familiares (EF) y no familiares (ENF). De hecho, las empresas familiares suelen asociarse con atributos positivos vinculados con su capital humano, entre los que destacan el compromiso extraordinario, las relaciones cálidas, amistosas e íntimas, así como su potencial para generar conocimiento tácito y específico de la empresa³². Esta última idea permite vincular al capital humano con el social, en el sentido de Putnam y otros autores pioneros, cuya premisa es la inversión en relaciones sociales con rendimientos esperados en el mercado. También se relaciona directamente con

²⁷ Haller, Stefanie Alexandra y Siedschlag, Iulia. «Determinants of ICT adoption: Evidence from firm level data». *Applied Economics*, vol. 43, no. 26, 2011, pp. 3775-3788.

²⁸ Konara, P. y Wei, Y., *op. cit.*

²⁹ Kiuru, Juho e Inkinen, Tommi. «Predicting innovative growth and demand with proximate human capital: A case study of the Helsinki metropolitan area», *Cities*, no. 64, 2017, pp. 9-17.

³⁰ Sena, Vania y Ozdemir, Sena. «Spillover effects of investment in big data analytics in B2B relationships: What is the role of human capital?», *Industrial Marketing Management*, 2019.

³¹ Bano, Sadia; Zhao, Yuhuan; Ahmad, Ashfaq; Wang, Song, y Liu, Ya. «Identifying the impacts of human capital on carbon emissions in Pakistan», *Journal of Cleaner Production*, no. 183, 2018, pp. 1082-1092.

³² Cabrera Suárez, María Katuska y Olivares Mesa, Arístides. «La influencia de los recursos de capital humano, social y financiero sobre la velocidad del proceso exportador de las empresas familiares», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 21, no. 4, 2012, pp. 306-315.

las EF desde la idea de compromiso o virtud cívica señalada por Putnam, en tanto que las conductas del empresario familiar están estrechamente relacionadas con el CS, vínculo que será más poderoso mientras más integrada esté a una red de relaciones sociales recíprocas (el *Bridging*)³³: como el empresario familiar tiene intención manifiesta de conservar él o su grupo la propiedad del negocio, se propicia la continuidad temporal y el arraigo en una localidad, al tiempo que se fomentan las relaciones interpersonales con los miembros de esta y se fortalecen vínculos e intercambios con otros empresarios (*i.e.*, ciudadanos-empresarios que impulsan el asociacionismo).

1.4. Agentes o actores del DL

Los actores o *agentes del DL* son los responsables de materializarlo u operacionalizarlo. Grosso modo, pueden sintetizarse como sigue³⁴:

i) La *administración central o estatal*: responsable del control de los grandes equilibrios macroeconómicos (inflación, política monetaria, fiscal y cambiaria, balanza de pagos, entre otros), con competencias en gestión administrativa y financiera, dotación de infraestructuras, actividad legislativa, cooperación para favorecer economías de escala y la fijación de la estrategia, promoción/estímulo del DL, descentralización de políticas públicas, así como para la descentralización y mayor libertad de actuación para las administraciones regionales y locales;

ii) La *administración regional/estadal/provincial*: además de las funciones tradicionales de planificación y ordenamiento territorial, prestación de servicios básicos (agua, aseo, alumbrado, vías de comunicación, etc.), servicios sociales, recaudación de tasas y tributos, gestión administrativa y financiera regional que tienen como entes descentralizados, también deberían realizar nuevas actividades como promoción del desarrollo económico local y del empleo, defensa del

³³ Dodd, Melissa D.; Brummette, John, y Hazleton, Vincent. «A social capital approach: An examination of Putnam's civic engagement and public relations roles», *Public Relations Review*, no. 41, 2015, pp. 472-479.

³⁴ Albuquerque, Francisco. *Manual del agente de desarrollo local*, Santiago de Chile, Ediciones SUR, 1999; Del Castillo Hermosa, Jaime. *Manual de desarrollo local*, País Vasco, Departamento de Economía y Hacienda, 1994; e Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social-ILPES. *Manual de desarrollo local*, Santiago de Chile, CEPAL-ILPES, 1998.

medio ambiente y promoción del desarrollo sostenible, planificación estratégica regional, fomento de la asociatividad, concertación estratégica de actores, creación de una imagen territorial proactiva, fortalecimiento de elementos de identidad regional y local, valorización del patrimonio histórico-cultural, entre otras;

iii) La *administración local*: idónea, por su cercanía y conocimiento de la problemática, para liderar las acciones colectivas hacia el DL, mediante la promoción inmobiliaria, oferta de instalaciones industriales y empresariales, ayuda financiera, oferta formativa y educativa para la gestión empresarial, asistencia técnica, información, entre otras;

iv) La *administración comunitaria*: entidades de la sociedad civil (por ej., los Consejos Comunales de Participación y Planificación en Venezuela), que fungen como grupos de presión o intermediarios entre ciudadanía y poderes públicos;

v) Las *universidades*, mediante más apertura e involucramiento con el resto de agentes, para brindar formación pre y poslaboral en áreas relacionadas con el perfil productivo del territorio, asistencia técnica especializada, bases de datos y centros de información empresarial, investigación y transferencia tecnológica;

vi) Las *empresas*, que con su actividad productiva y al introducir innovaciones/mejoras constituyen la base del DL generando empleo, mejorando la oferta de bienes y servicios y la calidad de vida de la comunidad; y,

vii) *Otros colectivos y organizaciones* (por ej., agencias locales de desarrollo; organismos internacionales –OCDE, Unión Europea, Banco Interamericano de Desarrollo– y sus oficinas nacionales/regionales; institutos tecnológicos sectoriales; centros de empresa e innovación; redes de información para el desarrollo productivo territorial, parques tecnológicos, centros de capacitación de recursos humanos, entre otros).

1.5. La estrategia empresarial y tipología

Para explicar la prosperidad de las naciones, desde la economía se han desarrollado diversas teorías que –entre otros aspectos–, intentan explicar por qué algunos países son más competitivos que otros. Una de ellas es la de la ventaja competitiva (originalmente mencionada por David Ricardo en el siglo XIX, como ventaja comparativa; más recientemente desarrollada por Porter³⁵). También desde entidades de envergadura internacional como el Foro Económico Mundial se

viene abordando este tema, siendo el Índice Global de Competitividad una de sus expresiones tangibles. Dentro de este, las operaciones y estrategias de la empresa son justamente una de las dimensiones que se considera para su construcción³⁶.

Una estrategia consiste en un plan, curso o guía de acción, consciente y deliberado, para abordar/enfrentar una situación específica. Algunas acepciones intentan aproximarse a la definición de la estrategia desde diferentes perspectivas: unas, de afuera hacia adentro; otras persiguen adaptar la empresa a su entorno y tienden más a acoplar la estrategia interna a lo que indique el mercado. Dentro de las primeras se encuentran autores como Hatten y Hatten³⁷, quienes señalan que las estrategias son un medio para alcanzar objetivos y resultan de la mezcla que hacen los directivos del análisis interno y su experiencia para crear valor en los recursos y habilidades que controlan. Asimismo está Barney³⁸, quien señala que la selección adecuada de la estrategia tiene su origen en el análisis de las actitudes y capacidades de la empresa y no del análisis del medio ambiente competitivo. Dentro de las segundas se halla Ansoff³⁹, quien define la estrategia como la dialéctica entre la empresa y su entorno.

Para efectos de esta investigación se elige la postura de afuera hacia adentro y se comparte la idea que mejor describe este punto de vista, expresada por Miles y Snow⁴⁰, quienes afirman que para un adecuado desarrollo de la estrategia y —en consecuencia, tener éxito empresarial—, es necesario un proceso de adaptación al ambiente del mercado, *i.e.*, adaptación de la oferta a la demanda o perspectiva territorial, de carácter local. También se comparte la postura de Grant⁴¹, quien expresa que el nexo que une a la empresa con su entorno es la estrategia empresarial. Estas posiciones teóricas se desarrollan sucintamente en el Cuadro no. 1, en donde además de definir (y carac-

³⁵ Porter, Michael E. Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia, Boston, Harvard Business School Publishing Corporation, 2008.

³⁶ Buendía Rice, Edgar Alejandro. «El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países», *Análisis Económico*, vol. XXVIII, no. 69, 2013, pp. 55-78.

³⁷ Hatten, Kenneth J. y Hatten, Mary. «Strategic groups, asymmetrical mobility barriers and contestability», *Strategic Management Journal*, vol. 8, no. 4, 1987, pp. 329-342.

³⁸ Barney, Jay B. «Strategic factor markets: Expectations, luck and business strategy», *Management Science*, vol. 32, 1986, pp. 1231-1241.

³⁹ Ansoff, Igor. *Corporate strategy*, New York, McGraw Hill, 1965.

⁴⁰ Miles, Raymond E. y Snow, Charles C. *Organizational strategy, structure and process*, Nueva York, McGraw-Hill, 1978.

⁴¹ Grant, Robert M. *Dirección estratégica: conceptos, técnicas y aplicaciones*, 6a. ed., Madrid, Civitas, 2006.

terizar) distintos grupos de estrategias, también se pretende destacar las similitudes y diferencias más importantes entre las tipologías allí resumidas.

Cuadro 1
Tipos de estrategias para la toma de decisiones empresariales

Grupo de estrategias	Tipo de estrategia	Definición y/o rasgos característicos
Estrategias de integración	Integración hacia adelante	Compra, adquisición o mayor control de distribuidores/detallistas aguas abajo
	Integración hacia atrás	Compra, adquisición o mayor control de proveedores/eslabones aguas arriba
	Integración horizontal	Compra, adquisición o mayor control de los competidores
Estrategias intensivas	Penetración de mercado	Intentar mayor participación en el mercado para productos/servicios presentes en él, en los mercados actuales, mediante mayores esfuerzos de comercialización (<i>marketing mix</i> , con énfasis en publicidad y estrategias de mercadeo)
	Desarrollo de mercado	Introducción, en zonas nuevas, de productos ya existentes (ampliación geográfica)
	Desarrollo de producto	Intentar aumentar sus ventas, mediante mejores de productos/servicios ya existentes o el desarrollo de otros nuevos
Estrategias de diversificación	Diversificación concéntrica	Agregación de productos/servicios nuevos, pero que estén relacionados con los ya existentes
	Diversificación conglomerada	Agregación de productos/servicios nuevos, que no estén relacionados con los ya existentes
	Diversificación horizontal	Agregación de productos/servicios nuevos, que no estén relacionados con los ya existentes, para los clientes presentes

Estrategias defensivas, de recorte de gastos o liquidación	Empresa de riesgo compartido o <i>Joint-venture</i>	Constitución por parte de dos o más empresas ya existentes de una nueva y distinta de aquellas, con carácter temporal, con el fin de colaborar entre ellas/aprovechar oportunidades de negocios
	Encogimiento	Reagrupación, mediante la reducción de costos/activos, a fin de revertir la disminución de las ventas/utilidades
	Desinversión	Venta/enajenación de una división, filial u otra parte integrante de una organización
	Liquidación	Venta de los activos de una empresa, en partes, a su valor intangible. Suele ocurrir generalmente ya en la fase de declive, aunque no necesariamente debe traducirse en el fin de la empresa (esta puede reorientarse como estrategia para reinventarse y continuar en el mercado)
Fusiones y compras apalancadas	Adquisición (A) y fusión (F)	Una empresa grande compra a una pequeña, o viceversa (A); o bien, dos de dimensión similar se unen para constituir una única resultante del proceso (F). Si una de las partes es renuente, se habla de compra o compra hostil
	Compra apalancada	Directivos de una empresa y otros inversionistas privados adquieren acciones de otra, con fondos provenientes de préstamos. Ocurren para tratar de evitar una compra hostil o para adquirir divisiones que no encajan en la estrategia global de una corporación
Estrategias genéricas de Porter (1980)	Liderazgo en costos	Vender productos/servicios a precios inferiores que la competencia; objetivo: consumidores orientados más al precio y menos a la calidad. Se basan en el manejo eficiente de todas las etapas del proceso y reducción de costos fijos y variables
	Diferenciación	Basadas en producto/servicio con una/varias cualidades únicas, valoradas positivamente por los consumidores, que permitan cobrar mayores precios y fidelidad de los clientes. Basadas en diseño/imagen de marca, tecnología, características del producto/servicio, servicio al cliente, redes de distribución u otras
	Enfoque	Centradas en un segmento específico del mercado, lo suficientemente grande y con potencial de crecimiento, no relevante para el éxito de competidores/rivales. Son más eficaces si hay consumidores con necesidades distintivas o los competidores/rivales no eligen el mismo segmento, o bien este segmento les brinda posibilidades de economías de escala
	Atrapadas a la mitad	Si una empresa adopta alguna de las anteriores, pero sin materializar resultados, se halla "a la mitad" y no tendría ventaja competitiva. Suele indicar su incapacidad de efectuar elecciones de cómo invertir; afecta también a empresas exitosas que, confiadas por haber alcanzado crecimiento o el prestigio, descuidan o comprometen su estrategia genérica

Estrategias según Ansoff (1965)	Máximo rendimiento actual	Con ella la organización extrae lo máximo de su activo y eleva su liquidez de caja al máximo, con el propósito de sobrevivir para producir rendimientos
	Ganancias de capital	Persigue utilidades a largo plazo y es característica en empresas que buscan atraer capitales
	Liquidez de patrimonio	Su objetivo es atraer compradores, procurando demostrar flexibilidad patrimonial (aún en situaciones de baja rentabilidad). Es característica de empresas que desean abrir su capital o bien, fusionarse con otras/otros grupos empresariales
	Responsabilidad social	Enfocada a aspectos relacionados con la comunidad o sustentabilidad ambiental, con las cuales se identifica el interés de la organización
	Filantropía	Su propósito es destinar recursos a objetivos no económicos o a instituciones sin fines de lucro (fundaciones científicas o humanitarias)
	Actitud ante los riesgos	Enfocada a la reducción de riesgos en el negocio, aun cuando implique una reducción en las utilidades (Ej.: vieja administración que busca perpetuarse en el poder)
Estrategias de Miles y Snow (1978)	Prospectivas o exploradoras	Innovación y desarrollo continuo de nuevos productos; fortaleza en hallar nuevos productos y oportunidades en mercados cambiantes
	Defensivas	Control limitado sobre productos y mercados. Se basa en la concentración o enfoque en la combinación producto-mercado; exige pocos ajustes en tecnologías, estructura o procesos (mercados lentos); defienden con agresividad sus territorios de nuevos competidores
	Analizadoras	Híbrido de los dos anteriores, actuando de modo prospectivo (frente a mercados explosivos, siguiendo a los competidores más innovadores) o defensivo (frente a mercados estables, operando de forma
	Reactivas	No presentan estrategia genérica constante, sino más bien les caracteriza su ausencia; es inestable en el tiempo, sin éxito. Responden de manera inconsistente e inestable, cuando las otras tres estrategias no han sido aplicadas correctamente
Estrategias de Miller (1987)	Innovación	En productos, procesos, en I+D y en desarrollo de productos únicos
	Diferenciación en marketing	Basada en distribución de control, marketing agresivo e innovadora, servicio al cliente, publicidad y promoción
	Amplitud	Alcance del mercado atendido por el negocio, atendiendo a la variedad clientes, mercados geográficos o número de productos, siendo el objetivo seleccionar la gama correcta de productos, servicio, cliente y territorio
	Control de costos	Sus atributos son control, mínimo costo por unidad, eficiencia de la producción, alta utilización de la capacidad y bajo precio (evitar gastos innecesarios en innovación y marketing)

Estrategias de Mintzberg (1988)	Indiferenciación	Adoptada por las empresas que no tienen ningún factor sobre el cual basar su diferenciación o que deliberadamente copian a sus competidores
	Diferenciación en imagen	Mediante la publicidad, le permite a la empresa alcanzar la lealtad de los clientes
	Diferenciación en calidad	Sus productos se caracterizan por tener elevadas prestaciones
	Diferenciación en diseño	Exigen que el énfasis de la empresa esté en la I+D de nuevos productos
	Diferenciación en precio	Solo posible de llevar a cabo si se pueden conseguir costos bajos
	Diferenciación en soporte	Creando un grupo de productos que complementas a los principales, a fin de ofrecer una más amplia atención a sus clientes
Estrategias de Kotler (1992)	Del líder	Cuando la empresa tiene una posición dominante en el mercado (cuota superior a la del resto de competidores)
	Retador	Cuando una empresa ocupa un 2do. o 3er. lugar en cuanto a su participación del mercado y tratan de ocupar la posición de la líder
	Seguidor	En lugar de rivalizar a la empresa líder, acepta seguir a esta como su estrategia más ventajosa
	Especialista	La empresa se especializa en un segmento del mercado; también denominada estrategia de enfoque (por Porter)
Estrategia de Kim y Mauborgne (2015)	Océanos azules (EOA)	Crear nuevos espacios que están sin explotar, mediante: 1) Formulación de la EOA (basada en reconstrucción de las fronteras del mercado-distanciarse de la competencia; foco en la perspectiva global y no en cifras; trascender la demanda actual y aplicar la secuencia estratégica correcta-partiendo de la utilidad del comprador); y 2) ejecución

Fuente: elaboración propia, con base en Kim y Mauborgne (2015); Chiavenato (2013); David (2013); Castro (2010); Porter (2008); Mintzberg y Quinn (2004); Ansoff (1965).

1.6. Las Empresas Familiares (EF)

Para garantizar la eficiencia de un proceso de DL es fundamental determinar con precisión las responsabilidades de cada actor. En el

caso de las empresas, estas se relacionan en dos vías con el DL: por un lado, como beneficiarias y como contribuyentes fiscales del proceso; por el otro, como ofertantes de bienes/servicios o de empleos. Adicionalmente pueden participar asociándose a diversas iniciativas locales, cívicas y económicas, así como suministrando apoyo técnico y logístico o bien contribuyendo con la comunidad con innovación y progreso tecnológico⁴². Por tanto, se espera que las empresas, además de generar riqueza y empleo, deban al mismo tiempo ser innovadoras y utilizar productivamente recursos humanos y materiales, crear oportunidades de empleo y fortalecer y diversificar la economía local.

No obstante, las empresas actúan en un entorno caracterizado por la incertidumbre y elevados costos de la información; esto ocurre igualmente en la comunicación entre empresas, proveedores, clientes, con otras empresas rivales y autoridades gubernamentales, por lo que su rol estaría en descubrir lo que desconocen y hacer el mejor uso de lo que conocen; esto es, que la capacidad empresarial y organizativa se manifiesta en su capacidad de producir algo nuevo y original en el entorno en el que viven⁴³. Al instalarse allí donde se localiza su empresa, los empresarios interiorizan un sentimiento de arraigo, facilitando así la interacción con el medio social, político, económico y cultural, mediante una red de contactos y el conocimiento profundo de ese lugar⁴⁴. Como resultado, las empresas pasan a ser parte integral de las relaciones socioeconómicas, cuyo rol no debe basarse solamente en la obtención de beneficios económicos, sino también en la utilización del capital natural, social o económico local, y cuyo funcionamiento debe resonar y contribuir con las necesidades de desarrollo local del territorio dado. Así, las relaciones creadas por las empresas, al igual que los recursos relacionales (construcción y transferencia de relaciones entre empresas) crean una fuente significativa de ventaja competitiva de regiones particulares y pueden entenderse en términos del nivel de integración ellas en el entorno local⁴⁵.

⁴² Matei *et al.*, *op. cit.*; y Bercu *et al.*, *op. cit.*

⁴³ Vázquez Barquero, A., *op. cit.*

⁴⁴ Romero Luna, Ignacio. «PYME, grandes empresas y desarrollo local. Reflexiones desde una perspectiva de desarrollo endógeno», ponencia de los Encuentros Virtuales de Economía. Segundo Encuentro Internacional: desarrollo local en un Mundo Global, 2005.

⁴⁵ Chodkowska-Miszczuka, Justyna; Martinat, Stanislav, y Cowell, Richard. «Community tensions, participation, and local development: Factors affecting the spatial embeddedness of anaerobic digestion in Poland and the Czech Republic», *Energy Research & Social Science*, vol. 55, 2019, pp. 134-145.

De otro lado, al tratar el ambiente externo organizacional es necesario tener en cuenta que una de las características del mundo competitivo y globalizado actual es el número creciente de unidades económicas que son conducidas por familias. En este sentido y de acuerdo con Ward y Lief⁴⁶, las EF en el continente europeo y en América del Norte mantienen importante presencia en la economía, generando empleo y bienestar para las zonas donde se encuentren asentadas⁴⁷.

La expresión Empresas Familiares (*Family Businesses*, en inglés) denota a aquellas unidades empresariales en las que un grupo familiar posee la propiedad y el control de sus recursos, sus miembros participan tanto en la dirección del negocio como en la toma de decisiones, al tiempo que manifiestan una clara intención por perpetuar la propiedad del negocio en manos del grupo familiar durante varias generaciones. Al respecto Comblé y Colot⁴⁸ coinciden en señalar que un buen concepto que sirva para clasificar una empresa como familiar debe reunir estos tres elementos: i) el control del capital por la familia (*propiedad*); ii) la participación activa de la familia en la gestión de la empresa (*dirección*); y, iii) la transmisión o la voluntad de transmitir la empresa a la generación siguiente (*continuidad*).

Según estimaciones conservadoras, más del 60 por ciento de las empresas cotizadas en Europa son EF⁴⁹. En los países de la Unión Europea (UE), este tipo de entidades han dominado el sector de las PyME, aunque también desempeñan un papel importante dentro de la categoría de las grandes. Son responsables de crear la mayoría de los empleos y casi la mitad del PIB, al tiempo que son una fuente de competencia y el desarrollo del mecanismo del mercado. En EE.UU. más del 90% de las empresas son de propiedad familiar. Sin embargo, menos del 30% de esas EF llegan a la segunda generación, mientras que menos del 12% llegan a la tercera. De manera que, para estas empresas, la estrategia adoptada para trascender cada etapa generacional o ciclo de vida determinará su permanencia o continuidad.

⁴⁶ Ward, John L. y Lief, Colleen. «Unconventional wisdom: Counterintuitive insights for family business success», *Perspectives for Managers*, no. 120, 2005, pp. 1-4.

⁴⁷ Aira, María Roselia. «La sucesión exitosa en las empresas familiares», *Orbis. Revista Científica Ciencias Humanas*, vol. 11, no. 33, 2016, pp. 82-104.

⁴⁸ Comblé, Karin y Colot, Olivier. «L'entreprise familiale: Concept et importance en Belgique», *Reflets et Perspectives*, vol. XLV, no. 2, 2006, pp. 91-108.

⁴⁹ Fendri, Chamsa y Nguyen, Pascal. «Secrets of succession: How one family business reached the ninth generation», *Journal of Business Strategy*, 2019. <https://doi.org/10.1108/JBS-08-2018-0130>.

La continuidad para una EF es un rasgo característico y se mide por el número de generaciones de miembros de la familia que mantienen el control del negocio a lo largo de su vida. La continuidad constituye una característica propia y natural de este tipo de empresas. Este rasgo de los negocios de propiedad familiar les convierte en entidades económicas conocidas a lo largo de muchos años en el territorio de acogida, formando parte de la historia de una localidad⁵⁰. Esta familiaridad con su entorno ayuda en el fortalecimiento de relaciones basadas en la confianza, como resultado de su actividad productiva, que a su vez genera *capital social, intangible o sinérgico*⁵¹. Además, las empresas que tienen un tiempo considerable desarrollando su actividad productiva en un determinado territorio suelen interiorizar, a través de su cultura, ese sentido de pertenencia al lugar donde operan. De allí que deba observarse, entre las características más destacadas de las EF, su visión a largo plazo y permanencia o el firme deseo de defender y perpetuar la empresa⁵², lo cual contribuye a favorecer su imagen de estabilidad y consolidación.

La evolución de las EF durante su permanencia como sistemas organizacionales vinculados con su entorno puede ser estudiada a través de las *etapas del ciclo de vida de los negocios de familia*⁵³. En la primera etapa del ciclo de vida estas empresas suelen presentar menor tamaño, pues se trata de emprendedores acompañados de pocas personas. Pero a medida que el negocio crece también aumenta su complejidad y aparecen problemas típicos de las EF para asegurar su permanencia, tales como la incorporación de socios no

⁵⁰ Cabrera Suárez, María Katuska y García Falcón, Juan Manuel. «La empresa familiar: dimensiones conceptuales y perspectivas teóricas», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, no. 1, 1999, pp. 7-30.

⁵¹ Boisier, Sergio. «El desarrollo territorial a partir de la construcción de capital sinérgico», *Revista Estudios Sociales*, no. 99, 1999b, pp. 39-53; Coleman, James S. *Social capital. Foundations of social theory*, Cambridge & Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press, 1990; Fukuyama, Francis. «Capital social y desarrollo: la agenda venidera», en: Atria, Raúl G. y Siles, Marcelo E. (Comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, 2003, pp. 33-47; Kliksberg, Bernardo y Tomassini, Luciano. *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2000; y Robison, Lindon, J.; Schmid, Allan A., y Siles, Marcelo E. «El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro», en: Atria, Raúl G. y Siles, Marcelo E. (Comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL, 2003, pp. 51-113.

⁵² Leach, Peter. *La empresa familiar*, Buenos Aires, Granica, 2010.

⁵³ Gallo, Miguel Ángel. *El futuro de la empresa familiar. De la unidad familiar a la continuidad empresarial*, Barcelona-España, Profit, 2011.

miembros de la familia o la decisión de financiación externa⁵⁴. En ese sentido, estas empresas probablemente requerirán una estrategia gerencial diferente según la etapa del ciclo de vida en que se encuentren, con miras a perpetuarse y proteger su continuidad.

Por tanto, lo que más destaca en este punto es que estos negocios de largo plazo contribuyen en la conformación de cadenas de valor y eslabonamientos productivos, así como a afianzar lazos personales más allá de los negocios⁵⁵, todo lo cual coadyuva –de forma natural– con el desarrollo de la localidad donde se asientan estas empresas. Esto indica que ellas podrán contribuir aún más si intencionalmente se aplican estrategias para lograr propósitos de desarrollo, crecimiento y mejoras, tanto para las EF como para su territorio de acogida. Este aspecto será abordado en las estrategias empresariales en acción (Epígrafe 4, Resultados).

1.7. El ciclo de vida de la EF

Dentro de los primeros trabajos sobre las etapas del ciclo de vida de los negocios de familia destacan los estudios de Gersick *et al.*⁵⁶, aunque posteriormente otros como el de Martínez⁵⁷ han presentado una explicación más detallada de los ciclos de inicio del negocio, expansión y formalización, y madurez originalmente propuestos por los primeros. En la etapa de inicio del negocio es difícil la supervivencia. De hecho, aproximadamente el 40% de los negocios de familia no logran superar los cinco primeros años de vida. No obstante, las empresas que logran sobrevivir a esta etapa pasan a una segunda que se reconoce como expansión y formalización. En ella la empresa va más allá del ámbito local, desarrollando el negocio, abriendo sucursales, aumentando las ventas y profesionalizando sus actividades. Además, las empresas que superan con éxito esta etapa pasan al ciclo de madurez que se caracteriza por ser un periodo de consolidación que requiere más recursos y coordinación⁵⁸, tal como se observa en la Figura no. 1.

⁵⁴ Rienda, Laura y Pertusa, Eva María. «Una aproximación teórica a la estructura organizativa de las empresas familiares», *Boletín de Estudios Económicos*, vol. LVII, no. 177, 2002, pp. 483-499.

⁵⁵ *Ibidem*.

⁵⁶ Gersick, Kelin F.; Davis, John A.; McCollom Hampton, Marion, y Lansberg, Ivan. *Generation to generation*, Boston, Harvard Business School Press, 1997.

⁵⁷ Martínez Echezarraga, Jon. *Empresas familiares: reto al destino. Claves para perdurar con éxito*, Buenos Aires, Granica, 2010.

⁵⁸ *Ibidem*.

Por su parte Gallo⁵⁹, quien ha estudiado durante varias décadas el ciclo de vida de las EF, ha podido identificar las siguientes etapas: i) gestación y desarrollo inicial del negocio; ii) superposición generacional; iii) sucesión; iv) maduración y revitalización del negocio; v) internacionalización; vi) crisis de la organización y vii) participación y comunidad de personas. Las mismas se pueden apreciar en la Figura no. 1 (segmentos negros y parte inferior).

Blázquez, Dorta y Verona⁶⁰ explican el crecimiento empresarial como el proceso de adaptación al cambio exigido por el entorno o promovido por el espíritu emprendedor del directivo en el que la empresa se ve impulsada a mejorar su capacidad productiva mediante el ajuste o adquisición de nuevos recursos. Para ello realiza cambios organizacionales que soporten las modificaciones realizadas, todo ello sustentado por su capacidad financiera, que le permita obtener una competitividad perdurable en el tiempo.

Para estos mismos autores⁶¹, entre las perspectivas más utilizadas para explicar el crecimiento empresarial se encuentran: i) la perspectiva del ciclo de vida; ii) perspectiva de los recursos y iii) perspectiva basada en la motivación. La perspectiva del crecimiento empresarial *basada en el ciclo de vida* se sustenta en que la empresa va evolucionando por fases, donde cada una es consecuencia de una revolución anterior, lo cual genera una curva de crecimiento gradual con períodos de crecimiento interrumpidos por crisis volátiles. Según esta lógica, la empresa va tomando una forma específica, determinada por las relaciones y cambios en el tamaño, la edad, la estrategia, la estructura y el entorno. Esta es una perspectiva de afuera hacia adentro. Sin embargo, hay que considerar que las otras perspectivas propuestas por estos autores (la *de los recursos* y la *basada en la motivación*) son aspectos internos que la empresa debe tomar en cuenta, pues se considera que los recursos disponibles en la empresa funcionan como impulsores de la decisión de crecimiento empresarial promovida por los directivos en la búsqueda de equilibrio entre los recursos y capacidades de la empresa y el entorno competitivo en el que ésta se mueve⁶². Por su parte, la perspectiva *basada en la moti-*

⁵⁹ Gallo, M. A., *op. cit.*

⁶⁰ Blázquez Santana, Félix, Dorta Velázquez, José Andrés y Verona Martel, María Concepción. «Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial», *Cuadernos de Administración*, vol. 19, no. 31, 2006, pp. 165-195.

⁶¹ *Ibidem*, p. 176.

⁶² Cuervo García, Álvaro. «La financiación interna de la empresa: la autofinanciación», en: Cuervo García, Álvaro, Origueira Bouzada, Manuel y Suárez Suárez, Andrés S. eds.), *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*, Madrid, Pirámide, 2001.

vación ayuda a entender por qué algunos directivos actúan de una manera determinada o cómo afrontan mayores riesgos o toman determinadas decisiones, mientras que otros no lo hacen. De ahí que esta última se centre más en las actitudes individuales que en la organización en su conjunto⁶³.

Ahora bien: ¿en qué contexto (o ambiente externo) ocurre todo esto? Para constatar si un territorio específico cuenta o no con las potencialidades (condiciones) requeridas para albergar procesos de DL, el siguiente paso es el examen de la oferta territorial o diagnóstico territorial.

1.8. Oferta territorial para el DL

El conocimiento de la situación actual de la zona geográfica donde se pretende implementar es fundamental dentro del proceso de desarrollo local, para lo que deben considerarse aspectos como el *entorno y la cultura local*; la *economía local*; el mercado de trabajo local (tendencias demográficas y capacidad de empleo de la población, grado de cualificación, sincronía entre su cualificación y lo que demandan las empresas); el *medio ambiente y las infraestructuras* (efectos ambientales de la dinámica poblacional, estado de carreteras, ferrocarriles/trenes y vías aéreas, nivel de telecomunicaciones, redes de suministros, alcantarillado y acceso a servicios); los *recursos disponibles en la zona* (financieros, humanos y materiales utilizables, fuentes de origen, costes financieros de utilizarlos); y las *actividades de desarrollo en curso* (implicadas, entidades y organismos colaboradores públicos y privados, sus interrelaciones, conducta estratégica y necesidad de buscar aliados o cooperantes)⁶⁴.

Basado en lo anterior y de acuerdo con la propuesta de Alburquerque⁶⁵, para evaluar la oferta territorial deben tenerse en cuenta diversos componentes de esa oferta territorial, cuya existencia es deseable para facilitar los procesos de DL. Estos se resumen en: i) Soporte físico; ii) Promoción económica; iii) Financiación y fiscalidad; iv) Formación y asesoría; v) Gestión municipal; y, vi) Recursos huma-

⁶³ Davidsson, Per y Wiklund, Johan. *Theoretical and methodological issues in the study of firm growth*, Jönköping-Suecia, Jönköping International Business School [Working paper], 1999.

⁶⁴ Sanchís Palacio, Joan Ramón. «Las estrategias de desarrollo local: aproximación metodológica desde una perspectiva socio-económica e integral», *Revista Dirección y Organización*, no. 21, 2010, pp. 147-160.

⁶⁵ Alburquerque, F. *Curso sobre desarrollo...*, op. cit.

nos. Estos seis componentes, a vez, se desagregan en una especie de lista de verificación que puede emplearse para identificar factores favorables y desfavorables que tiene un ámbito geográfico determinado para albergar procesos de DL. En esta investigación, la desagregación y constatación para el territorio objeto de estudio se presenta en el Cuadro no. 3.

2. Metodología

2.1. Ámbito de estudio

El estudio se realizó en el estado Mérida (Venezuela), entidad federal cuyo territorio (11.300 km²) representa apenas 1,23% de la superficie nacional, con una población estimada (al 30/06/2019) en 1.042.795 habitantes⁶⁶ (3,23% del total nacional). Según el INE⁶⁷, en él se concentraban 21.208 empresas, localizadas en los 23 municipios que conforman la entidad. Sin embargo, en esta investigación solo se seleccionaron los cinco municipios de mayor concentración de actividad empresarial, a saber: Alberto Adriani, Campo Elías, Libertador (capital del estado), Sucre y Tovar, que en conjunto reúnen un total de 16.511 empresas (el 77,85% del total de empresas del estado).

Los sujetos de interés fueron las empresas de propiedad familiar en los municipios objeto de estudio, dentro de estas 16.511 empresas. Para separar las EF de las empresas no familiares ENF se utilizaron criterios teóricos de distinción, en particular, propiedad, dirección y continuidad.

2.2. Selección de la muestra

Se realizó un muestreo aleatorio simple estratificado, empleando como criterio de estratificación la actividad económica (según la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (Revisión 4)⁶⁸ de las empresas estudiadas. El resultado

⁶⁶ Instituto Nacional de Estadística, INE. *Proyección de la población al 30 de junio, según grupos de edad y municipio, 2014-2021*, Caracas, INE, 2014, disponible en: http://www.ine.gob.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=98&Itemid=51#; (consulta: 01 de octubre de 2019).

⁶⁷ Instituto Nacional de Estadística, INE. *IV Censo Económico 2007-2008. Resultados preliminares*, 2007, disponible en: <http://www.ine.gob.ve/documentos/Economia/IVCensoEconomico/pdf/InformeVCE.pdf> (consulta: 01 de octubre de 2019).

⁶⁸ Organización de las Naciones Unidas, ONU. *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)*, Nueva York, ONU-Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Estadística, 2009.

del cálculo muestral y de la selección de las EF a estudiar fue el siguiente: con un nivel de confianza del 95% y una probabilidad de ocurrencia $p = 0,81$ ($q = 0,19$), el tamaño de la muestra (n) resultó igual a 237 empresas.

2.3. Diseño del instrumento

Se diseñó un instrumento de recolección de datos, conformado por 33 interrogantes, estructurado de la siguiente manera (Cuadro no. 2), previa validación a partir de una prueba piloto.

Cuadro no. 2
Estructura del cuestionario para recolección de información

Sección	Temas	Dimensión del desarrollo local	Nº de preguntas y de variables
I	Características de la Empresa	N/A	Preguntas de 1 a 13
II	Aspectos de la Empresa relacionados con la Economía Local	Dimensión Económica	Preguntas de 14 a 20
III	Aspectos de la Empresa relacionados con lo Socio-Ambiental	Dimensión Socio-Ambiental	Preguntas de 21 a 24
IV	Aspectos de la Empresa relacionados con la Tecnología e Innovación	Dimensión Tecnológica y de Innovación	Preguntas de 25 a 28
V	Aspectos de la Empresa relacionados con otras Instituciones (Gobierno, Universidad, otras empresas)	Dimensión Institucional	Preguntas de 29 a 33

Fuente: elaboración propia.

2.4. Presentación e interpretación de los resultados

En la primera fase, a partir de las estadísticas descriptivas de la muestra, se construyó una lista de factores denominados Fortalezas y Debilidades, para identificar los factores característicos de las EF de Mérida. Usando el criterio teórico propuesto por Albuquerque⁶⁹, se

⁶⁹ Albuquerque, F., *Curso sobre desarrollo...*

elaboró una segunda lista de Oportunidades y Amenazas, para los factores característicos del territorio de las EF objeto de estudio (Mérida, Venezuela). En este caso se siguió la lista presentada en el Cuadro no 3. Ambas listas se emplearon en la segunda fase para la construcción de una Matriz FODA. En la fase final, con base en las anteriores y como interpretación de resultados, se seleccionaron las distintas estrategias (FO, DO, FA, DA) susceptibles de ser utilizadas por las EF en sus decisiones empresariales, atendiendo a la fase del ciclo de vida en el que se encuentran.

3. Resultados

3.1. Caracterización de las Empresas Familiares de Mérida (EFM)

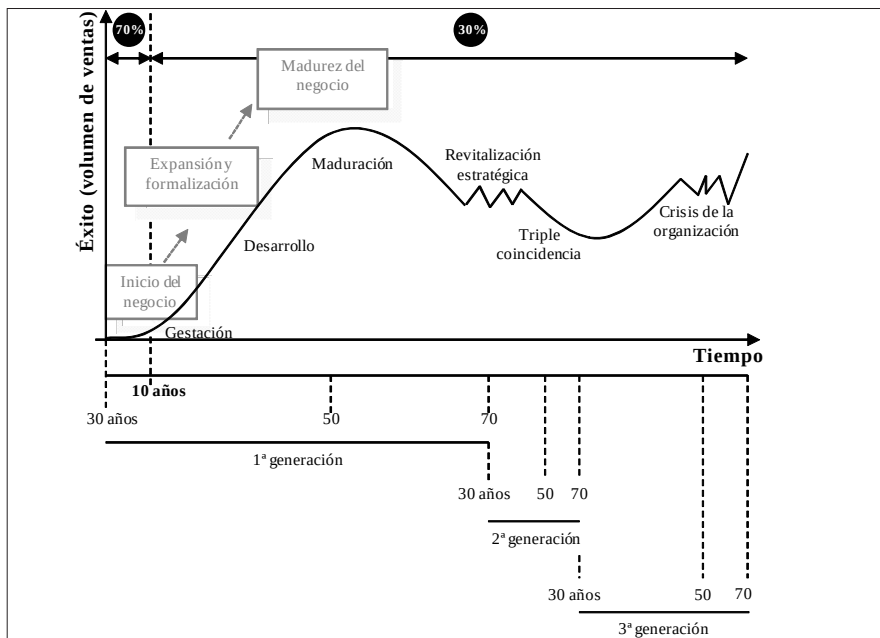
De la muestra estudiada, 176 empresas resultaron ser negocios de propiedad familiar (74,3%), utilizando los criterios de propiedad, dirección y continuidad para diferenciarlas de las restantes. De estas 176, el 60,8% se dedica al *Comercio al por mayor y al por menor*; 33,0% se dedica a los servicios (destacando dentro de estos los *Servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler* y los *Servicios de salud*), en tanto que el restante 6,2% se dedica a la *Industria manufacturera* y la *Construcción*.

En cuanto al tamaño (medido por el no. de trabajadores), el 73,9% de las EF tiene menos de 5 trabajadores; el 22,2% tiene entre 6 y 20, mientras que apenas 4,0% tiene más de 21. Por tanto, en su mayoría las EFM son microempresas y empresas pequeñas.

En cuanto a la edad de las empresas, 70,4% tenían una edad menor o igual a 10 años, es decir, que mayoritariamente se posicionan –de acuerdo con el ciclo de vida– en la fase de *gestación* con tendencia hacia la fase siguiente (*desarrollo*). Apenas el 29,6% de las EFM tienen trayectoria y antigüedad mayor a 10 años; esto es, se ubican en la fase de *desarrollo* con tendencia a la *maduración* (Figura no.1).

En el Cuadro no. 3 se presenta la lista de componentes de la oferta territorial de Mérida para propiciar la aplicación de un proceso de DL. A partir de las componentes y sus indicadores cuya existencia fue verificada (con base en fuentes secundarias y el criterio de los investigadores), seguidamente se preparó la lista de Oportunidades y Amenazas para las EF objeto de estudio.

Figura 1
Ciclo de la vida de los negocios de propiedad familiar



Fuente: elaboración propia, con base en Gallo (2011) y Martínez (2010).

Cuadro 3
Mérida: verificación de componentes y requerimientos de la oferta territorial para el DL

1. Soporte físico	1.1. Infraestructuras básicas (agua, energía, manejo de	-
	1.2. Infraestructura de transporte comunicaciones y logística	+
	1.3. Suelo productivo industrial y comercial	-
	1.4. Incubadoras de empresas y centros de innovación empresarial	+
	1.5. Infraestructuras comerciales (Mercados, recintos feriales, centros de exposición)	+
	1.6. Infraestructuras para la protección y recuperación ambiental	+
	1.7. Regulación eficiente del tránsito urbano	-
	1.8. Infraestructuras de vivienda y urbanismo	-
	1.9. Equipamientos culturales y deportivos	+
2. Promoción económica	2.1. Elaboración de planes estratégicos municipales o regionales	+
	2.2. Confección de estadísticas socioeconómicas locales	-
	2.3. Estudios de diversificación de la base económica local	-
	2.4. Prospección de oportunidades empresariales locales	-
	2.5. Promoción y creación de asociatividad y cooperación empresarial local	+
	2.6. Promoción económica del territorio	-
	2.7. Promoción conjunta del territorio y sus productos locales	-

3. Financiación y fiscalidad	3.1. Incentivos específicos a la inversión y el empleo a nivel local	-
	3.2. Adecuación de la fiscalidad municipal a la promoción del desarrollo local	+
	3.3. Instrumentos financieros de apoyo a microempresas y PyME o productos innovadores	+
	3.4. Participación, difusión y promoción de organismos públicos de apoyo financiero	-
4. Formación y asesoría	4.1. Organismos especializados de apoyo a microempresas y PyME locales	-
	4.2. Acceso a fuentes de innovación e I+D	+
	4.3. Centros tecnológicos y de investigación	+
	4.4. Organismos especializados en consultoría a empresas	-
	4.5. Redes de organismos de información y asistencia técnica a empresas	-
	4.6. Servicios municipales de información empresarial a microempresas y PyME	-
5. Gestión municipal	5.1. Existencia de liderazgo del proceso de desarrollo local	+
	5.2. Generación de espacios de cooperación público-privada	-
	5.3. Existencia de una agencia de desarrollo local	-
	5.5. Eficiencia y simplificación administrativa en la gestión municipal	-
	5.5. Experiencia municipal en la gestión de recursos	-
	5.6. Prestación eficiente de servicios municipales con la colaboración del sector privado	-
6. Recursos humanos	6.1. Existencia y disponibilidad de RH cualificados según las	+
	6.2. Diagnóstico y prospección del mercado de trabajo local	-
	6.3. Bolsas de trabajo y bases de datos sobre los RH locales	-
	6.4. Bases de datos educativas/seguimiento de trayectorias profesionales tras la capacitación	-
	6.5. Servicios de orientación e inserción laboral	+
	6.6. Fomento del autoempleo, empresariado y cooperativismo	-
	6.7. Acercamientos entre microempresas, PyME y centros de capacitación	+
	6.8. Creación de centros de formación en nuevas tecnologías	+

Fuente: elaboración propia, con base en Albuquerque (2003).

Nota: el símbolo más (+) indica la presencia del factor y, por tanto, una oportunidad para las EF; su ausencia (signo -) podría interpretarse como una amenaza.

Luego, a partir de la información recolectada mediante el instrumento (para Fortalezas y Debilidades), en la revisión de fuentes secundarias y los componentes verificados en el Cuadro no. 3 (para Oportunidades y Amenazas) se construyó la lista de factores (*i.e.*, Análisis FODA), resumida como sigue:

3.1.1. Fortalezas (F)

F1: Las EFM son las más numerosas (74,3%) y se concentran en 5 municipios.

F2: Predominio de las EFM Unipersonales, registradas a nombre de un representante del grupo familiar.

F3: Prevalece la actividad comercial sobre el resto (60,8% de las EFM).

F4: El 70,4% son EFM jóvenes, con 10 años o menos; el resto corresponde a EFM de trayectoria y antigüedad en la localidad.

F5: Excluyendo socios y propietarios, 82,4% de las EFM son microempresas (≤ 5 trabajadores), 14,2% pequeñas y 3,4% son medianas/grandes (presencia en cualquiera de sus dimensiones).

F6: Son conservadoras respecto a estrategias gerenciales de despidos: 55,1% mantuvo inalterado el número de trabajadores → Contribución al empleo

F7: Aunque el número de contrataciones es bajo, las EFM tienen mejor desempeño que el resto en la contratación de personal permanente → Contribución al empleo.

F8: 40,3% de los propietarios y/o gerentes de las EFM tienen estudios universitarios.

F9: En las empresas estudiadas hay elementos denominados *Propiedad y Dirección*, característicos de las EF. Todas las EF tienen ≤ 5 propietarios.

F10: Incluyendo socios, propietarios y todas las categorías de personal, 73,9% de las EFM tiene ≤ 5 ; el resto, entre 6 y 20 trabajadores → Son en su mayoría micro y pequeñas empresas.

F11: 79,5% paga impuesto a la actividad económica; 82,4%, la patente de industria y comercio → Contribución a las finanzas municipales.

F12: 72,2% paga Impuesto sobre la renta y el 80,1% el Impuesto al Valor Agregado.

F13: Mayores esfuerzos de comercialización hacia el mercado local → Orientación local.

F14: 25% o menos de las compras necesarias para su funcionamiento se realizan en mercados locales, regionales, nacionales e internacionales, sin distinción/preferencia particular → Flexibilidad de sus procesos de abastecimiento.

F15: Muestran mayor interés que las No Familiares en apoyar programas recreativos de comunidades donde operan.

F16: Mayor propensión a pagar en dinero beneficios laborales obligatorios para sus trabajadores (e.g., sueldos y salarios básicos, bono de transporte, utilidades, aguinaldos y bono vacacional).

F17: Interés en adoptar prácticas ecológicas/cuidado del medio ambiente (e.g., recolección de desechos tóxicos, patrocinio a campañas informativas).

F18: 51,7% utiliza como estrategia precios inferiores a sus competidores (de liderazgo en costos) para competir en el mercado.

F19: 82,4% acostumbra recurrir al financiamiento privado para financiar sus operaciones.

3.1.2. Debilidades (D)

D.1. Poca propensión a contratar personal en condiciones especiales (adolescentes, discapacitados, con antecedentes penales, embarazadas o adultos mayores) y extranjeros.

D.2. Regular desempeño en el pago de otros tributos municipales (e.g., a inmuebles urbanos, a inmuebles rurales, patente vehicular, propaganda comercial e industrial u otros).

D.3. Regular desempeño en el pago de otros impuestos nacionales (e.g., a los activos empresariales, sobre las sucesiones y donaciones, sobre actividades de juego envite y azar, sobre cigarrillo y manufactura de tabaco, al servicio de telecomunicaciones, aduaneros u otros).

D.4. Baja contribución en la cuantía en bolívars pagada por concepto de ISLR basada en enriquecimientos anuales netos y disponibles.

D.5. Baja contribución a los programas de la comunidad (deportivos, educativos, culturales, otros programas).

D.6. Baja contribución u otorgamiento de beneficios laborales obligatorios en especie, así como de otros beneficios laborales (en dinero o de tipo voluntario) obligatorios a los trabajadores.

D.7. Escasa/ninguna ejecución de prácticas ecológicas en sus operaciones cotidianas (e.g., uso de materias primas o productos biodegradables; recolección y clasificación de basura, estrategias de ahorro energético u otras).

D.8. Escasa/ninguna acción orientada al cuidado del medio ambiente (cuidado/reforestación de parques/espacios naturales; participación en organizaciones dedicadas al cuidado medioambiental u otras).

D.9. Apenas 30,1% (53 EFM) ha introducido cambios e innovaciones recientes en sus procesos, productos, servicios o estructura organizativa.

D.10. De ellas, 43,4% ha introducido productos nuevos o mejorados; 71,7% servicios nuevos o mejorados; 15,1% ha incorporado métodos de fabricación nuevos o mejorados; 18,9% sistemas de distribución nuevos o mejorados; 47,2% sistemas de gestión nuevos o mejorados; 62,3% cambios en la organización del trabajo; 30,2%

cambios en las relaciones con otras empresas; 50,9% ha modificado el diseño o presentación de productos o servicios; y 54,7% ha introducido métodos de venta nuevos o mejorados.

D.11. Escasamente disponen, o no disponen ni utilizan recursos tecnológicos (e.g., conexión a internet, correo electrónico, páginas Web, intranet corporativa, compras y ventas en línea) para apoyar sus operaciones cotidianas.

D.12. Escasa utilización de estrategias para competir en el mercado (e.g., de diferenciación, de enfoque u otras).

D.13. No acostumbran acudir al financiamiento público para sus operaciones.

D.14. No acostumbran mantener convenios de cooperación ni recibir servicios empresariales o educativos de instituciones de apoyo, asesoría u otros servicios (e.g., Universidad de Los Andes-ULA, FUNDACITE-Mérida, Corporación Parque Tecnológico de Mérida-CPTM, Zona Libre Cultural, Científica y Tecnológica del Estado Mérida-ZOLCCYT u otras).

D.15. No acostumbran recibir información empresarial; capacitación en gestión empresarial y tecnológica; consultorías; apoyos a la innovación; apoyos a la comercialización local/regional/ nacional/ internacional; asesoramiento financiero u otros servicios; no mantiene convenio con instituciones como la ULA, FUNDACITE-Mérida, la CPTM o la ZOLCCYT.

3.1.3. Oportunidades (O)

O.1. Infraestructuras de transporte comunicaciones y logística (e.g., 2 aeropuertos nacionales, TrolMérida, Aduana Principal de Mérida).

O.2. Incubadoras de Empresas y Centros de Innovación Empresarial: CPTM (con el Centro de Innovación y Modernización Empresarial-CIME y el Proyecto Incubadora de Empresas).

O.3. Infraestructuras e instituciones para protección y recuperación ambiental (INPARQUES y ABRAE).

O.4. Infraestructuras comerciales y eventos (mercados, recintos feriales, centros de exposición, e.g., Feria Internacional del Sol, Mercado Principal de Mérida).

O.5. Equipamientos culturales y deportivos.

O.6. Planes estratégicos municipales o regionales (e.g., Plan de Ciencia y Tecnología del Estado Mérida y Plan Local de Desarrollo Sustentable de Mérida).

O.7. Adecuación de la fiscalidad municipal a la promoción del desarrollo local a través de la ZOLCCYT-Mérida.

O.8. Instrumentos financieros de apoyo a microempresas y PyME o productos innovadores, públicos y privados.

O.9. Acceso a fuentes de innovación e I+D a través de FUNDACITE-Mérida y de su Unidad de Promoción y Divulgación.

O.10. Centros Tecnológicos y de Investigación a través de: FUNDACITE-Mérida y su Red Teleinformática; Academia de *Software* Libre y Fábrica de *Software* Libre y de la CPTM y su Centro de Teleinformación (CTI).

O.11. Existencia de instrumentos que animan procesos de desarrollo a través de la comunidad organizada⁷⁰.

O.12. Existencia y disponibilidad de personal cualificado según las necesidades del DL, a través de la ULA y otras instituciones de educación superior.

O.13. Oferta de servicios de orientación e inserción laboral (e.g., INCES-Mérida).

O.14. Centros de capacitación (Universidades, institutos tecnológicos).

O.15. Existencia de Centros de Formación en Nuevas Tecnologías, a través de FUNDACITE-Mérida (e.g., los Programas: Premios Regionales de Ciencia y Tecnología, Redes Socialistas de Innovación Productiva, Casa de los Saberes, FORTALENTO, de Subvenciones, de Apoyo a la Inventiva Popular) y de la CPTM (a través del Centro de Tecnologías-CET).

3.1.4. Amenazas (A)

A.1. Infraestructura de transporte: el estado Mérida no cuenta con puertos costeros (en particular, de aguas profundas), terminales o puertos fluviales, puestos de atraque en puertos, aeropuertos internacionales (más allá de su denominación), ni adecuadas vías de acceso desde otros estados del país.

A.2. Servicios básicos: también persisten o se agudizan problemas de acceso (a servicios básicos o intermitencia), e.g., agua potable, electricidad, gas doméstico, recolección de basura, sistemas de dragado y alcantarillado, inseguridad personal, entre otros.

⁷⁰ E.g., el «Modelo de desarrollo endógeno y soberano de Venezuela» (Ministerio del Poder Popular para la Planificación y el Desarrollo, MPPPD. Núcleos de Desarrollo Endógeno, Caracas, MPPPD, 2000); y la línea de acción estratégica basada en Desarrollo Socioempresarial (Ministerio del Poder Popular para la Planificación y el Desarrollo, MPPPD. Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007, Caracas, MPPPD, 2001).

A.3. Entorno macroeconómico: en los últimos años el ambiente externo se ha tornado poco favorable para el emprendimiento empresarial y para garantizar mínimas condiciones para la permanencia de las empresas privadas, en particular para aquellas que desean mantener independencia del sector público⁷¹.

3.2. *Diseño de estrategias para las EFM según fase de su ciclo de vida*

A partir de la lista anterior de factores F, O, D, A y de los distintos tipos de estrategias revisadas y sintetizadas en el Cuadro no. 2, se diseñaron y ajustaron las estrategias que idealmente deberían adoptar las EFM según la fase del ciclo de vida en la que se hallan. Las mismas pueden conformar una Matriz de Estrategias para tales empresas (MEEFM), cuyo fin último es –además de garantizar su continuidad generacional–, convertirlas en el agente motor del DL para el estado. La Figura no. 2 se utilizó como herramienta referencial para vincular las posibles combinaciones de estrategias resultantes (FO, DO, FA, DA) con algunas de las categorías teóricas propuestas en el Cuadro no. 2 y con apoyo de la Matriz de la Posición Estratégica y Evaluación de la Acción (PEYEA) y la Matriz de la Gran Estrategia propuestas por David⁷².

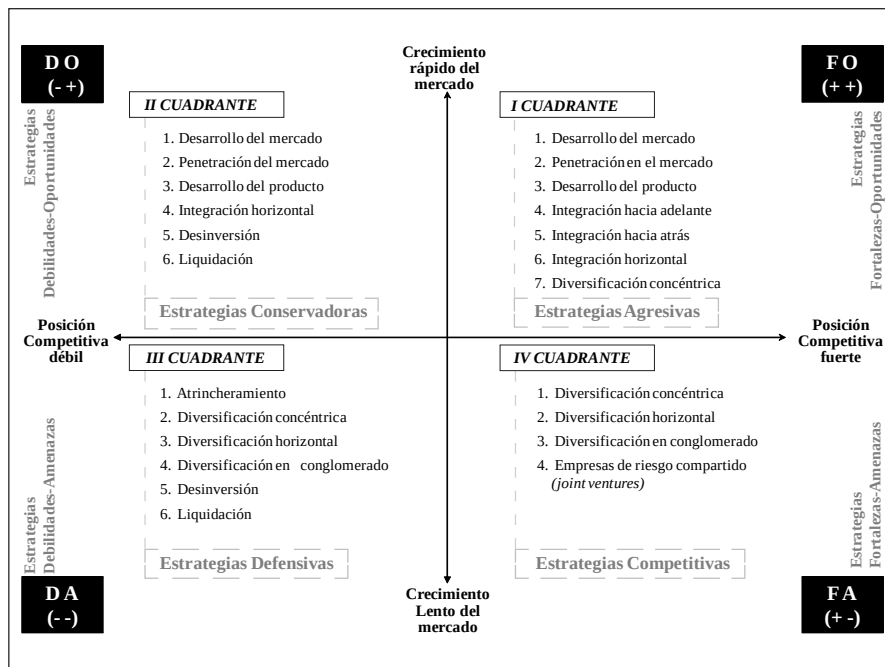
3.2.1. *Estrategias FO*

F1; O11 (Predominio de EF y concentración geográfica / Políticas públicas, instrumentos que animan procesos de desarrollo a través de la comunidad organizada): esta es una estrategia **FO++**, *i.e.*, **agresiva**, en la que las empresas tienen una posición competitiva fuerte, debido a que son muchas y consecuentemente están presentes en el mercado; por el lado de los factores externos existe una política pública ya establecida, pero que no está activada o no se ha implementado. Por tanto, es recomendable que las EFM activen dicha política, mediante dos vías: i) *de facto*, a través del desarrollo de cadenas produc-

⁷¹ *E.g.*, un estudio de la firma PGA Group (<https://elpitazo.net/economia/en-cuenta-pga-group-95-de-empresas-privadas-paga-a-sus-trabajadores/>) señala que, para el III semestre de 2019, 95% de las empresas en Venezuela pagaban salarios en US\$ (*i.e.*, hay un desuso creciente de la moneda doméstica) y en promedio pagan 10 veces la cuantía del salario mínimo. Son indicadores de un entorno cada vez más exigente y volátil para los empresarios –en particular, para las EFM–.

⁷² David, F., *op. cit.*

Figura 2
Matriz de la posición estratégica (referencial) para las EFM



Fuente: elaboración propia, con base en David (2013) y en la investigación de campo.

tivas o desarrollo de mercados financieros. Esto equivaldría a **estrategias de desarrollo de mercado, de producto o de penetración**; ii) o bien, *de iure*, actuando conjuntamente y exigiendo su aplicación a las entidades gubernamentales responsables (e.g., creación de cooperativas, solicitud de incentivos financieros y/o asistencia técnica). Esto último se correspondería con **estrategias Joint-Venture**, también llamadas **Empresas de riesgo compartido o alianza estratégica**.

En consecuencia, si las EFM se hallan en etapa de *Maduración* (edad > 10 años), les conviene hacer lo primero, por cuanto ya están establecidas, son conocidas y tienen presencia en la localidad; sus dueños son allí conocidos con cierta influencia y poder, producto del capital social. Si están en etapa de gestación (hacia *Desarrollo*, edad ≤ 10 años), les conviene lo segundo. Esto se explica porque aún no cuentan con suficiente fortaleza (poco conocidas; están invirtiendo en publicidad, en formación y capacitación y desarrollando otras acciones para establecerse); por tanto les convienen estrategias

novedosas. Por otro lado, la actividad económica también incidirá en el tipo de estrategia a adoptar: *e.g.*, las dedicadas a la actividad comercial funcionan en un mercado de crecimiento lento, pues este está saturado y las condiciones para el desarrollo de esta actividad (*i.e.*, el entorno/ambiente macroeconómico) son cada vez más adversas. En cambio, para EFM dedicadas a los servicios, la estrategia a aplicar se puede complementar con la propuesta de los **Océanos azules (EOA)**, según la cual si hay sectores de mercado desatendidos –que constituyen oportunidades de negocio– se pueden adoptar estrategias tales como –en este caso– la **diversificación concéntrica**.

F8; O12; O13, O14 (elevada proporción de propietarios y/o gerentes con estudios universitarios / Disponibilidad personal cualificado en la ULA y otras instituciones de educación superior / Oferta de Servicios de orientación e inserción laboral / Centros de capacitación): esta es una estrategia **FO++**, *i.e.*, agresiva, en la que se puede profundizar aún más en la formación de los empresarios familiares, ya que estos negocios muestran una posición competitiva fuerte en cuanto a su nivel educativo, aunado a la oferta existente de servicios educativos. Por tanto, es recomendable que si la edad de las EFM es > 10 años pueden adoptar una **estrategia de desarrollo de producto y/o diversificación concéntrica**. Esto se justifica en que sus propietarios y/o gerentes estarían profesionalmente capacitados y tendrían experiencia suficiente para innovar, introduciendo mejoras en sus productos o servicios o mejorando los ya existentes, con ayuda de las instituciones de educación superior. De igual manera, las EFM que se encuentran en las primeras etapas del ciclo de vida con 10 años o menos, podrían aplicar cualquiera de las estrategias de diversificación; también podrían utilizar una **estrategia de diferenciación de Porter**; una **estrategia prospectiva o exploradora de Miles y Snow** o una **estrategia de innovación de Miller**, ya que sus propietarios y/o gerentes están en capacidad de identificar la ventaja competitiva y diseñar una novedosa estrategia para la acción, con apoyo de instituciones de formación de alto nivel, existentes en el territorio.

En este punto conviene reseñar los hallazgos de Rojas⁷³, quien destaca el dinamismo que la entrada de nuevas empresas produce en la dinámica económica y en la difusión del conocimiento. Por un lado, las empresas más jóvenes tienden a entrar al mercado con modelos de negocio que las hacen más eficientes que las empresas maduras; por el otro, mediante sus innovaciones tecnológicas o de

⁷³ Rojas, Laura. *Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina*, Santiago de Chile, CIEPLAN, 2017.

gestión estimulan a las empresas maduras a introducir cambios y mejoras, con lo cual se acelera la tasa de difusión de las nuevas tecnologías y aumenta la productividad.

3.2.2. Estrategias FA

F1; A1; A2 (Predominio de EF y concentración geográfica / Ausencia de puertos fluviales y marítimos ni adecuadas vías de acceso / Problemas de acceso a servicios públicos básicos): esta es una estrategia **FO++**, *i.e.*, es decir, **conservadora**, en la que las EFM pueden utilizar su posición competitiva fuerte en el mercado (basada en el poder que les otorgaría agruparse) para ejercer presión e impulsar el cambio. Sin importar la fase del ciclo de vida en la que se hallen, la **estrategia sería Joint-Venture o alianza estratégica**. Sin embargo, las mayores de 10 años también podrían asumir una **estrategia de responsabilidad social de Ansoff**, en el sentido de que podrían aportar parte de sus propios recursos (dinero, personal, materiales, maquinaria, tecnología, infraestructura, etc.) para coadyuvar a la solución de los problemas de acceso a la entidad federal (problemas de vialidad y transporte, de degradación/sostenibilidad ambiental) o para la dotación y mejoras de servicios básicos. Esto se traduciría en una renovación de su imagen corporativa, al tiempo que mejoraría la percepción que de ellas tienen sus clientes/usuarios y la población local —en particular—.

F14; A1 (Flexibilidad de sus procesos de abastecimiento / Ausencia de puertos fluviales y marítimos ni adecuadas vías de acceso): esta es una estrategia **FA + -**, *i.e.*, **conservadora**, en la que las EFM tanto jóvenes como más maduras deberían adoptar la **innovación en productos, servicios y en gestión**, como la propuesta por Miller a fin de superar las barreras del ambiente externo. Es de esperar que mientras más formación y conocimiento tengan los propietarios/gerentes respecto a la identificación y uso de los recursos y capacidades del negocio, más preparados estarán para introducir mejoras o innovaciones. Por ejemplo, un problema de infraestructura de transporte pudiera ser superado o aliviado con el uso de TIC para acortar la distancia física entre empresa y cliente/usuario, empleando alianzas con otras empresas o proveedores en otros estados del país (reduciendo tiempos de entrega o prestación de servicios) y así aprovechar las ventajas de la cercanía espacial que aporta la tecnología (*e.g.*, a través del uso de redes sociales).

En este punto conviene reseñar lo expresado por Mani y Durand⁷⁴, quienes afirman que la integración dentro de la red entre empresas es importante y tiene consecuencias para el acceso de estas a los recursos, la información, la innovación, la rentabilidad, la internacionalización y la supervivencia. En su investigación sobre redes entre empresas enfatizan la importancia de la agrupación y lazos de unión en la determinación de la estructura global de la red («puentes» entre grupos de empresas), que en el presente trabajo fue asociado con el Capital Social (CS).

3.2.3. Estrategias DO

D8; O3 (Escasa/ninguna acción orientada al cuidado del medio ambiente/ Infraestructuras e instituciones para protección y recuperación ambiental): esta es una estrategia **DO - +, i.e., competitiva**, en la que el poder está en el ambiente externo y hay (intencionalmente) que aprovecharlo. En este caso es necesario transformar los recursos y capacidades de las EFM en ventaja(s) competitiva(s). Como se ha indicado, cualquier impulso en la **innovación** por parte de un grupo de empresas (es de esperar que sean las más jóvenes), estimulará a las más conservadoras (maduras) a incorporar estrategias similares; o, en todo caso, propiciará mejoras o cambios en las más rezagadas. El tema de la sostenibilidad ambiental es una preocupación mundial desde hace varias décadas, de modo que cualquier iniciativa empresarial al respecto estará en consonancia con las nuevas demandas globales (en particular, con los Objetivos de Desarrollo Sostenible y la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible), que ya representan desafíos y oportunidades para que las regiones y los países puedan encarar un nuevo estilo de desarrollo más justo y sostenible. Mérida es probablemente la entidad federal con mayor diversidad de ecosistemas en el país, fuentes de agua dulce —entre otros activos ambientales—, lo que le convierte en un territorio idóneo para desarrollar tales estrategias.

D11, D14, D15; O2, O9, O14, O15 (Inexistencia o escasa utilización de recursos tecnológicos / No acostumbran mantener convenios ni recibir servicios empresariales o educativos / No acostumbran recibir información, capacitación, consultorías / Incubadoras de Empresas y Centros de Innovación Empresarial / Acceso a fuentes de innovación e I+D / Centros de capacitación / Centros de Formación

⁷⁴ Mani, Dalhia y Durand, Rodolphe. «Family firms in the ownership network: Clustering, bridging, and embeddedness», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 43, no. 2, 2018, pp. 330-

en Nuevas Tecnologías): esta es una estrategia **DO - +, i.e., competitiva** similar a la precedente. Si el territorio ofrece todos estos servicios pero las EFM todavía no los están incorporando plenamente en sus operaciones cotidianas (o lo hacen incipientemente), están perdiendo una oportunidad de mercado (costos de oportunidad). Por tanto, están actuando con cierta miopía y desinterés al no utilizar/subutilizar recursos que ya están disponibles y que además son de bajo costo —e incluso, algunos de ellos, gratuitos—. Dentro de la oferta territorial, las Oportunidades O2, O9, O14 y O15 en conjunto constituyen probablemente un potencial único del territorio estudiado, pues en él se concentra (como en casi en ninguna otra entidad federal de Venezuela) una red de instituciones dedicadas al conocimiento y al desarrollo de plataformas de base tecnológica, cuyo desperdicio en la actual «Era del conocimiento» resulta cuando menos paradójico.

Por tanto, las estrategias a seguir por todas las EFM (jóvenes y maduras) son en primer lugar **Joint-Venture o alianzas estratégicas** con las instituciones prestadoras de servicios de formación, conocimiento o transferencia tecnológica (e.g., ULA, CPTM, FUNDACITE-Mérida); una vez recibidos los servicios de asesoría y capacitación de estos organismos, incorporar **estrategias de desarrollo de mercado, desarrollo de producto y/o penetración de mercado**. Al respecto es primordial no olvidar que, por tratarse de una posición en el II Cuadrante de la Figura no. 2, de hacerlo las EFM podrían terminar en una situación de desinversión o liquidación. También se podrían adoptar cualesquiera de las estrategias propuestas por Porter, Miller, Mitzberg y Kotler, e incluso la estrategia de Kim y Mauborgne, dado el potencial en este segmento en cuanto a innovaciones de base tecnológica. La Oportunidad se fundamenta en que todo aquello que el territorio del estado Mérida alberga en su conjunto y que es capaz proveer como oferta territorial: si bien los recursos están allí disponibles, la clave está en saber aprovecharlos.

3.2.4. Estrategias DA

D11; A1 (Inexistencia o escasa utilización de recursos tecnológicos / Ausencia de puertos fluviales y marítimos ni adecuadas vías de acceso): esta es una estrategia **DA - -, i.e., defensiva**. También en este caso la estrategia a seguir sería aplicable para todas las empresas (tanto jóvenes como maduras) y estaría basada en la **diversificación** en cualquiera de sus formas (ello, para evitar caer en desinversión o liquidación). Asimismo, siguiendo el hilo de los anteriores resultados, de inmediato se observa que para este escenario – el

menos deseado, por situarse en el cuadrante IV de la Figura 2—, hay una salida alternativa. Esta resulta de la combinación DO (D11, D14, D15; O2, O9, O14, O15) y el conjunto de estrategias recomendadas (aprovechar las ventajas del ambiente externo en Mérida, Venezuela). Más concretamente, dado el bajo nivel de recursos tecnológicos utilizados por la empresa, aunado a la inadecuada infraestructura de transporte y comunicaciones fluviales y marítimas, la estrategia es la **diversificación sobre una base tecnológica** (e.g., comercio electrónico, desarrollo de aplicaciones para dispositivos electrónicos-Apps, páginas web y servicios *on line*, entre otras).

5. Conclusiones

El DL surge cuando, por iniciativa propia, una colectividad territorial innova para utilizar sus recursos en soluciones competitivas a sus problemas de crecimiento; esto es, encauzado a construir un entorno institucional, político y cultural que fomente actividades productivas y generadoras de empleo en ese territorio. Es un proceso multidimensional—abarcando como mínimo las dimensiones económica, socio-ambiental, dimensión tecnológica y de innovación y la institucional—; sistémico y dinámico, llevado a cabo por los agentes/actores y las distintas administraciones —estatal/nacional, regional/provincial y local—, las entidades comunitarias, las universidades y otros centros de I+D+i, las empresas y otros colectivos, agencias y organizaciones. Estos agentes deben concertar entre sí y con las restantes fuerzas que interactúan en dicho territorio, con el fin de impulsar un proyecto común que genere crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sustentabilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial. En última instancia se trata de elevar la calidad de los pobladores, de contribuir con el desarrollo del territorio que le alberga y de enfrentar adecuadamente los retos y transformaciones de la economía globalizada, considerando el binomio global-local.

El presente trabajo se focalizó en estudiar empíricamente en un territorio específico —el estado Mérida, Venezuela— el rol que tiene un tipo de empresas en particular —los *negocios de familia* o EF— como agentes en tales procesos de desarrollo local. A partir de una muestra estratificada de EF, concentradas mayoritariamente en los 5 municipios del estado estudiados— se identificaron los factores característicos de las EF que allí operan y que, contrastadas con la oferta territorial, permitieron construir una Matriz FODA. Finalmente, atendiendo a la fase del ciclo de vida en la que se hallan las EFM estudiadas, se

diseñaron y ajustaron diversas combinaciones de estrategias—FO, DO, FA, DA— que podrían ser utilizadas por las EFM en sus decisiones empresariales para liderar efectivamente procesos de DL en su territorio de influencia. Como en el territorio estudiado predominan las EF y estas se concentran en pocos municipios, aunado a que ya existen políticas públicas e instrumentos orientados al DL, es recomendable adoptar una estrategia agresiva (de desarrollo de mercado, de producto o de penetración), o bien las orientadas a desarrollar empresas de riesgo compartido/alianzas estratégicas. También, por cuanto predominan los propietarios/gerentes con estudios universitarios y en la oferta territorial se constató la disponibilidad de miembros cualificados en el ambiente de I+D+i, las empresas con más de 10 años podrían adoptar una estrategia de desarrollo de producto y/o diversificación concéntrica.

De otro lado, frente a la ausencia de puertos fluviales y marítimos, inadecuadas vías de acceso y problemas de acceso a servicios públicos básicos, idealmente podrían adoptar una estrategia conservadora: bien usando su posición competitiva fuerte para presionar a entes competentes para solucionarlos, o bien contribuir con recursos propios para coadyuvar en las soluciones requeridas. Así mismo, como las EFM se caracterizan por su flexibilidad en cuanto a las fuentes de abastecimiento, tanto las jóvenes como las más maduras podrían adoptar una estrategia conservadora (*e.g.*, innovación en productos, servicios y en gestión basadas en TIC) para superar las barreras del ambiente externo.

En cuanto a la dimensión ambiental, si bien en la oferta territorial se constató la existencia de infraestructuras e instituciones orientadas a la protección y recuperación ambiental, el diagnóstico evidenció la escasa o inexistente ejecución de acciones orientadas al cuidado medioambiental. Por tanto, idealmente podría adoptarse una estrategia competitiva —liderada sobre todo en las EFM más propensas a la innovación, que son las más jóvenes— hacia procesos y productos que sostenibilidad ambiental; tales prácticas estimularía a las restantes a imitarlas, o en todo caso, se traduciría en cambios/mejoras en las más rezagadas tecnológicamente.

Esto se relaciona con la última de las estrategias propuestas, pues en la oferta territorial se evidenció la existencia de instituciones prestadoras de servicios de formación, conocimiento o transferencia tecnológica, que podría aprovecharse tanto para las acciones ambientales como para las otras estrategias (desarrollo de mercado, desarrollo de producto y/o penetración de mercado); en ambos casos se trata de construir/fortalecer las redes de empresa, el capital

social. De lo contrario, mientras las EFM menos adopten como estrategia las redes entre empresas (e.g. como germen para la posterior creación y consolidación de *clústeres*), menor será la posibilidad que estos negocios puedan tener acceso a la transferencia de conocimiento, incorporación de innovaciones, supervivencia e internacionalización. Por tanto, quedarán cada vez más como entidades individualizadas y actuando en la periferia, al margen de otros grupos de negocios que sí logren convertirlas en una ventaja competitiva.

Referencias

- Abdalla, Márcio Moutinho y Faria, Alexandre. «Local development versus neoliberal globalization project: reflecting on market-oriented cities», *Revista de Administração Pública*, vol. 53, no. 1, 2019, pp. 84-100. DOI: 10.1590/0034-761220170088.
- Aira, María Roselia. «La sucesión exitosa en las empresas familiares», *Orbis. Revista Científica Ciencias Humanas*, vol. 11, no. 33, 2016, pp. 82-104, disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=709/70945573005> (consulta: 30 de septiembre de 2019).
- Albuquerque, Francisco. *Manual del agente de desarrollo local*, Santiago de Chile, Ediciones SUR, 1999.
- Albuquerque, Francisco. *Curso sobre desarrollo local*. Madrid, Instituto de Economía y Geografía- Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 2003.
- Albuquerque, Francisco. *El enfoque del desarrollo económico local*, Buenos Aires, Organización Internacional del Trabajo, Serie Desarrollo Económico Local y Empleabilidad, 2004.
- Ansoff, Igor. *Corporate strategy*, New York, McGraw Hill, 1965.
- Arocena, José. *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*, Caracas, Editorial Nueva Sociedad, 1995.
- Aytac Kisman, Zulfukar y Tasar, Izzet. «The key elements of local development», *Procedia Economics and Finance*, vol. 15, 2014, pp. 1689-1690. doi: 10.1016/S2212-5671(14)00642-X.
- Bano, Sadia; Zhao, Yuhuan; Ahmad, Ashfaq; Wang, Song, y Liu, Ya. «Identifying the impacts of human capital on carbon emissions in Pakistan», *Journal of Cleaner Production*, no. 183, 2018, pp. 1082-1092. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.02.008>.

- Barney, Jay B. «Strategic factor markets: Expectations, luck and business strategy», *Management Science*, vol. 32, 1986, pp. 1231-1241.
- Barroso G., María de la O. y Flores Ruiz, David (Coord.). *Teoría y estrategias de desarrollo local*, Sevilla, Universidad Internacional de Andalucía, 2010.
- Baù, Massimo; Chirico, Francesco; Pittino, Daniel; Backman, Mikaela, y Klaesson, Johan. «Roots to grow: Family firms and local embeddedness in rural and urban contexts», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 43, no. 2, 2018, pp. 360-385.
- Bercu, Ana-Maria; Tofan, Mihaela, y Cigu, Elena. «New challenges concerning sustainable local development. Romanian case», *Procedia Economics and Finance*, no. 20, 2015, pp. 65-71.
- Blázquez Santana, Félix; Dorta Velázquez, José Andrés, y Verona Martel, María Concepción. «Concepto, perspectivas y medida del crecimiento empresarial», *Cuadernos de Administración*, vol. 19, no. 31, 2006, pp. 165-195.
- Boisier, Sergio. *Desarrollo local: ¿De qué estamos hablando?* [Documento comisionado por la Cámara de Comercio de Manizales, Colombia], 1999a, disponible en: <http://www.franciscohuertas.com.ar/wp-content/uploads/2011/04/boisier.pdf> (consulta: 25 de octubre de 2019).
- Boisier, Sergio. «El desarrollo territorial a partir de la construcción de capital sinérgico», *Revista Estudios Sociales*, no. 99, 1999b, pp. 39-53.
- Buendía Rice, Edgar Alejandro. «El papel de la ventaja competitiva en el desarrollo económico de los países», *Análisis Económico*, vol. XXVIII, no. 69, 2013, pp. 55-78.
- Cabrera Suárez, María Katuska y García Falcón, Juan Manuel. «La empresa familiar: dimensiones conceptuales y perspectivas teóricas», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 8, no. 1, 1999, pp. 7-30.
- Cabrera Suárez, María Katuska y Olivares Mesa, Arístides. «La influencia de los recursos de capital humano, social y financiero sobre la velocidad del proceso exportador de las empresas familiares», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, vol. 21, no. 4, 2012, pp. 306-315. <https://doi.org/10.1016/j.redes.2012.07.003>.
- Castro Monge, Edgar. «Las estrategias competitivas y su importancia en la buena gestión de las empresas», *Ciencias Económicas*, vol. 28, no. 1, 2010, pp. 247-276.

- Chauca Malásquez, Pablo Manuel. «Micro y pequeña empresa, actores sociales y contextos desde la perspectiva del desarrollo local», *Revista Acta Universitaria*, vol. 24, no. 1, 2014, pp. 13-25. doi: 10.1517/au.2014.704.
- Chiavenato, Idalberto. *Introducción a la teoría general de la administración*, 8a. ed., México, D.F., McGraw Hill, 2013.
- Chodkowska-Miszczuka, Justyna; Martinat, Stanislav, y Cowell, Richard. «Community tensions, participation, and local development: Factors affecting the spatial embeddedness of anaerobic digestion in Poland and the Czech Republic», *Energy Research & Social Science*, vol. 55, 2019, pp. 134-145. <https://doi.org/10.1016/j.erss.2019.05.010>.
- Coleman, James S. *Social capital. Foundations of social theory*, Cambridge & Massachusetts, The Belknap Press of Harvard University Press, 1990.
- Comblé, Karin y Colot, Olivier. «L'entreprise familiale: Concept et importance en Belgique», *Reflets et Perspectives*, vol. XLV, no. 2, 2006, pp. 91-108.
- Crane, Bret y Hartwell, Christopher J. «Global talent management: A life cycle view of the interaction between human and social capital», *Journal of World Business*, no. 54, 2019, pp. 82-92.
- Cuervo García, Álvaro. «La financiación interna de la empresa: la autofinanciación», en: Cuervo García, Álvaro; Ortigueira Bouzada, Manuel, y Suárez Suárez, Andrés S. (eds.), *Lecturas de introducción a la economía de la empresa*, Madrid, Pirámide, 2001.
- David, Fred. *Conceptos de administración estratégica*, 14a. ed., México, D.F., Pearson Education, 2013.
- Davidsson, Per y Wiklund, Johan. *Theoretical and methodological issues in the study of firm growth*, Jönköping-Suecia, Jönköping International Business School [Working paper], 1999.
- Del Castillo Hermosa, Jaime. *Manual de desarrollo local*, País Vasco, Departamento de Economía y Hacienda, 1994.
- Dodd, Melissa D.; Brummette, John y Hazleton, Vincent. «A social capital approach: An examination of Putnam's civic engagement and public relations roles», *Public Relations Review*, no. 41, 2015, pp. 472-479. <http://dx.doi.org/10.1016/j.pubrev.2015.05.001>.
- Fendri, Chamsa y Nguyen, Pascal. «Secrets of succession: how one family business reached the ninth generation», *Journal of Business Strategy*, 2019. <https://doi.org/10.1108/JBS-08-2018-0130>.

- Fukuyama, Francis. «Capital social y desarrollo: la agenda venidera», en: Atria, Raúl G. y Siles, Marcelo E. (Comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, 2003, pp. 33-47.
- Gallicchio, Enrique. «El desarrollo local en América Latina. Estrategia política basada en la construcción de capital social». *Seminario Desarrollo con inclusión y equidad: sus implicancias desde lo local, Córdoba-Argentina*, 2004, pp. 1-24.
- Gallo, Miguel Ángel. *El futuro de la empresa familiar. De la unidad familiar a la continuidad empresarial*, Barcelona-España, Profit, 2011.
- Gersick, Kelin F.; Davis, John A.; McCollom Hampton, Marion, y Lansberg, Ivan. *Generation to generation*, Boston, Harvard Business School Press, 1997.
- González Esquinas, José y García Palomares, Juan Carlos. «Fuentes documentales sobre desarrollo local». *Revista Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, vol. 18, 1998, pp. 337-353.
- Grant, Robert M. *Dirección estratégica: conceptos, técnicas y aplicaciones*, 6a. ed., Madrid, Civitas, 2006.
- Haller, Stefanie Alexandra y Siedschlag, Iulia. «Determinants of ICT adoption: Evidence from firm level data». *Applied Economics*, vol. 43, no. 26, 2011, pp. 3775-3788. doi:10.1080/00036841003724411.
- Hatten, Kenneth J. y Hatten, Mary. «Strategic groups, asymmetrical mobility barriers and contestability», *Strategic Management Journal*, vol. 8, no. 4, 1987, pp. 329-342.
- Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social-ILPES. *Manual de desarrollo local*, Santiago de Chile, CEPAL-ILPES, 1998.
- Instituto Nacional de Estadística, INE. *IV Censo Económico (IVCE). Resultados preliminares*, 2007, disponible en <http://www.ine.gob.ve> (consulta: 01 de octubre de 2015).
- Instituto Nacional de Estadística, INE. *Proyección de la población al 30 de junio, según grupos de edad y municipio, 2014-2021*, Caracas, INE, 2014, disponible en: http://www.ine.gob.ve/index.php?option=com_content&view=category&id=98&Itemid=51# (consulta: 01 de octubre de 2019).
- Jucevičius, Robertas y Galbuogienė, Auksė. «Smart specialisation: Towards the potential application of the concept for the local development», *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, vol. 156, no. 26, 2014, pp. 141-145. doi: 10.1016/j.sbspro.2014.11.136.

- Kalantaridis, Christos y Bika, Zografia. «In-migrant entrepreneurship in rural England: Beyond local embeddedness», *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 18, no. 2, 2006, pp. 109-131, DOI: 10.1080/08985620500510174.
- Kim, Chan W. y Mauborgne, Renée. *La estrategia del océano azul: Crear nuevos espacios de mercado donde la competencia sea irrelevante*, Barcelona-España, Profit, 2015.
- Kiuru, Juho e Inkinen, Tommi. «Predicting innovative growth and demand with proximate human capital: A case study of the Helsinki metropolitan area», *Cities*, no. 64, 2017, pp. 9-17. <http://dx.doi.org/10.1016/j.cities.2017.01.005>.
- Kliksberg, Bernardo y Tomassini, Luciano. *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2000.
- Konara, Palitha y Wei, Yingqi. «The complementarity of human capital and language capital in foreign direct investment», *International Business Review*, no. 28, 2019, pp. 391-404. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.10.009>.
- Leach, Peter. *La empresa familiar*, Buenos Aires, Granica, 2010.
- Mani, Dalhia y Durand, Rodolphe. Family Firms in the ownership network: Clustering, bridging, and embeddedness. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 43, no. 2, 2018, pp. 330-351. <https://doi.org/10.1177/104225871879608>.
- Marshall, Alfred. *Principles of economics: An introductory volume*, 8a. ed., Londres, McMillan & Co., Ltd., 1982 [1890].
- Martínez Echezarraga, Jon. *Empresas familiares: reto al destino. Claves para perdurar con éxito*, Buenos Aires, Granica, 2010.
- Matei, Lucica y Stoica, Anghelescu. *Dezvoltarea locala. Concepte și mecanisme*, Bucharest, Economica Publishing House, 2009.
- McMahon, Walter W. *Education and development: Measuring the social benefits*, Oxford, Oxford University Press, 2002.
- Miles, Raymond E. y Snow, Charles C. *Organizational strategy, structure and process*, Nueva York, McGraw-Hill, 1978.
- Ministerio del Poder Popular para la Planificación y el Desarrollo, MPPPD. *Núcleos de Desarrollo Endógeno*, Caracas, MPPPD, 2000.

- Ministerio del Poder Popular para la Planificación y el Desarrollo, MPPPD. *Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007*, Caracas, MPPPD, 2001.
- Mitzberg, Henry y Quinn, James Brian. *El proceso estratégico. Conceptos, contextos y casos*, 14a. ed., México, D.F., Prentice Hall Iberoamericana, 2004.
- Olea-Miranda, Jaime; Contreras, Óscar F., y Barcelo-Valenzuela, Mario. «Las capacidades de absorción del conocimiento como ventajas competitivas para la inserción de pymes en cadenas globales de valor», *Estudios Gerenciales*, vol. 32, no. 139, 2016, pp. 127-136.
- Organización de las Naciones Unidas, ONU. *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU)*, Nueva York, ONU-Departamento de Asuntos Económicos y Sociales, División de Estadística, 2009.
- Parkin, Michael y Loría Díaz, Eduardo. *Microeconomía. Versión para Latinoamérica*, 9a. ed., México, Pearson Educación de México, 2010.
- Porter, Michael E. *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*, Boston, Harvard Business School Publishing Corporation, 2008.
- Rienda, Laura y Pertusa, Eva María. «Una aproximación teórica a la estructura organizativa de las empresas familiares», *Boletín de Estudios Económicos*, vol. LVII, no. 177, 2002, pp. 483-499.
- Robinson, Lindon J.; Schmid, Allan A., y Siles, Marcelo E. «El capital social y la reducción de la pobreza: hacia un paradigma maduro», en: Atria, Raúl G. y Siles, Marcelo E. (Comp.), *Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma*, Santiago de Chile, CEPAL, 2003, pp. 51-113.
- Romero Luna, Ignacio. «PYME, grandes empresas y desarrollo local. Reflexiones desde una perspectiva de desarrollo endógeno», ponencia de los *Encuentros Virtuales de Economía. Segundo Encuentro Internacional: Desarrollo Local en un Mundo Global*, 2005, disponible en: <http://www.eumed.net/evel/> (consulta: 20 de noviembre de 2015).
- Rojas, Laura. *Situación del financiamiento a Pymes y empresas nuevas en América Latina*, Santiago de Chile, CIEPLAN, 2017.
- Sanchís Palacio, Joan Ramón. «Las estrategias de desarrollo local: aproximación metodológica desde una perspectiva socio-económica e integral», *Revista Dirección y Organización*, no. 21, 2010, pp. 147-160, disponible en: <http://revistadyo.com/index.php/dyo/article/view/301>(consulta: 12 de septiembre de 2019).

- Sena, Vania y Ozdemir, Sena. «Spillover effects of investment in big data analytics in B2B relationships: What is the role of human capital?», *Industrial Marketing Management*, 2019, disponible en <https://pureportal.coventry.ac.uk/en/publications/spillover-effects-of-investment-in-big-data-analytics-in-b2b-rela> (consulta: 16 de septiembre de 2019).
- Vázquez Barquero, Antonio. «Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial», *Revista Investigaciones Regionales*, no. 11, 2007, pp. 183-210.
- Ward, John L. y Lief, Colleen. «Unconventional wisdom: Counterintuitive insights for family business success», *Perspectives for Managers*, no. 120, 2005, pp. 1-4.
- Zellweger, Thomas M.; Chrisman, James J.; Chua, Jess H., y Steier, Lloyd P. «Social Structures, Social Relationships, and Family Firms», *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 43, no. 2, 2018, pp. 207–223. <https://doi.org/10.1177/1042258718792290>.

Caracterización socioeconómica de las familias transfronterizas deportadas de Venezuela en 2015

Magali Alba-Niño¹
Jorge Matajira²

Recibido: 26/07/2019

Aceptado: 29/09/2019

RESUMEN

La frontera Colombo-Venezolana ha sido referente de diversos estudios, pero hoy cobra vigencia por las reconfiguraciones del entramado político, económico y social de crisis humanitaria que se vive desde 2015. Es por ello que el presente artículo consta de dos puntos de partida que se unen en los flujos migratorios en la zona fronteriza hasta 2017; el primero desde un enfoque cuantitativo, producto de la investigación «Análisis histórico-social de las familias deportadas – repatriadas de Venezuela a Cúcuta (Colombia) y otros municipios: experiencias de vida en el contexto fronterizo»³. El segundo se basa en una perspectiva cualitativa, que devela el impacto que ha causado esa crisis humanitaria en el tejido social de la ciudad. Las familias y las ciudadanías transfronterizas propias de las fronteras, son puntos clave en el desarrollo del tejido social de la región. El objetivo de la investigación es analizar la crisis humanitaria de emergencia fronteriza vivida en agosto de 2015, tras el cierre unilateral de la frontera entre Venezuela y Colombia, desde una perspectiva socio-histórica.

Palabras Clave: Frontera Colombo - Venezolana, flujos migratorios, familias transfronterizas, deportados-repatriados, ciudadanía transfronteriza y binacionalidad.

¹ Trabajadora Social; Magister en Educación; Docente Investigadora. Grupo Altos Estudios de Frontera, Universidad Simón Bolívar, Cúcuta, Colombia.

² Licenciado en Filosofía; Magister en Fronteras e Integración; Docente investigador-Programa de Trabajo Social de la Universidad Simón Bolívar, Cúcuta, Colombia.

³ Artículo de reflexión producto de la investigación titulada: «Análisis histórico-social de las familias deportadas – repatriadas de Venezuela a Cúcuta (Colombia) y otros municipios: experiencias de vida en el contexto fronterizo en el año 2015». Estudio que se desarrolló con 447 familias focalizadas mediante la articulación con la Corporación de Servicio Pastoral Social –COSPAS – y el programa Mundial de Alimentos –PMA. Universidad Simón Bolívar, Cúcuta, Colombia.

Socio-economic characterization of cross-border families deported from Venezuela in 2015

ABSTRACT

The Colombo-Venezuelan border has been a reference point for several studies, but today it is in force due to the reconfigurations of the political, economic and social framework of the humanitarian crisis that has been going on since 2015. It is for this reason that the present article consists of two starting points that unite in the migratory flows in the border zone until 2017; the first one from a quantitative approach, product of the investigation «Historical-social analysis of the deported families - repatriated from Venezuela to Cúcuta (Colombia) and other municipalities: experiences of life in the border context». The second is based on a qualitative perspective, which reveals the impact that this humanitarian crisis has had on the social fabric of the city. The families and the cross-border citizens of the borders are key points in the development of the social fabric of the region. The objective of the research is to analyze the border emergency humanitarian crisis experienced in August 2015, after the unilateral closure of the border between Venezuela and Colombia, from a socio-historical perspective.

Keywords: Colombo-Venezuelan border, migratory flows, cross-border families, deportees-repatriates, cross-border citizenship and binationality.

Introducción

El debate de las migraciones está muy presente en las agendas tanto nacionales como internacionales; los flujos migratorios que exponencialmente han aumentado por los diferentes contextos son hoy objeto de estudio no sólo por la academia, sino por los entes gubernamentales y organismos internacionales, emergiendo nuevas categorías de análisis como éxodo fronterizo, familias transfronterizas y familias transnacionales.

De acuerdo con lo expresado por la Organización Mundial de la Salud (OMS) «,...los flujos migratorios han sido, y continúan siendo,

vectores importantes del cambio social, económico y cultural⁴. En este sentido, esta frontera es muy permeable y aquí se conectan dos sistemas económicos diferentes, se conjugan cruces oficiales transfronterizos pero al mismo tiempo coexisten flujos transfronterizos, no sólo de personas, sino de todo tipo de mercancías no oficiales.

Por lo anterior, el objeto de estudio de la investigación es analizar la crisis humanitaria de emergencia fronteriza vivida en agosto de 2015, tras el cierre unilateral de la frontera entre Venezuela y Colombia, desde una perspectiva socio-histórica. En este estudio se consideraron 474 familias expulsadas en 2015 del territorio venezolano, hacia su país de origen, Colombia, procurando evidenciar este fenómeno en una línea de tiempo socio-histórico que muestre una radiografía de las vivencias de los núcleos familiares que salieron de Venezuela con la incertidumbre de reiniciar un nuevo proyecto de vida.

En el «*Informe Crisis humanitaria en la frontera y la respuesta de las Naciones Unidas*» del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) referente a la situación que se vivió en 2015, se señala que: «Las deportaciones y retornos masivos de colombianos desde Venezuela han configurado una crisis humanitaria de proporciones crecientes en la zona fronteriza, especialmente alrededor de Norte de Santander».⁵ En lo referente al grupo poblacional, «...1.088 deportados/repatriados, 244 menores repatriados, 369 personas retornaron a su lugar de origen, 299 albergues y 4.260 retornados de forma espontánea.»⁶

De este modo, el presente artículo referencia los conceptos migratorios que se van develando a través de las lecturas sobre el fenómeno vivido, los protocolos de observación, las encuestas, el diario de campo y los análisis narrativos realizados gracias al semillero de investigación «Jaime Garzón» y las estudiantes que seleccionaron el macro proyecto como proyecto formativo. Uno de los propósitos del estudio cuantitativo fue analizar las características migratorias y de retorno de las familias deportadas-repatriadas desde Venezuela, tras

⁴ Organización Mundial de la Salud (OMS). *Fundamentos de la Gestión de Migración*, febrero de 2017, disponible en: <http://www.crmsv.org/documentos> (consulta: 4 de septiembre de 2018).

⁵ Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). *Informe: Crisis humanitaria en la frontera y la respuesta de Naciones Unidas*, 2015, disponible en: www.co.undp.org/content/colombia/es/home/presscenter/articles/2015/09/08 (consulta: 19 de junio de 2018).

⁶ Oficina para la Coordinación de Asuntos Humanitarios (OCHA). Informe de situación No. 1- Colombia: situación humanitaria en frontera colombo-venezolana (Norte de Santander), 27 de agosto 2015, disponible en: <http://www.humanitarianresponse.info> (consulta: 12 de junio de 2018).

el cierre fronterizo el 19 de agosto de 2015. Por ende, se deben conocer los perfiles existentes en los flujos migratorios relacionados con el fenómeno estudiado.

Por otra parte, para efectos del desarrollo del tema es importante caracterizar socio-económicamente a la población deportada-repatriada desde Venezuela, asentada en la ciudad de Cúcuta (Colombia) y otros municipios vecinos, a través de seis variables, las cuales responden a cada una de las necesidades presentes en la población estudiada, estas son: familia, vivienda, educación, situación laboral, desempleo y movilidad social. En el análisis se refleja la categoría emergente de familias transfronterizas y transnacionales propias del contexto.

Por consiguiente, el estudio se complementó desde la perspectiva cualitativa, que permite revisar el fenómeno desde la ciudadanía fronteriza, que aporta a la recuperación del tejido social desde esas prácticas socioculturales que son muy particulares y que han construido una identidad fronteriza desde las interacciones sociales. Bustamante de Pernía y Chacón refieren que:

Las formas identitarias son construcciones sociales compartidas con otros que experimentan procesos o se atribuyen trayectorias subjetivas homólogas, como producto de la socialización primaria y/o secundaria. En el caso de las fronteras, estas se refieren a las narraciones del individuo que expresa su relación individual y social con otros que son afectados igualmente por el límite internacional y con los otros extremos, ubicados generalmente en los centros de poder de los países y las instituciones que representan ese poder.⁷

Es por ello que para el caso del análisis, se planteó la revisión de las familias transnacionales y transfronterizas, los vínculos y redes construidos en esta región, las diferentes narrativas en la región fronteriza y los fenómenos que emergían en el contexto, no sólo la deportación/repatriación, sino la situación de migración masiva en la frontera Colombo-Venezolana que desbordó la capacidad de recepción y acentuó los problemas propios de la región.

1. Contextualización fronteriza

Colombia y Venezuela comparten 2.219 kilómetros de frontera. Es la línea fronteriza más larga que tiene Colombia con otro país y

⁷ Bustamante de Pernía, Ana Marleny y Chacón, Edixon. «Formas identitarias en la región fronteriza de Táchira (Venezuela) – Norte de Santander (Colombia)», *Desafíos*, vol. 25, no. 1, enero-junio 2013, p.172.

abarca en su territorio los departamentos: La Guajira, Cesar, Norte de Santander, Boyacá, Arauca, Vichada y Guainía. Del lado venezolano, los estados que hacen parte de la frontera son: Zulia, Táchira, Apure y Amazonas.

Según Carreño Malaver, esta zona cuenta con la presencia de grupos guerrilleros y bandas de narcotraficantes. Sin embargo, económicamente es próspera y hay intercambio comercial. Lo anterior se observa en uno de sus polos principales de intercambio, las ciudades fronterizas de San Antonio del Táchira (Venezuela) y Cúcuta (Colombia), allí se concentra un gran porcentaje del comercio entre los dos países. La frontera entre Colombia y Venezuela, es considerada la más extensa de las fronteras colombianas y una de las más activas al nivel comercial y social, por su estratégica ubicación y permanente movimiento de personas⁸.

Esta relación comercial ha generado algunas estrategias que fortalecieron en alguna época la sinergia entre estos países, como la Zona de Integración Fronteriza Táchira-Norte de Santander (ZIF-TNS), que se delimitó, pero no ejecutó, por el retiro de Venezuela como miembro de la Comunidad Andina (CAN).

Las relaciones entre Colombia y Venezuela, desde 1830 hasta nuestros días, han sido pacíficas, a pesar de la importancia dada a la delimitación territorial y a la soberanía e inviolabilidad del territorio durante más de cien años. No obstante, los dos países han tenido dificultades para alcanzar un grado de entendimiento que favorezca la cooperación y cree sinergias en función de objetivos comunes...⁹

1.1. Tan cerca pero tan lejos económica y políticamente

Con la llegada del presidente Hugo Chávez Frías al poder en 1999, Venezuela no sólo cambia su nombre por el de República Bolivariana de Venezuela, sino que comienza una serie de reformas de tipo económico, social y político denominadas «Socialismo del Siglo XXI». A medida que se afianzaban las reformas, aumentaba la desconfianza institucional con el gobierno colombiano. Como señala el profesor Julio Ramírez Montañez, citando al internacionalista venezolano Edmundo González Urrutia, en los primeros años de su presidencia, Hugo

⁸ Carreño Malaver, Ángela María. «Refugiados colombianos en Venezuela: Quince años en búsqueda de protección», *Memorias*, no. 24, 2014, pp. 125-148.

⁹ Bustamante, Ana Marleny y Sánchez, Francisco. *Régimen para el sector azúcar en la Zona de Integración Fronteriza Táchira – Norte de Santander*, San Cristóbal, Universidad de los Andes, Consejo de Publicaciones- Gobernación del estado Táchira, 2008, p. 49.

Chávez Frías mantuvo algunas de las líneas básicas de la política exterior de los gobiernos anteriores, basada en la búsqueda de un mayor equilibrio internacional y el impulso a la integración regional. Sin embargo, su consolidación política luego de sus continuos triunfos electorales y, adicionalmente, el aumento del precio del petróleo en el mercado internacional, le permitieron desplegar una estrategia en alianza con países similares como Nicaragua, Bolivia, Cuba, China, Rusia, Irán, Brasil y Argentina en su momento, olvidándose de Colombia como su principal socio comercial¹⁰.

Esta situación hizo que proyectos como la creación de Zonas de Integración Fronteriza -ZIF-, surgidas al interior de la CAN, se frustraran después de haber realizado avances importantes en delimitaciones y estudios de factibilidad; pues Venezuela decidió abandonar dicho organismo en el año 2006, precedido desde luego de fuertes tensiones diplomáticas sobre todo con Colombia.

De igual manera, es importante señalar que a la par de este distanciamiento entre los gobiernos, en Venezuela se iba dando un avance significativo de brotes delincuenciales como extorsión, secuestro, sicariato, en la mayoría de los casos atribuidos a los grupos ilegales que buscaban el control territorial para favorecer el paso de mercancías, drogas y combustibles de lado y lado de la frontera. Muchos de estos grupos llamados por la población, de manera genérica como paramilitares, realizaban su trabajo con ayuda de algunas estructuras militares¹¹. Así pues, hubo un incremento en los niveles de corrupción en todas las esferas del gobierno pero principalmente en las fuerzas militares.

Carreño Malaver también señala que esta zona cuenta con la presencia de grupos guerrilleros y bandas de narcotraficantes. Sin embargo, económicamente es próspera y hay intercambio comercial. Lo anterior se observa en uno de sus polos principales de intercambio, las ciudades fronterizas de San Antonio del Táchira (Venezuela) y Cúcuta (Colombia), allí se concentra gran porcentaje del comercio entre los dos países. Situación que han señalado gobernantes y líderes económicos como la frontera más dinámica de América Latina¹².

En Venezuela, las medidas de control de precios y de cambio, la estatización y subvenciones de empresas, el excesivo gasto público y el incremento de las importaciones, aunado a la volatilidad de los

¹⁰ Ramírez Montañez, Julio. «Colombia y Venezuela: dos orillas opuestas de la aldea global en la era post- caída del muro de Berlín», *Revista Lebre*, no. 03, 2012.

¹¹ Ávila, Ariel. *La frontera caliente entre Colombia y Venezuela*, Bogotá, Fundación Arco Iris, 2012, p. 209.

¹² Carreño Malaver, Á. M., *op.cit.*

precios del petróleo, en un país que sustenta su economía en dicho producto, son el caldo de cultivo de una crisis social que lleva a decisiones desacertadas como la expulsión de colombianos so pretexto de amenazas desestabilizadoras.

2. Venezuela refugio de colombianos y el mito de las cifras migracionales

Es bien sabido que el ser humano ha migrado desde la prehistoria, buscando instintivamente condiciones que favorezcan la subsistencia y la prolongación de la estirpe a lo largo de los siglos. De este modo, las migraciones inciden y transforman espacios geográficos, culturas y sociedades, debido al impacto que genera la llegada de una población con costumbres distintas y necesidades por satisfacer similares a los grupos de las zonas receptoras.

Es por ello que la Organización Mundial de la Salud, en su tema referido a la «migración por la historia» refiere lo siguiente: «...los flujos migratorios han sido, y continúan siendo, vectores importantes del cambio social, económico y cultural»¹³, como es el caso que se pretende investigar en la frontera colombo-venezolana, específicamente en San José de Cúcuta, con los municipios de San Antonio del Táchira y Pedro María Ureña.

Las cifras muestran que la República Bolivariana de Venezuela es uno de los principales países a donde migran los colombianos; entre las principales causas se pueden mencionar la atracción por la bonanza petrolera, la huida del conflicto armado interno, y en años más recientes los beneficios sociales en especial los ofrecidos a través de las llamadas Misiones. Según la OIM, Colombia es el país con mayor número de migrantes en Suramérica. Sobre la presencia de colombianos en Venezuela no hay cifras concretas; según el Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas - DANE-, basado en el censo de 2005, y según las proyecciones, se estima que en el exterior se encuentran alrededor de 3.378.345 de colombianos, mientras que el Ministerio de Relaciones Exteriores estima que la cifra está alrededor de los 4.700.000 para 2012¹⁴. Según esta misma fuente, el porcentaje estaría distribuido de la siguiente manera: un 34,6% en Estados Unidos, un 23,1% en España y un 20,0% en la República Bolivariana de Venezuela, es decir según este cálculo en Venezuela estarían alrededor de 675.669 colombianos.

¹³ Ministerio de Relaciones Exteriores. *Fortalecimiento de políticas públicas para la vinculación y atención de colombianos en el exterior a nivel internacional*, 2015, disponible en: <http://www.cancilleria.com> (consulta: 18 de mayo de 2018).

¹⁷ *Ibidem*.

Ahora bien, algunos investigadores que realizan estudios sobre fronteras en Venezuela y Colombia, con base en cifras del INE (Instituto Nacional de Estadística) de Venezuela y teniendo como referencia los censos realizados por este Instituto, explican que hacia 1971, el 30,20% de los extranjeros que habitaban Venezuela eran colombianos, y hacia 1990 este porcentaje aumentó a 51,79%. (Flujo migratorio de colombianos a Venezuela: las cifras cuentan, 9 de octubre 2015).

Cuadro 1
Flujos Migratorios de colombianos a Venezuela

CENSOS -INE-	Extranjeros nacidos en Colombia
1971	180.144
1981	508.166
1990	529.924
2001	609.196
2011	721.791

Fuente: Elaboración propia con base en INE (revisión por décadas).

3. Materiales y métodos

Desde la óptica cuantitativa, la investigación se realizó con las familias deportadas ubicadas en Cúcuta en las diferentes comunas y otros municipios como los Patios, Bochalema y el Zulia, de la ciudad fronteriza de Cúcuta, Norte de Santander, Colombia. Esto con el fin de analizar el cierre del paso fronterizo colombo-venezolano que se dio el 19 de agosto de 2015, orientado a describir las características migratorias y de retorno de las familias transfronterizas deportadas-repatriadas de Venezuela hacia Colombia. En este sentido, se realizó una encuesta para así obtener una mirada del fenómeno objeto de la investigación.

El paradigma oportuno para abarcar la investigación es el empírico-analítico, pues se realizó una observación del fenómeno que se presentó tras el cierre, con el fin de obtener cifras y realizar la caracterización de los migrantes y deportados de Venezuela.

El diseño trabajado en la investigación es de tipo descriptivo, por cuanto permite reseñar fenómenos, situaciones, contextos y eventos, detallar cómo son y se manifiestan dichas características. En efecto, se pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren la investigación.

3.1. Población y muestra

La población objeto de este trabajo fue de 1.100 familias, focalizadas mediante el Convenio de la Universidad Simón Bolívar con sede en Cúcuta, con la Corporación de Servicio Pastoral Social (COSPAS). De esta forma, la muestra según el soporte teórico de Palella Stracuzzi y Martins Pestana¹⁵, es de 474 familias, siendo una parte representativa de la población objeto de estudio, es importante mencionar las ventajas del muestreo probabilístico, que «consiste en dividir en clases o estratos los componentes de una población», permitiendo así evitar los sesgos en la selección de la muestra (ver cuadro no. 2).

Cuadro 2
Diseño estadístico del tamaño de la muestra

$n = \frac{N}{e^2 (N - 1) + 1}$ Donde, n: Tamaño de la Muestra N: Población E: Error de estimación $n = \frac{1100}{0,0035 (1100 - 1) + 1}$ $n = 474$
--

3.2. Instrumentos y técnicas

El instrumento que se utilizó para obtener la información requerida es la encuesta, centrada en variables de las dimensiones socioeconómica y de movilidad, con el fin de conocer las causas de migración de estas personas hacia Venezuela y, de esta misma forma, las de su retorno.

¹⁵ Palella Stracuzzi, Santa y Martins Pestana, Feliberto. *Metodología de la investigación cuantitativa*, Caracas, FEDUPEL, 2012.

Para la estructura del instrumento utilizado se manejaron seis variables, las cuales responden a cada una de las necesidades presentes en la población deportada repatriada; estas son: familia, vivienda, educación, situación laboral, desempleo y movilidad social, conformadas por preguntas abiertas o cerradas, obteniendo un total de 42 preguntas que responden a los criterios sugeridos por cada variable. De esta manera, la encuesta se distribuye como sigue:

1. Familia: Esta variable está conformada por cuatro preguntas abiertas y cerradas, así de tipo escala (escala de valores y escala de importancia).
2. Vivienda: Comprende diez preguntas abiertas y cerradas de tipo escala.
3. Educación: Esta variable se refiere a cinco preguntas abiertas y cerradas, de tipo dicotómica, escala de importancia, escala y múltiple respuesta.
4. Laboral: Abarca dos preguntas abiertas, de tipo escala de valores y abierta.
5. Desempleo: Se refiere a cinco preguntas abiertas y cerradas, de tipo dicotómica, escala de valores y escala de importancia.
6. Movilidad Social: Esta variable está conformada por catorce preguntas abiertas y cerradas, de tipo escala de valores, escala de importancia, escala y selección múltiple única respuesta.

Por otro lado, la investigación se abordó también con una perspectiva cualitativa. Con el interés de continuar abordando el fenómeno vivido en la frontera Colombo- Venezolana, en donde históricamente se ha evidenciado que la distancia entre los Estados y la transnacionalidad se convierte en factores de riesgos para los ambientes de sistema de gobernanza estatal, en ambientes de nuevos riesgos a la comunidad y la protección a la impunidad. Para contrarrestar y mitigar esa distancia en los centros que genera debilidades, las regiones fronterizas por décadas desarrollaron formas de conciencia en la misma gente, destacando algunas fortalezas en el tema de la solidaridad y el respeto a la gente de otros países, de otros pensamientos y al mismo tiempo enriquecía la pluralidad, la cultura y las ideas.

Es por ello, que desde esas experiencias vividas y de diarios de campos, de narrativas que se escuchaban de lado al lado y, que aunado a la deportación/repatriación, se inició el fenómeno migratorio de Venezuela a Colombia, iniciando la segunda ola de la migración venezolana; se complementa los aportes dados por la investigación ya señalada con hallazgos relevantes de recolección cualitativa entre 2015 y 2017.

4. Presentación y análisis de resultados

4.1. Ubicación geográfica de las familias deportadas de Venezuela, en el Departamento de Norte de Santander (Colombia)

Una de las razones del desplazamiento de colombianos hacia las zonas fronterizas ha sido la búsqueda de protección, luego del padecimiento iniciado con los desplazamientos internos. Según Corte, citado por el Centro Nacional de Memoria Histórica¹⁶: «...En este escenario, para muchas víctimas del desplazamiento forzado, cruzar las fronteras nacionales ha sido la única alternativa ante la necesidad de obtener la protección y asistencia que el Estado colombiano no les ha proporcionado.»

Lo anteriormente descrito constituye una de las razones para que un gran número de colombianos emigraran hacia Venezuela; otro motivo fue el *boom* petrolero que vivía el vecino país; pero sea cual fuera la razón de la emigración, algunos vuelven a revivir una migración forzada y con un éxodo transfronterizo distinto, ahora desde una deportación/repatriación y retorno; como lo registra el informe de situación no. 2 de la Oficina de las Naciones Unidas para la Coordinación de Asuntos Humanitarios – OCHA:

Desde el 22 de agosto, 1.097 colombianos han sido deportados/repatriados hacia Norte de Santander tras el cierre de la frontera y declaración del Estado de Excepción Constitucional en seis municipios del Estado del Táchira, en la República Bolivariana de Venezuela. Los últimos casos de deportación se produjeron el 26 de agosto. El 30 de agosto la medida se hizo extensiva en cuatro municipios más¹⁷

En el contexto de la tragedia humanitaria vivida por colombianos retornados, deportados y repatriados, la investigación ubica geográficamente las zonas donde habitan las 474 familias llegadas al departamento de Norte de Santander (Ver Figura no. 1).

El trabajo de investigación se realizó con las familias deportadas focalizadas por COSPAS (Corporación de Servicio Social Diócesis de Cúcuta) de Colombia y que residen actualmente en casa de fami-

¹⁶ Centro Nacional de Memoria Histórica. *Cruzando la frontera: Memorias del éxodo hacia Venezuela. El caso del río Arauca*, Bogotá, CNMH, 2014, p. 28.

¹⁷ Oficina para la Coordinación de Asuntos Humanitarios (OCHA). Informe de situación No. 2- Colombia: situación humanitaria en frontera colombo-venezolana, 01 de septiembre de 2015, disponible en: <http://www.humanitarianresponse.info> (consulta: 12 de junio de 2018).

lia, arriendo o refugiados en el centro de migraciones ubicados en el barrio El Pescadero y otros municipios, como Los Patios, Villa del Rosario, Bochalema y el Zulia de la ciudad fronteriza de Cúcuta, Norte de Santander. El instrumento que se utilizó para obtener la información requerida es la encuesta, donde se solicitaba información en las dimensiones: Socioeconómica y de movilidad, con el fin de conocer las causas de migración de estas personas hacia Venezuela y de esta misma forma las de su retorno, como se mencionó anteriormente.

Figura 1
Ubicación geográfica de las familias deportadas de Venezuela en la ciudad de Cúcuta, Colombia



Fuente: Elaboración propia.

Cada una de estas familias se ubicó en diferentes barrios y municipios del departamento de Cúcuta, prevaleciendo como zona focal el municipio de Cúcuta en las comunas 7 y 8 correspondientes a la zona noroccidental y occidental. Estas comunas conforman la numerosa ciudadela de Juan Atalaya, tránsito hacia el norte y occidente del departamento Norte de Santander. Allí, se concentran grandes asentamientos de la ciudad y es alto el nivel de necesidades básicas insatisfechas, además de emerger problemáticas sociales. Así pues,

Las comunas 6, 7 y 8 correspondientes al Norte, Noroccidente y Occidente de Cúcuta, se caracterizan por ser zonas de asentamiento sobre terrenos baldíos, ocupados por migrantes, por desplazados forzados y por campesinos pobres que buscan nuevas y mejores oportunidades; y que en contraposición a sus sueños lo único que han recibido son las marcadas muestras de la intransigencia estatal y la exclusión social, que ha llegado a límites (...) como la mal llamada «limpieza social» emprendida por la Fuerza Pública (SIJIN). El primer barrio que surgió en este sector «Juan Atalaya» y luego le dio el nombre un amplio territorio que abarca toda la comuna 8, ubicada al Occidente de la ciudad, a la par con otros barrios del Norte (Comuna 6) y Noroccidente (Comuna 7) de la capital nortesantandereana¹⁸.

4.2. Vivienda

Un 58,9% de las familias deportadas/retornadas viven en arriendo, algunas llegaron a casas de algún familiar y un pequeño porcentaje tienen vivienda propia, dentro de este último grupo se evidenció que algunas familias contaban con propiedad tanto en Colombia como en Venezuela. Aspecto que más adelante lo ubicaremos como binacionalidad, más que un fenómeno transfronterizo.

Cada una de las viviendas y los hogares encuestados cuentan con diferentes características, pero con mayor incidencia se encuentran viviendas con materiales como bloque/concreto en sus paredes, cemento en los pisos y zinc como material en los techos. En cuanto a los servicios básicos como agua potable, un 91,78% cuenta con éste, así como también con alcantarillado, energía eléctrica, gas, y electrodomésticos como estufa de gas y televisor; se evidencia además que estas familias cuentan con muy pocos activos de vivienda.

A diferencia de la vivienda actual, cuando vivían en Venezuela algunas familias poseían una vivienda propia, contaban con agua potable, alcantarillado, energía eléctrica, teléfono, gas, internet y TV Cable, elementos que hoy en día no disponen estas familias. En cuanto a los gastos, los principales aspectos en donde los ingresos son invertidos, es en la alimentación en primer lugar, seguidamente de servicios públicos y arriendo, otros gastos con menos incidencia son transporte, medicina, vestuario, educación y recreación.

En las viviendas en las cuales se encuentran refugiadas o asentadas las familias, se presenta un alto porcentaje de hacinamiento

¹⁸ Vidas Silenciadas. *Base de datos de víctimas silenciadas por el Estado en Colombia. La ciudadela Juan Atalaya*, 2017, disponible en: <http://www.vidasilenciadas.org> (consulta: 14 de septiembre de 2019).

(ver Cuadro no.3); así por ejemplo dos familias habitan la misma vivienda, por tanto la tipología familiar es extensa sin ser la predominante, ya que la nuclear es la más sobresaliente en todo el proceso de recolección de información. En cuanto a la posición del jefe del hogar, nuevamente se evidencia a la madre como líder, seguida del padre; por otro lado las relaciones del núcleo familiar se fundamentan en el diálogo, son cercanas y conciliadoras, pero un leve porcentaje de estas familias tomadas como muestra, indican que estas relaciones son lejanas, pues en diversos casos algunos de sus familiares y en especial el padre, se encuentran en un territorio diferente al que la familia reside.

Cuadro 3
Número de hogares por vivienda

No. de Hogares por Vivienda	No.	%
1	195	41,1
2	135	28,5
3	47	9,9
4	27	5,7
5	18	3,7
6	16	3,3
N/s-N/r	36	7,8

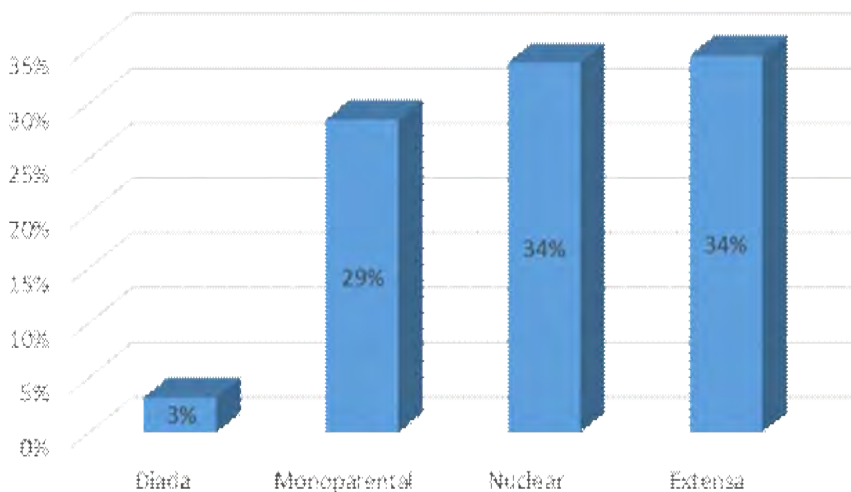
Fuente: Elaboración propia.

4.3. Tipología familiar

En el gráfico no. 1 se muestra la tipología familiar de deportados-repatriados desde Venezuela a Colombia, en el año 2015.

Desde un punto de vista cronológico, se puede constatar que las familias colombianas dejaron su país de origen por diferentes motivos, ya sean familiares, por el conflicto armado, por expectativa de un nuevo gobierno y por aspectos económicos en el cual se centrará este análisis, teniendo en cuenta que las familias migraron a Venezuela hace 20, 15 y 10 años, y que las condiciones de vida mejoraron notablemente para cada uno de los miembros del núcleo familiar, dado que mejoró el salario del jefe del hogar, propiciando un mejor *status* y un bienestar social.

Gráfico 1
Tipología familiar de deportados-repatriados a Colombia, año 2015



Fuente: Elaboración propia.

La mitad de las familias tienen integrantes como tíos, hermanos y esposo/a, que se encuentran todavía en Venezuela, teniendo en cuenta que las primeras personas en migrar a ese país fueron la madre y el padre, presentando relaciones sociales buenas tanto con los familiares como con las personas de Colombia.

Cuadro 4
Lazo social al retornar a Colombia

Relaciones sociales con familiares y conocidos en Colombia	No.	%
Buenas	177	37,5
Malas	153	32,2
Ninguna	74	15,6
n/s N/r	70	14,7
Total	474	100

Fuente: Elaboración propia.

Desde el ámbito de las relaciones familiares, no se evidencian fuertes lazos que unan la familia a sus redes familiares y de amigos, que puedan mitigar esa situación que han padecido por segunda vez, para dar inicio nuevamente a un proyecto de vida en su país natal.

4.4. La dimensión económica

Se evidencia un alto índice de desempleo, pues del 46,58% de familias encuestadas, el jefe del hogar se encuentra buscando trabajo al igual que su pareja. Si bien la ciudad no registra los más altos índices de empleabilidad en Colombia, hay que agregar que este se incrementa entre los deportados y repatriados por múltiples causas, principalmente las siguientes: el desconocimiento de instituciones que orienten sobre las ofertas laborales, no encontrar el empleo adecuado, no tener quién cuide a los hijos, por discapacidad, por no haber terminado la carrera universitaria, por avanzada edad, por no tener estudios, la falta de experiencia y por no haber apostillado el título académico.

Es evidente que la variable desempleo se presenta a causa del retorno inducido, ya que el jefe del hogar siempre ha trabajado en el vecino país (Venezuela) en actividades como oficios varios, comercio, costura, empleados de empresa privada y en el sector construcción, siendo estas las más evidentes..

Al nivel de resultados se obtuvieron elementos importantes de carácter cualitativo, que se visibilizaron a lo largo de la investigación, y en específico en el cumplimiento de cada uno de los objetivos. De ahí que categorías como acceso a la salud y desempleo se presentan con mayor incidencia, pues las familias entrevistadas manifestaron no pertenecer a ningún sistema de seguridad social-contributivo o subsidiado-, lo cual requiere una atención inmediata y especial por parte del Estado, ya que esto aumenta los índices de exclusión social y genera problemáticas en cuanto a la medición de eficiencia estatal, tanto para el Departamento Norte de Santander como para la ciudad de San José de Cúcuta.

Por otra parte, el nivel de desempleo es una constante, que lanza a estas familias hacia la informalidad laboral con el consecuente incremento de problemas sociales asociados con la falta de oportunidades.

4.5. Educación

En cuanto a la educación, puede resaltarse que más de la mitad de los hijos de las familias encuestadas no se encuentran estudian-

do, lo que desencadena una nueva problemática tanto al nivel social como personal, teniendo en cuenta que estas acciones negativas inciden directamente en los menores de edad, viéndose afectado su nivel de escolaridad y retrasando cada uno de los procesos de aprendizaje que deben seguir los niños, niñas y adolescentes.

De igual manera, la mayoría de los jefes de hogar no han tomado ningún curso especializado y menos estudios universitarios que avalen las funciones que cumplen en su trabajo. La inclusión al sistema educativo de los niños y la cualificación de los padres retornados son, desde el punto de vista educativo, un indicador que puede (si el Estado lo garantiza) mejorar la calidad de vida de los retornados o repatriados o aumentar los niveles de exclusión y pobreza en el territorio fronterizo.

Al momento de crisis, la institucionalidad colombiana no contaba con unos lineamientos establecidos previamente para atender este tipo de situaciones y mucho menos con elementos de cooperación de la institucionalidad binacional, por cuanto las relaciones diplomáticas estaban en su peor momento.

Al nivel nacional se realizaron acciones como ayudas humanitarias de emergencia, alojamiento temporal, acceso a servicios como salud, educación y capacitación para la generación de empleo. Pero en el marco de esta crisis se evidenciaron diferentes situaciones que afectaban al núcleo familiar, debido a la misma desintegración de algunos miembros de las familias, propiciada por el mismo gobierno del presidente Nicolás Maduro Moros, quien retuvo a los niños que habían nacido en Venezuela expulsando a sus padres. De igual manera, el cambio de roles, problemas sentimentales, disfuncionalidad, entre otros, aumentaron la crisis humanitaria de los repatriados y deportados.

Fruto de lo anterior al nivel regional se creó una red de atención a migrantes, compuesta por entidades del Estado, privadas y ONGs tanto nacionales como internacionales, las cuales realizan mesas de trabajo mensuales y hacen un seguimiento a la situación que se vive en la frontera colombo-venezolana. Cada institución realiza su respectivo análisis y presta sus servicios de acuerdo con el área que les corresponda, teniendo en cuenta cada uno de los aspectos y lineamientos que caracterizan a la población deportada y están atentos ante una posible migración masiva no tanto de colombianos que deseen retornar, sino por parte de los mismos venezolanos que no avizoran futuro y quieren abandonar su país.

Cada una de las entidades realiza un aporte desde diferentes dimensiones, de acuerdo con su mandato en las áreas que correspon-

da su intervención, teniendo en cuenta que estas se activarán en el momento de ocurrir un nuevo suceso o crisis como la presentada el 19 de agosto de 2015 en la frontera colombo-venezolana, en la que se presentaron diferentes hechos que marcaron la vida de cada una de las personas que fueron arrancadas de su territorio y sus pertinencias.

Teniendo en cuenta cada una de estas necesidades establecidas y visibles ante los entes territoriales locales, se realiza una síntesis que permita determinar elementos que ofrezcan un análisis detallado para establecer el protocolo de atención en emergencia según el marco jurídico aplicable en la atención de crisis humanitaria y sobre cada uno de los hallazgos encontrados en la recolección de la información, se pueden determinar las siguientes necesidades, las cuales deben ser atendidas y priorizadas (ver Cuadro no. 5).

5. Familias transfronterizas y/o binacionales

De acuerdo con el recorrido anterior, desde un punto de vista social y cultural, las migraciones se estudian también desde las perspectivas analíticas de cadenas y redes migratorias, las cuales permiten recuperar la experiencia vivida por los sujetos sociales, llevando a analizar cómo y porqué las familias partieron hacia Venezuela, adoptaron su cultura, las relaciones con sus amigos, vecinos, familias y compañeros de trabajo en su nueva cotidianidad. Según Claudia Pedone¹⁹: «Las redes no son ni espontáneas ni efímeras, cambian y se complejizan con el tiempo debido a las relaciones que genera la entrada de otros actores dentro de su estructura». Por otro lado, «...la cadena migratoria se refiere a la transferencia de información y apoyos materiales que familiares, amigos o paisanos ofrecen a los potenciales migrantes para decidir, o eventualmente, concretar su viaje». Desde esta perspectiva, se puede evidenciar que estos dos enfoques ayudan a la construcción de procesos sociales globales, analizando cada uno de los aspectos de partida de las personas involucradas en esta situación.

La familia como una unidad social básica, que está sujeta a procesos de cambio que resultan tanto de su dinámica interna como de las transformaciones sociales que vive la sociedad en su entorno. Ojeda explica que las familias transfronterizas y transnacionales se trata de

¹⁹ Pedone Claudia. «El potencial del análisis de las cadenas y redes migratorias en las migraciones internacionales contemporáneas». *Actas del III Congreso sobre la inmigración en España. Contextos y alternativas*, Granada, España, vol.II, noviembre de 2002, pp. 223-235.

Cuadro 5
Síntesis de necesidades identificadas

Variable	Necesidad identificada
Alojamiento y ayudas no alimentarias	· Identificar el número de personas con necesidades de albergue entre los casos de retorno voluntario, e incluirlos en la red de albergues formalizados. · Focalizar sus viviendas, teniendo en cuenta su carácter, es decir si es familiar, arrendado u otro.
Protección	· Garantizar el acceso a derechos de la población afectada, con especial énfasis en población víctima del conflicto armado y población con requerimientos de protección internacional. · Realizar jornadas psicosociales a cada una de las familias afectadas por la deportación masiva del 19 de agosto de 2015
Educación	· No se cuenta con información consolidada o diagnóstico de necesidades en este sector. · Intervenir por medio de programas que beneficien a niños niñas y adolescentes, los cuales se enfoquen en el cumplimiento de los derechos humanos.
Alimentación y nutrición	· La llegada masiva de retornados desborda la capacidad de asistencia alimentaria suministrada por las alcaldías municipales. · Se requiere un diagnóstico de la situación y las necesidades en este sector; identificar posibles vacíos y determinar el número de personas con necesidades especiales en términos nutricionales.
Salud	· El Ministerio de Salud debe activar las rutas y planes para atender a esta población. · La Secretaría de Salud Departamental debe propiciar campañas de vacunación contra fiebre amarilla e influenza.
Agua, saneamiento e higiene	· Se requiere diagnóstico de las condiciones de acceso a agua segura y saneamiento en los sitios de albergue formal e informal. · Servicio de agua, energía y alcantarillado en cada una de las viviendas de las familias deportadas.
Empleo	· Garantizar estrategias de empleo a las personas retornadas involuntariamente del país de Venezuela. · Crear acciones territoriales que mejoren el estado de desempleo en la región de Norte de Santander, Colombia.

Fuente: Elaboración propia.

dos tipos de familia que son diferentes pero que no se excluyen entre sí, pues algunas familias pueden comprender ambos tipos²⁰.

Cada una de estas familias viven en un entorno diferente y se caracterizan por estar en una sociedad de grandes cambios y desigualdades sociales, que se entrelazan para ofrecer opciones de vida para la población en general de ambos lados de la frontera, teniendo en cuenta que muchas veces se presentan estilos de vida conflictivos o con características diferentes a los ya presentes dentro de esa sociedad.

Cada una de estas familias viven en un entorno diferente y se caracterizan por estar en una sociedad de grandes cambios y desigualdades sociales, que se entrelazan para ofrecer opciones de vida para la población en general de ambos lados de la frontera, teniendo en cuenta que muchas veces se presentan estilos de vida conflictivos o con características diferentes a los ya presentes dentro de esa sociedad.

Otras situaciones presentes son las modalidades de cruces diarios de personas en busca de productos, servicios, oportunidades de desarrollo individual y de mejores condiciones de vida, así como de satisfactores de tipo personal y de relaciones afectivas, dejando como consecuencia la formación de unidades familiares que combinan elementos sociales y culturales, con rasgos propios que sólo son entendidos en el contexto fronterizo. Ojeda plantea lo siguiente:

La transmigración y la ya larga historia de migraciones sur-norte y norte-sur entre ambos países han dejado su huella en el sistema familiar mexicano, dando lugar, entre otras cosas, a la formación de extensas redes sociales basadas en lazos de sangre y en matrimonios y que han generado a las familias transfronterizas. Éstas tienen sus orígenes en la formación histórica misma de la frontera México-Estados Unidos, pero también son resultado de un fenómeno más contemporáneo que se sustenta en ciertas prácticas económicas, sociales y demográficas que permiten garantizar su reproducción cotidiana frente a las desigualdades sociales y asimetrías de poder que existen entre los dos países. El carácter transfronterizo de las familias se define por el lugar de nacimiento, la nacionalidad y el lugar de residencia de todos sus miembros, así como por las relaciones de parentesco, el matrimonio, el nacimiento de los hijos y la dependencia económica respecto del «otro lado»²¹.

²⁰ Ojeda, Norma. «Familias transfronterizas y familias transnacionales: algunas reflexiones», *Migraciones Internacionales*, vol. 3, no. 2, julio-diciembre 2005, disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15103207>> ISSN 1665-8906 (consulta: 30 de abril de 2017).

²¹ *Ibidem*.

Por tanto, la frontera se convierte en una región muy diversa, pues cada comunidad fronteriza es única en su historia e integración social, en las relaciones económicas que guarda y en las desigualdades de poder locales que presenta, lo que da como resultado variaciones en las características y dinámicas que asumen las familias transfronterizas en las distintas comunidades. Después de revisar estas características correspondientes a las familias transfronterizas, se debe tener en cuenta otro concepto importante, familias transnacionales, que incluye en su población a varios grupos de personas de origen diferente, que de alguna manera están relacionados y vinculados por la migración entre países. Según Ojeda:

Con la intención, no de ofrecer una definición acabada de este tipo de familias, sino de identificar algunas de sus propiedades, podemos decir que éstas son familias que de alguna forma están simultáneamente presentes en dos países: el de origen (México) y el de destino (Estados Unidos), y cuyos miembros mantienen comunicación continua entre ambas naciones. Son familias formadas por personas relacionadas por lazos de sangre, de adopción, afectivos, conyugales y de compadrazgo que, de manera directa o indirecta, están vinculadas a la migración internacional entre los dos países. Sus miembros pueden ser migrantes, cónyuges, hijos, ahijados u otros parientes y/o compadres de migrantes²².

Sumado a lo anterior, las familias transfronterizas y familias transnacionales han sido parte del territorio fronterizo de la frontera colombo-venezolana, ya que las familias en Norte de Santander, no solo tienen vínculos afectivos y sanguíneos sino también estas familias transnacionales pueden tener vínculos más allá de los afectivos, como lo existentes en el intercambio de mercancías para el consumo familiar o la comercialización en otros países, teniendo en cuenta que los miembros de su hogar pueden vivir de manera fluida diferentes intervalos de tiempo en uno u otro país en lapsos de tiempos no muy extensos, como vacaciones de sus hijos, relaciones laborales y la mutua prestación de servicios como salud o educación, nos lleva a pensar que pueden llamarse también familias binacionales, dado que en muchos casos se encontraron familias donde los padres tenían una nacionalidad diferente: padre o madre colombiana o venezolana. Se podría afirmar que los hijos que nacen a partir de esas uniones serían más que transfronterizos, binacionales por cuanto comparten la doble nacionalidad que es otorgada por ley y de manera fluida entran y salen del país con sus respectivos padres.

²² *Ibídem*.

Con lo anterior, se logra por un lado romper con el mito que exagera las cifras de colombianos viviendo en Venezuela y, por el otro, que el retorno de muchas de estas familias algunas ya binacionales, que manifiestan de manera casi unánime que es preferible sufrir en Colombia necesidades pero no soportar humillaciones contra su dignidad.

Conclusiones

La importancia de documentar y cifrar los acontecimientos que ocurren en la frontera colombo-venezolana, es clave para posteriores análisis y conocimiento histórico de la región. Con el desarrollo de la presente investigación se puede deducir lo siguiente:

- La ciudad de Cúcuta no estaba preparada para ser receptora de una deportación o repatriación masiva de colombianos desde Venezuela. Al respecto es necesario contar con mecanismos de contingencia en las zonas de frontera ante cualquier eventualidad.
- Es importante regularizar la situación migratoria de los habitantes de esta zona fronteriza, pues el hecho de tener familiares al otro lado de la frontera no garantiza nada si estos vínculos no están soportados legalmente.
- Desde el punto de vista social, es necesario el acompañamiento psicosocial tanto de autoridades públicas como privadas a las familias, por el alto grado de vulnerabilidad que presentan ante una repatriación o deportación.
- Desde el ámbito económico se deben diseñar estrategias de inserción laboral inmediato, que permitan paliar las necesidades del sustento familiar.
- Se deben diseñar estrategias de socialización sobre la oferta institucional que permita a los migrantes repatriados o deportados, recibir los beneficios de carácter gubernamental y no gubernamental.
- Se considera que la categoría de familias binacionales es la más apropiada para significar o recoger los vínculos no solo afectivos, sino de sangre que comparten muchas familias de lado y lado de frontera y, que por su cercanía geográfica, se da un relacionamiento permanente de convivencia y de cooperación que les permite acceder a servicios públicos.

Referencias

- Ávila, Ariel. *La frontera caliente entre Colombia y Venezuela*, Bogotá, Fundación Arco Iris, 2012.
- Bustamante, Ana Marleny y Sánchez, Francisco. *Régimen para el sector azúcar en la Zona de Integración Fronteriza Táchira – Norte de Santander*, San Cristóbal, Universidad de los Andes, Consejo de Publicaciones-Gobernación del estado Táchira, 2008.
- Bustamante de Pernía, Ana Marleny y Chacón, Edixon. «Formas identitarias en la región fronteriza de Táchira (Venezuela) – Norte de Santander (Colombia)», *Desafíos*, vol. 25, no. 1, enero-junio 2013, pp. 165-203.
- Carreño Malaver, Ángela María. «Refugiados colombianos en Venezuela: Quince años en búsqueda de protección», *Memorias*, no. 24, 2014, pp. 125-148.
- Centro Nacional de Memoria Histórica. *Cruzando la frontera: Memorias del éxodo hacia Venezuela. El caso del río Arauca*, Bogotá, CNMH, 2014.
- Flujo migratorio de colombianos a Venezuela: las cifras cuentan (9 de octubre de 2015), disponible en: <http://www.saber.ula.ve> (consulta: 19 de julio de 2018).
- Instituto Nacional de Estadística (INE). Censo Nacional de Población y Vivienda, varios años, disponible en: <http://www.ine.gov.ve> (consulta: 24 de junio de 2019).
- Oficina para la Coordinación de Asuntos Humanitarios (OCHA). Informe de situación No. 1-Colombia: situación humanitaria en frontera colombo-venezolana (Norte de Santander), 27 de agosto 2015, disponible en: <http://www.humanitarianresponse.info> (consulta: 12 de junio de 2018).
- Oficina para la Coordinación de Asuntos Humanitarios (OCHA). Informe de situación No. 2-Colombia: situación humanitaria en frontera colombo-venezolana, 01 de septiembre de 2015, disponible en: <http://www.humanitarianresponse.info> (consulta: 12 de junio de 2018).
- Ojeda, Norma. «Familias transfronterizas y familias transnacionales: algunas reflexiones», *Migraciones Internacionales*, vol. 3, no. 2, julio-diciembre 2005, disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=15103207> ISSN 1665-8906 (consulta: 30 de abril de 2017).
- Organización Mundial de la Salud (OMS). *Fundamentos de la gestión de migración*, febrero de 2017, disponible en: <http://www.crmsv.org/documentos> (consulta: 4 de septiembre de 2018).

Palella Stracuzzi, Santa y Martins Pestana, Feliberto. *Metodología de la investigación cuantitativa*, Caracas, FEDUPEL, 2012.

Pedone Claudia. «El potencial del análisis de las cadenas y redes migratorias en las migraciones internacionales contemporáneas». *Actas del III Congreso sobre la inmigración en España. Contextos y alternativas*, Granada, España, vol.II, noviembre de 2002, pp. 223-235.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).Informe: crisis humanitaria en la frontera y la respuesta de Naciones Unidas, 2015, disponible en:www.co.undp.org/content/colombia/es/home/presscenter/articles/2015/09/08 (consulta: 19 de junio de 2018).

Ramírez Montañez, Julio. «Colombia y Venezuela: dos orillas opuestas de la aldea global en la era post- caída del muro de Berlín», *Revista Lebre*, no. 03, 2012.

Vidas Silenciadas. *Base de datos de víctimas silenciadas por el Estado en Colombia. La ciudadela Juan Atalaya*, 2017, disponible en:<http://www.vidasilenciadas.org> (consulta: 14 de septiembre de 2019).

Entre la historia y el poder: Sobre la Ley del 10 de abril de 1834 y el presente histórico de Venezuela

*Douglas C. Ramírez Vera*¹

Recibido: 10/09/2019

Aceptado: 27/11/2019

RESUMEN

La Ley de Libertad de Contratos promulgada el 10 de abril de 1834, fue la primera ley de libre mercado decretada en Venezuela por el gobierno conservador de José Antonio Páez y derogada bajo la influencia liberal del gobierno de José Tadeo Monagas. Dicha ley afectó intereses y privilegios de los grupos de poder, a pesar que tuvo efectos positivos, aumentando la oferta de fondos y reduciendo la tasa de interés de mercado, como resultado de la libre competencia. Esta ley fue derogada por los efectos del *shock* negativo en los precios internacionales del café, lo que generó una incapacidad de pago de los exportadores por sobre endeudamiento y riesgo, entre otras consecuencias. El objetivo de este trabajo es analizar la Ley de 10 de abril de 1834 y sus efectos en la realidad económica y política de Venezuela.

Palabras Clave: Café, petróleo, renta petrolera, *shocks* externos, libre mercado, Conservadores, Liberales, Historia de Venezuela.

¹ Profesor Agregado del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (IIES), Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES), Universidad de Los Andes (ULA), Mérida, Venezuela. Miembro del Grupo de Economía, Negocios, Tecnologías de Información y Comunicación Sostenibles (GENTIC'S)-FACES-ULA. Email institucional: dramirez@ula.ve.

Between history and power: On the Law of April 10, 1834 and the present history of Venezuela

ABSTRACT

The Freedom of Contract Law enacted on April 10, 1834, was the first free market law enacted in Venezuela, by the conservative government of José Antonio Páez and repealed under the liberal influence of the government of José Tadeo Monagas. This law affected interests and privileges of the power groups, although it had positive effects, increasing the supply of funds and reducing the market interest rate, as a result of free competition. This law was repealed by the effects of the negative shock on international coffee prices, which resulted in an inability of exporters to pay for debt and risk, among other consequences. The objective of this work is to analyze the Law of April 10, 1834 and its effects on the economic and political reality of Venezuela.

Keywords: Coffee, Oil, Oil Rent, external shock, free market, Conservatives, Liberals, History of Venezuela.

Introducción

La Ley de 10 de abril de 1834 ha sido poco comprendida por autores actuales y del pasado. Este evento histórico tiene una importancia contemporánea pues ha sido visto a través de calificaciones como la Ley de Usura o como Fermín Toro (1845) la calificó: «la libertad de la usura y el desapropio por deudas» y consideraba que era «perjudicial a los intereses morales y materiales de Venezuela»².

En el presente trabajo se pretende arrojar algunas luces sobre este evento, en un diálogo entre la historia y la economía³ y, mostrar como un evento del siglo XIX puede unirse a la cuenta de larga dura-

² García Torres, Rafael. «Fermín Toro: Teoría racional de la sociedad y republicanismismo cívico», *Revista Interacional de Filosofía Iberoamericana y Teoría Social*, no. 36, 2007, pp. 77 – 89; Toro, Fermín. *Reflexiones sobre la Ley de 10 abril de 1834*, Caracas, Ministerio de Educación Nacional, 1941.

³ Braudel, Fernand. *La historia y las ciencias sociales*, Madrid, España, Alianza Editorial, S. A, 1970.

ción de la historia venezolana que se enlaza con la vida actual del siglo XXI, cuando aún se debate la conveniencia del mercado como principal mecanismo de asignación versus la planificación central dirigida por el gobierno nacional sobre las decisiones de los agentes privados, donde se regula casi todos los productos básicos alimentarios, servicios, medicinas, entre otros bienes necesarios para la vida. En un contexto donde se prohíbe la libre circulación de bienes dentro del mismo territorio nacional, no pudiendo en la actualidad enviar por correo o encomienda o cualquier tipo de transporte, ni medicinas, ni ningún tipo de alimento no perecedero por individuo alguno, a otro individuo particular de una región, estado u provincia del país, lo cual viola los derechos económicos de la Constitución venezolana vigente.

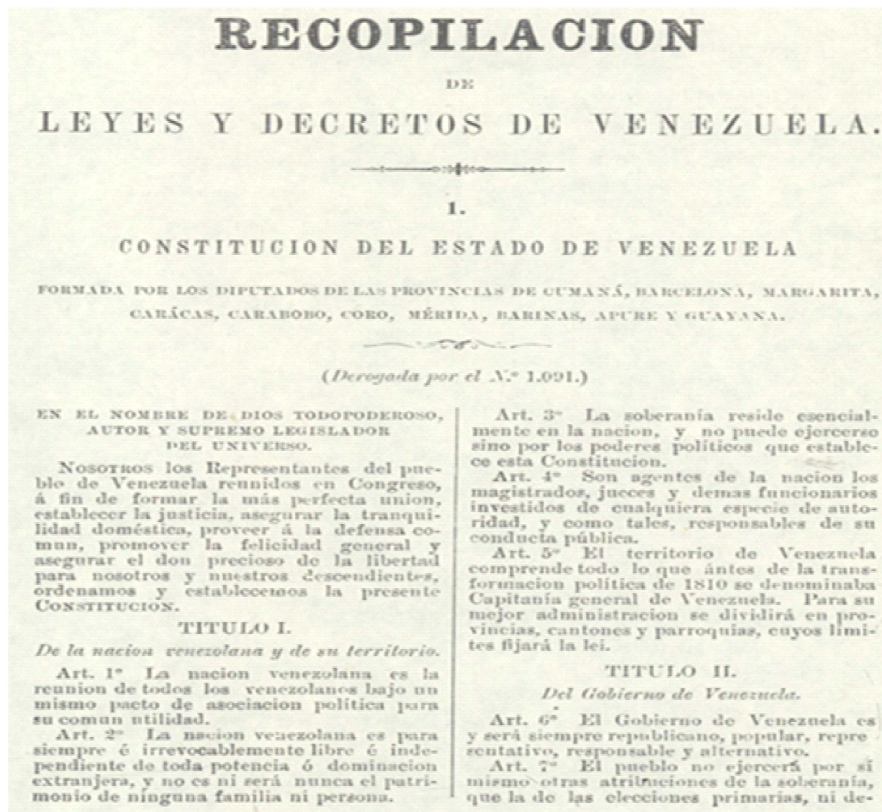
Un hecho que llama la atención, para un lector contemporáneo, es cómo un gobierno conservador como el José Antonio Páez, promueve una ley liberal y cómo un gobierno liberal, deroga esa ley liberal, pues esta ley fue modificada o derogada en 1847 bajo el gobierno de José Tadeo Monagas, bajo influencia liberal. Otra interrogante es que un conservador de linaje noble como Fermín Toro (descendiente del Márquez del Toro y de formación autodidacta), ataca esa ley de su gobierno conservador once años después de haber sido promulgada, habiendo sido uno de sus promotores y habiendo firmado esa ley en su condición de Presidente de la Cámara de Representantes⁴. Fermín Toro en sus «Reflexiones sobre la Ley de abril de 1834»⁵ señala que: «La consideración de la Ley de 10 de Abril provocó el debate sobre el abuso del crédito, sobre la usura, y la libertad de contratos». Para entender estas contradicciones que afectó privilegios y posiciones de poder será útil adentrarse en las relaciones sociales imperantes de la época que se reflejan en las prácticas jurídicas asociadas al *status*, más que en el marco legal formal.

Sin duda esta ley representó un hito en la historia republicana del país, ley que no pasó desapercibida en el debate público nacional y que llamó la atención en su momento y fue desde sus inicios y hasta su fin, un evento notorio del acontecer del país. Aún hoy en día, goza de detractores y defensores, pero sin enmarcarse en el contexto pleno de las prácticas de la época.

⁴ Mijares, Augusto. «La evolución política de Venezuela 1810-1960», en: Venegas Filardo, Pascual; Enrique R. Bravo y, Lucas Morán Arce (eds.), *Enciclopedia de Venezuela*, Caracas, Editorial Andrés Bello S. A., 1976.

⁵ Toro, F., *op. cit.*

Figura 1 Promulgación de la Constitución 1830



Fuente: Biblioteca Tulio Febres Cordero, 2019.

Hay que recordar, que la vida republicana de Venezuela se inicia en 1830 bajo el liderazgo de José Antonio Páez, luego de la muerte de Bolívar. Páez, ya en 1827 era el líder indiscutible de Venezuela, hecho que constató el mismo Bolívar a su llegada a Caracas, tras el abandono de su campaña militar, como lo señala Edda Samudio⁶. Es a partir del Congreso de Valencia, de 1830 (ver Figura no. 1), donde se inicia la vida de la República de Venezuela, separada de la Gran Colombia, y comienza un proceso de construir su marco jurídico legal e institucional, que viene signado por siglos de ser un territorio del Rei-

⁶ Samudio, Edda. «De Carabobo a los cimientos del petróleo en Venezuela», en: Minero Scatamacchia, María Cristina y José Enríquez Solano (eds.), *La consolidación de las naciones*, Madrid, Centro Nacional de Información Geográfica (Instituto Geográfico Nacional), 2013.

no de España, quien reconoció sólo en 1845 la independencia de los que fuera su territorio de ultramar.

José Antonio Páez, fue el actor político de mayor peso en Venezuela en sus primeras décadas de independencia, desde 1827 hasta 1847. El liderazgo de Páez, termina con su derrota en el sitio de Los Araguatos, el 10 de marzo de 1848. Esta ocurre meses después de su alzamiento contra el gobierno de José Tadeo Monagas, el 4 de febrero del mismo año, en la ciudad de Calabozo. Ante la derrota, Páez huyó a Nueva Granada. El último intento por recuperar el poder (1849), termina con una nueva derrota, con su detención y con su exilio del país, en 1850.

En ese marco histórico, el país vivió un proceso de reglas e instituciones a más de dos aguas. Por un lado, la continuidad de prácticas jurídicas del reino, por el otro el intento de crear un marco jurídico propio, en principio liberal, cónsono con el espíritu de la época y, así como el continuismo de privilegios de las castas criollas que se vinculan a relaciones del tipo tradicional sustentadas en el poder del caudillo-militar, de la lucha independentista para imponer su ley. Un ejemplo de este tipo de relaciones, se evidencia en particular en la circulación monetaria del país, por ejemplo con el Decreto Ley del 4 de julio de 1831 que acepta piezas monetarias conforme a la tradición española de una relación fija respecto a la plata de 16 a 1, moneda que fue rápidamente falsificada y envilecida. Luego la Ley del 13 de mayo de 1834, declaraba que se admitía en todas las oficinas de la República, el peso fuerte español, el peso fuerte de Estados Unidos, el chelín inglés, y todas las monedas de las nuevas repúblicas de América⁷.

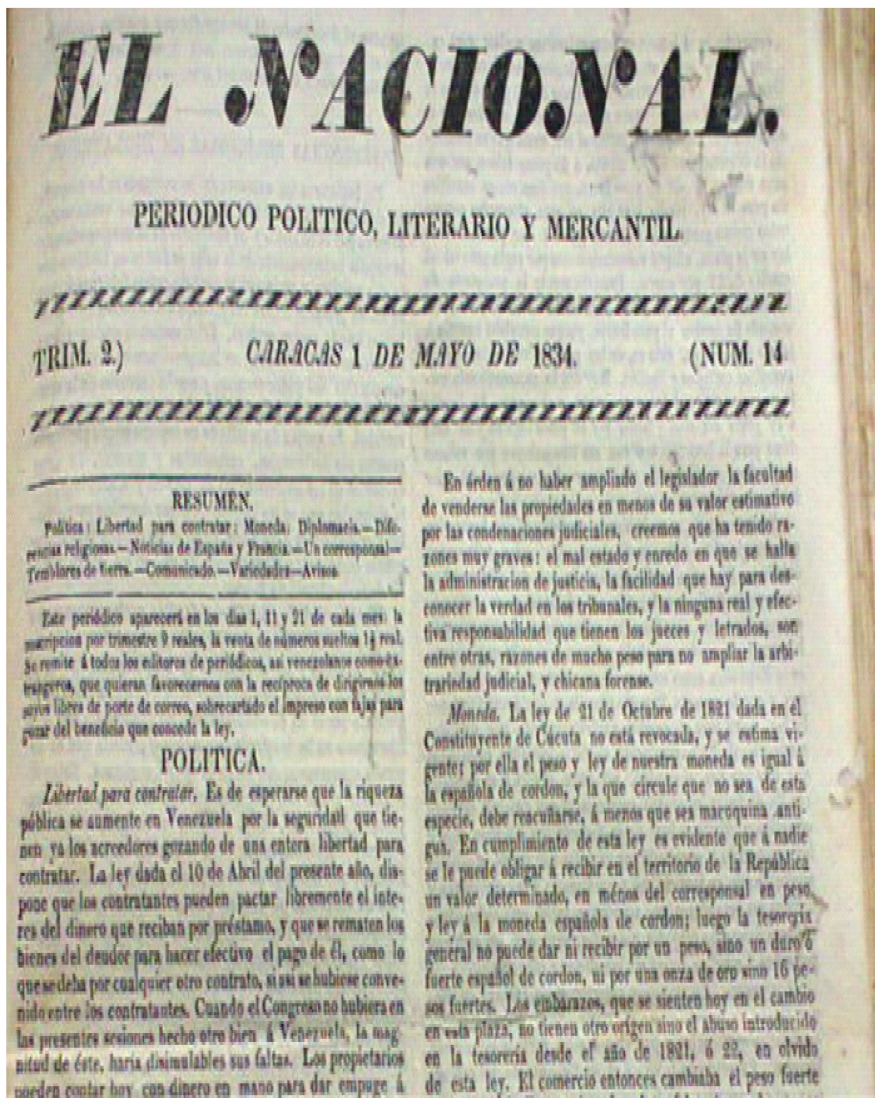
En 1848, con el gobierno de José Tadeo Monagas, se incorpora como patrón monetario único el franco francés, pero en 1854, se vuelve a sistemas monetarios múltiples con la introducción del venezolano de oro y el venezolano de plata. Monedas emitidas por bancos privados, sin parar de contar con el uso de fichas como medio de pago en las haciendas de los Criollos, práctica que fue muy extendida hasta mediados del siglo XX. El gobierno de Venezuela, con Guzmán a la cabeza, el 31 de marzo de 1879 intenta poner cierto orden en el problema de circulación de diferentes monedas de diversos países como medio de pago en Venezuela, al establecer el bolívar de plata como moneda nacional. Sólo en septiembre de 1939, con la creación del Banco Central de Venezuela, es que se monopoliza, por parte del Estado Nacional, la emisión y circulación monetaria del país⁸.

⁷ Guerra, José. *Regímenes monetarios, política monetaria e inflación en Venezuela*. Caracas, Universidad Central de Venezuela-Consejo de Desarrollo Científico Humanístico, 2012.

⁸ *Ibidem*.

El presente trabajo se divide en cuatro secciones incluyendo la introducción, las otras tres se refieren al contexto y texto de la promulgación de la Ley de 1834, la segunda sobre los resultados que tuvo en la economía y la última la conclusión final.

Figura 2
Reseña El Nacional Promulgación de la Ley del
10 de abril de 1834



Fuente: Semanario El Nacional, 1834.

1. La promulgación de la Ley de 1834

La Ley del 10 de abril de 1834, es reseñada en la prensa de la época, en *El Nacional* del 1° de mayo de 1834, que destacaba en su columna (Política 1834), (ver Figura no. 2) lo siguiente:

Es de esperarse que la riqueza pública se aumente en Venezuela por la seguridad que tienen ya los acreedores gozando de una entera libertad para contratar. Más adelante: Los propietarios pueden contar hoy con dinero en mano para dar empuje a sus empresas agrícolas; esos caudales muertos, esas cuantiosas fincas de que abunda Venezuela, y que marchaban á su exterminio por falta de auxilio en numerario para repollarlas⁹.

Es decir, existía una necesidad de contar con recursos financieros, en un país que venía devastado por una guerra y esa ley resultó en una propuesta de política pública para generar condiciones de oferta de fondos, en un país con gran escasez de ellos.

En la reseña de *El Nacional* (Política 1834) se anunciaba lo que esperaban que fuese el resultado de la Ley de Libertad de Contrato; cuando indicaba que:

En adelante nadie rehusará prestar dinero á interés, contando que tiene más seguro sus fondos en una hipoteca productiva, que en su misma arca, y el excesivo interés con que se conseguía hasta ahora empezará á bajar, y por consiguiente la nueva ley va á producir un movimiento industrial, y aplicación al trabajo que seguramente regenerará y enriquecerá nuestro suelo¹⁰.

En la reseña de la noticia no descarta la posibilidad del impago y frente a esa eventualidad pensaban que los deudores asumirían con más responsabilidad sus obligaciones, pero en el caso de no ser así, quien quedará con el patrimonio haría un uso más racional y productivo que el anterior propietario. Por último, como argumento de cierre esa ley simplificaba los trámites de préstamos, ventas a plazos, censos para el pago de impuestos al no tener que presentar fiadores.

2. El texto de la Ley de 1834

La Ley del 10 de abril de 1834 es una ley minimalista - diríamos en la actualidad- ya que sólo consta de siete artículos y su única justificación se resume en un breve párrafo:

⁹ Política 1834. Libertad para contratar. (1° de mayo de 1834), *El Nacional*.

¹⁰ *Ibidem*

El Senado y C^a de R. de la R^a de Venezuela reunidos en Congreso, considerando: Que la libertad, igualdad y seguridad de los contratos, son uno de los medios poderosos, que pueden contribuir á la prosperidad de la República, decretan.

Luego desarrolla en sus siete artículos un texto suficientemente amplio para su aplicación práctica. Sus primeros tres artículos resumen el corazón de la ley:

Art. 1º Puede pactarse libremente, que para hacer efectivo el pago de cualquier acreencia, se rematen los bienes del deudor, por la cantidad que se ofrezca por ellos el día y hora señalados para la subasta.

Art. 2º En todos los demás contratos, así como en el interés que en ellos se estipule, cualquiera que sea, también se ejecutará estrictamente la voluntad de los contratantes.

Art. 3º Para el remate de que habla el art. 1º se observarán las formalidades prescriptas en las leyes del procedimiento ejecutivo.

Los tres siguientes son operativos y el último es derogatorio de las leyes que contradigan esta ley.

Esta ley pone en igualdad de condiciones a las partes de contrato, y desde ese punto de vista, era una ley revolucionaria para la época, y un adelanto en derechos civiles, y no sólo en derechos económicos. Recordemos que el sistema político y social de la Venezuela de la época, distinguía entre libres, esclavos y libertos, eclesiásticos y legos, entre nobles, hidalgos y plebeyos, naturales del reino y extranjeros, vecinos y transeúntes¹¹. Esta ley, los pone todos en igualdad de condiciones. Adicionalmente, en la misma Constitución del 6 de mayo de 1830, aun cuando pretende romper con esas prácticas, sin embargo, los derechos ciudadanos:

Sólo eran disfrutados por los grupos dominantes, como fue el caso de los comerciantes, propietarios, letrados, hombres libres y detentadores del poder político, excluyendo a las masas populares y a los esclavos afrodescendientes, replanteando las políticas de manumisión, al aumentar de 18 a 21 años la edad para otorgarles la libertad¹².

¹¹ Tapia, Eugenio de. *Febrero Novísimo o Librería de jueces, abogados y escribanos: refundida, ordenada bajo nuevo método y adicionada con un tratado del juicio criminal y algunos otros*, Valencia, Imprenta de Ildefonso Mompie, 1837.

¹² Samudio, E., *op. cit.*

De acuerdo con esta ley, el Estado dejaba en absoluta libertad, en materia de contratos, al deudor totalmente en manos de su acreedor, eliminando privilegios que históricamente se habían establecido y reconocido a los deudores en los casos de remate, especialmente en el de «espera y quita» que otorgaba ciertos plazos y permitía «quitar», es decir, remitir o perdonar parte o el total de la deuda. La ley, por lo tanto, estableció una absoluta libertad de estipular intereses en los préstamos, además de la libertad de poder rematar las propiedades, sin consideración a su valor y sin remedio ninguno legal a favor del deudor.

Una pregunta que surge del párrafo anterior sería: ¿Cuáles eran esos privilegios que poseían ciertos grupos sociales?

3. Las prácticas de la época en relación al estatus

Un texto que era de consulta obligada de la época, para orientar las prácticas jurídicas, era el libro de José Febrero: «*Librería de Escribanos., ó Instrucción teórico práctica para principiantes*». Su actualización fue realizada por Eugenio de Tapia, con el nombre de *Febrero Novismo*, publicado en 1837. Texto que orientaba las prácticas jurídicas de los territorios del Reino de España, y que fue de uso en la Venezuela republicana de 1830, en la época de promulgación de la ley del 10 de febrero de 1834 de libertad de contrato. En dicho texto Tapia (1837), escribe que el objeto del derecho son tres:

1º las personas consideradas según el estado que tienen en la sociedad; 2º las cosas con relación que en ellos ó á ellas tiene el hombre; 3º las acciones ó los medios que tenemos de reclamar lo que es nuestro ó nos corresponde, y el orden, métodos y formalidades que se observan en los juicios¹³.

En este apartado nos centraremos en el primer objeto que se desarrolla en volumen I, Libro Primero, Título Primero, Capítulo 2 de su obra, ya que esto nos permitirá entender cuáles eran los privilegios que afectaba la ley de libertad de contratos.

En primer lugar, hay que entender la clasificación de las personas en la sociedad de la época o los estados o *status* de la época que eran los siguientes: «Clasifícanse los hombres, según el estado civil, del modo siguiente; 1º naturales de estos reinos, y extrangeros; 2º vecinos de algún pueblo, ó trausentes; 3º nobles, hidalgos, ó plebe-

¹³ *Ibídem*.

yos; 4º eclesiásticos y legos; 5º libres, esclavos, ó libertos.»¹⁴. Ahora bien, nos interesa ver como se consideraba cada estado y que responsabilidades y derechos surgía de su status social. Para ello se describe, según lo dice Eugenio de Tapia (1837), el caso de los nobles *versus* los plebeyos y los eclesiásticos *versus* el lego y dentro de ellos mismos porque hay grados de nobleza y grados de eclesiásticos¹⁵.

Sobre los nobles y la nobleza, Tapia señala que la nobleza puede ser de raigambre o estirpe o adquirida y por esto lo hace ser de un tipo especial como lo muestra la cita¹⁶:

La nobleza es una calidad de distinción la cual hace al hombre de una clase o jerarquía superior á la del común del pueblo unos la tienen de tiempo inmemorial, y es la mas calificada. Otras han justificado posesión de ella por espacio de veinte años en sí, sus padres y abuelos, al tenor de la ley de Córdoba.

Otros finalmente la tienen por declaración ó privilegios que el Rey les ha otorgado.

Hay además nobleza personal, de la que gozan los graduados de doctor, maestro ó licenciado en las universidades de Salamanca y Valladolid, y colegiales graduados en el colegio de la universidad de Bolonia, cuyos privilegios se extendió á los doctores, maestros, licenciados en teología, cánones y medicina de la universidad de Alcalá de Henares.

Esta «calidad de distinción» conlleva a ciertos deberes y ciertos derechos. Como lo muestra Tapia, al enumerar los mismos sobre los privilegios del noble del cual no gozan los plebeyos¹⁷:

Los nobles disfrutaban de los privilegios ó exenciones siguientes, que no son comunes á los plebeyos: 1ª franquicias de tributos correspondientes á pecheros, aun respecto de los bienes que compraran á estos, no obstante deben contribuir para el reparo de muros, cercas, puentes y fuentes de los pueblos. 2ª No debe ser encarcelados por deudas, á menos que sean arrendadores ó recaudadores de tributos reales, ó que provengan de delito ó casi delito; bien que aun en tal caso han de estar en prisión separada de los plebeyos. 3ª Tampoco pueden embargárseles por deudas su casa, caballos, mulas, ni armas, sin que puedan renunciar estas preeminencias, bajo la pena de diez mil maravedis al escribano de los mismos pusiere estas renunciaciones. 4ª No puestos á tormentos. 5ª No poder ser obligados á que se desdigan cuando injurien a otro, bien

¹⁴ *Ibídem.*

¹⁵ *Ibídem.*

¹⁶ *Ibídem.*

¹⁷ *Ibídem.*

que en lugar de esto deberán sufrir otras penas. 6ª Pueden por último usar pistolas de arzon cuando vayan montando caballos, y en traje decente interior.

Nótese la 2ª y la 3ª enumeración, donde uno de los privilegios o beneficios del *status* de nobleza es no ser embargado por deudas, además de no ser sometido a tormento o tortura (4ª), ni retractarse (5ª), además de obtener rentas por propiedades (1ª) y poder usar pistolas en lugares públicos (6ª). Obviamente estos privilegios vienen con una contraprestación u obligaciones como lo dice la segunda parte del numeral 1ª donde señala que el noble contribuye para la construcción de obras públicas.

Así como la nobleza tiene un *status* asociado con el poder económico, político, militar o intelectual, otros grupos poseían cierto *status* en la época asociado con la religión que es el caso de los eclesiásticos o poder pastoral. Tapia nos ilustra sobre este grupo. En primer lugar, hay que distinguir entre dos tipos de eclesiásticos: primero los regulares o religiosos y los seculares, los primeros tienen más privilegios que los segundos y son miembros de órdenes religiosas y siguen alguna normativa o regla, como por ejemplo de la regla de San Francisco, de la orden de franciscanos o la de San Benito u orden de benedictinos. Este autor plantea que los regulares son: *«aquellos que dejan todas las cosas del siglo, é toman alguna regla de religión para servir a Dios, prometiéndola de guardar»*. Cuando se refiere a los seculares dice que son aquellos *«que no han profesado ninguna de las religiones ú ordenes monásticas aprobadas, y comúnmente son llamados clérigos»*. Adicionalmente, señala que existe una práctica para la época de llamar secular a los legos: *«también es de notar que regularmente se suele usar la voz seglar o secular para designar al lego en contraposición del eclesiástico»*¹⁸.

Los privilegios asociados con la condición de eclesiástico, según señala el autor, son los siguientes¹⁹:

1ª Están libres de ellos y las iglesias de pagar el derecho de alcabala por las ventas ó trueques de sus bienes, aunque no de los que vendan por vía de trato, grangería o negociación. Esta exención de alcabala ú otros tributos no se entiende con los clérigos de menores órdenes, á menos que tengan beneficio eclesiástico. 2ª Estan además exentos de las cargas personales, aun que tienen obligación de contribuir para la construcción y reparo de puentes, caminos y otras obras de utilidad pública;

¹⁸ *Ibíd.*

¹⁹ *Ibíd.*

bien que á esto no les puede apremiar el juez lego sino el eclesiástico. 3ª Asimismo gozan de exención de todo tributo por los bienes adquiridos antes del concordato celebrado en el año 1737, aun en los comprados de pecheros pero los que hayan pasado á los eclesiásticos ó manos muertas desde entonces, estan sujetos á las mismas cargas que cuando las poseían los legos, excepto los destinados á alguna primera fundación. 4ª Gozan de fuero particular, segun se verá en el libro 3º donde se trata de los juicios.

Aparte de eso, los eclesiásticos (al igual que los nobles), deben contribuir con los bienes públicos de la época:

Con leyes de Partida citadas concuerdan otras de las Novis Rec., las cuales dicen que faltando bienes de concejo deben contribuir y ayudar en los pechos que son para utilidad ó bien de todo el pueblo». En el caso de negarse pueden ser forzados: «si el clérigo no quisiera pagar el cupo que le corresponda para dichos objetos, puede el juez lego exigirlo ó cobrarlo de los mismos bienes; apoyándolo con dos decisiones de la Chancillería de Valladolid, y otra de la de Granada»²⁰

El eclesiástico si puede ser embargado, pero goza de ciertas prerrogativas, al igual que el noble pero menores que él. Goza de un fuero eclesiástico, pero con limitaciones.

4. La ruptura

La ley del 10 de abril de 1834, rompía la estructura de privilegios heredados de la tradición española. Esta ley, a la larga perjudicaba a los caudillos, a los nobles hacendados, a la jerarquía del poder pastoral, a las elites comerciales y mercantiles emergentes, a la burocracia civil y a diversos grupos de poder que no recibían el apoyo del gobierno federal y por lo tanto también chocaban con los privilegios demandados por los nuevos grupos emergentes, sobre todo cuando, por diversas causas, no pudiesen honrar las deudas. Elemento que no fue percibido por estos grupos de poder, al inicio de su promulgación, y que se evidenció en 1840 cuando:

Los precios del café flaquearon y los hacendados comenzaron a ser presionados por sus acreedores, pues al vencerse los préstamos, si no podían pagarlos o negociarlos se le aplicaba la ley del 10 de abril, promulgada el 10 de abril de 1834, que tenía como fin el cobro de la deuda

²⁰ *Ibidem*.

por parte del acreedor, poniendo en subasta las propiedades, tierras o esclavos de los hacendados¹.

Toda ley, por ser un acuerdo consensuado en las instancias de poder político, son acuerdos transitorios, y estos dependerán de la correlación de fuerzas sociales de los grupos de interés, de las visiones, concepciones, estado del arte en la materia que promueven dicho instrumento²². Por dicha razón, en las legislaciones modernas de fundación de los Estados, llámese esta constitución o ley fundamental, un principio claro es la limitación del ejercicio de la «dictadura de las mayorías». Porque el hecho de ser mayoría, no implica negar los derechos fundamentales de las «minorías circunstanciales». Esos derechos fundamentales o derechos humanos o derechos del hombre y del ciudadano, en la sociedad moderna, están sustentados en la carta de los derechos humanos, reconocidos por la mayoría de los estados miembros de las Naciones Unidas. Algunos países musulmanes no se adhieren, porque rechazan la libertad de culto y la libre elección de la fe —que es parte fundamental de las libertades consagradas en la carta de los derechos humanos—, y suscriben la Declaración de Bagdad. En el tiempo histórico de este estudio, esto no era un punto de que estuviera claro en el quehacer político de la Venezuela del siglo XIX. Tal vez tampoco en la Venezuela de principios del siglo XXI a pesar que la Constitución de 1999, es una constitución garantista pero la subordinación al Ejecutivo, por parte del resto de los poderes, la hace inefectiva, si no se cuenta con la venia del Ejecutivo mismo.

Como toda ley, es un acuerdo político entre lo deseable y lo posible, ella busca un equilibrio entre los valores sociales consensuados del momento. Los economistas, cuando miran a las instituciones, sean estas unas prácticas o normas que regulan las relaciones sociales y por ende las económicas. Miran cómo es la estructura de incentivos (sean de pertenencia, valorativos y de beneficio-costos) que permiten alcanzar los objetivos para el cual fue diseñado el instrumento. Los incentivos tienen dos rostros: si son muy débiles resultan inefectivos y si son muy fuertes generan enojo y rencor que termina siendo considerado por los afectados, como un trato «injusto» e «inmoral». Diseñar una estructura de incentivos adecuados está más cerca del

²¹ Samudio, E., *op. cit.*

²² Ramírez, Douglas. «Los modelos de toma de decisión en lo político: armonía y conflicto, y asignación en lo económico: mercado y jerarquía. Elementos para un debate», *Economía*, no. 19-20, 2004, pp.87-108.

arte que de la ciencia. Desde este punto de referencia, una pregunta es obvia: ¿Qué efectos tuvo esta ley sobre la oferta de fondos y tipos de interés en los contratos de la época?

El 5 de mayo de 1841, la ley de contrato fue complementada por la Ley de Espera y Quita, constituida por 5 artículos, siendo el último una derogatoria de una ley española que regula este tipo de acción legal. En dicha ley solo podría acogerse a una moratoria si conseguía el acuerdo favorable de todos los acreedores, lo que restringía aún más al deudor para ampliar el tiempo o plazos del embargo. Esta ley supone que ninguna deuda está subordinada a otra, cláusula que en términos crediticios contemporáneos se denomina *paripassu*. Esta nueva ley tuvo como efecto un aumento de las críticas a la ley de contratos, ya que consideraban que estaba inclinada a favor de los acreedores y en contra de los deudores.

La escasez de fondos de financiamientos en la Venezuela de entonces, daba en la práctica una posición ventajosa al acreedor, pero esto no debe conducir a una reducción de visiones y poner al deudor siempre como la víctima desvalida, desprotegida, explotada y abusada por el acreedor. De hecho, se vio muy beneficiada en los primeros siete años de su vigencia, mientras existió un período de pujanza de mercado internacional con precios crecientes de los productos exportados del país, en particular del café. Pero como en el sueño del Faraón, de los siete años de vacas gordas y los siete años de vacas flacas. Muchos deudores tuvieron una sobre exposición al riesgo en el momento de la caída del mercado mundial. «En 1840, los precios del café flaquearon y los hacendados comenzaron a ser presionados por sus acreedores, pues al vencerse los préstamos, si no podían pagarlos o negociarlos se le aplicaba la ley del 10 de abril»²³.

Este evento histórico de auge y declinación del mercado internacional, que favorecía o perjudicaba al principal producto de exportación del país en el siglo XIX, se enlaza con nuestra contemporaneidad tanto a fines del siglo XX como a principios del siglo XXI.

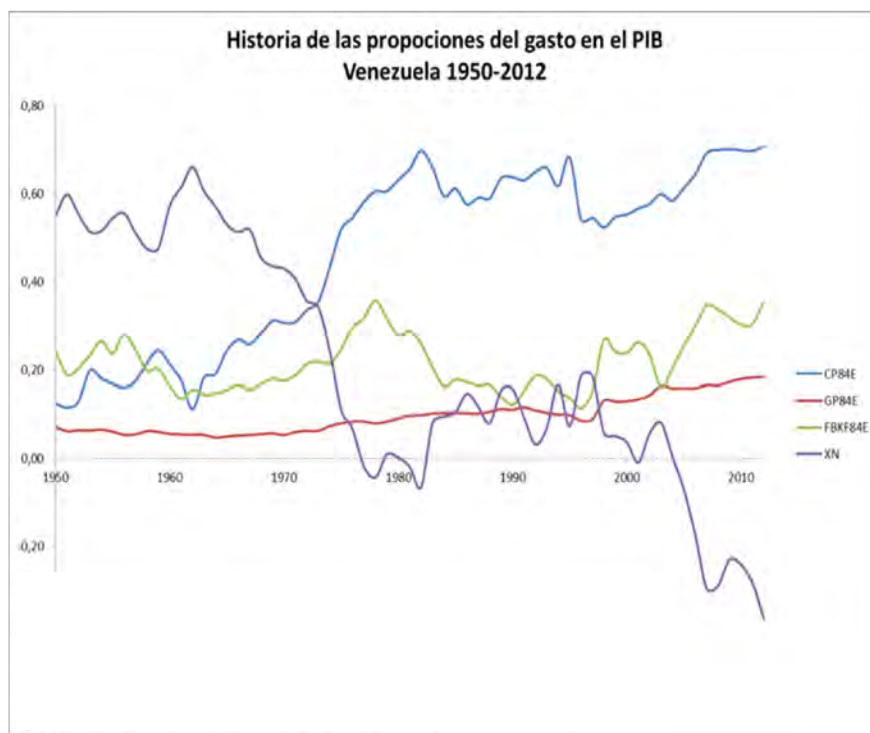
En 1970, el mercado petrolero internacional tuvo un auge de precios que favoreció al país hasta 1980, momento en que se inicia la caída del precio del petróleo en el mercado mundial. Durante esa década, los gobiernos del momento no sólo gastaron el ingreso excedente generado, sino que endeudaron adicionalmente al país, pensando que esos ingresos eran crecientes y permanentes. Finalizando la década de los setenta e iniciando los ochenta, el comienzo de la cancelación de esa deuda coincidió con la caída del mercado mun-

²³ Samudio, E., *op. cit.*

dial del petróleo, generando una crisis de deuda y de balanza de pagos, concluyendo con el inicio de los procesos de devaluación del bolívar a partir de 1983.

Este período de precios bajos en el mercado mundial del petróleo se prolongó desde 1980 hasta 1998, donde se reinició un nuevo período de auge en los precios del mercado mundial del petróleo que duró hasta mediados de 2008. En el medio de ese tiempo, se tuvieron crisis financieras y tasas de inflación hasta de 103% y recesiones económicas. La Venezuela de estos tiempos conoció por primera vez lo que sería un fenómeno económico nuevo, la estanflación.

Gráfico 1
Participación de los componentes del PIB en Venezuela, 1950-2012



Fuente: Base de datos CEPAL y BCV. Cálculos de Douglas Ramírez IIES FACES

Leyenda: CP84E Proporción del Gasto de Consumo.

GP84E Proporción del Gasto Público.

FBKF84E Proporción del Gasto de Inversión

XN: Proporción del Gasto de Exportaciones Neta de Importaciones

El otro evento a señalar, similar a la caída de los precios del café, se inicia en el nuevo período de auge del mercado petróleo mundial en 1998, donde el ingreso petrolero creció a tasas significativas sobre todo a partir de 2003 hasta el año 2008. Coincidentemente, 10 años de crecimiento de los precios desde 1998 hasta 2008, así como desde 1970 hasta 1980, *versus* el período de caída de 18 años de los precios de 1980 a 1998, con el inicio de una nueva caída a partir de 2008.

La etapa de auge de ingresos petroleros, llevó al país a un crecimiento de los ingresos por exportación casi cuatro veces mayor, a precios constantes de 1984, que el que tuvo el país desde 1958 a 1998. Es decir, en 10 años los ingresos por exportación petrolera fueron cuatro veces mayores a los ingresos por exportación que en los 40 años anteriores, pero también hubo la mayor salida de capitales que se refleja en el saldo en cuenta corriente que se muestra en el gráfico no. 1. La falta de previsión del pasado y la falta de previsión del presente hunde al país en su peor crisis económica, social y política de su historia republicana, con el hecho de no encontrarse en guerra con ningún país vecino.

Estos eventos de auge y caídas, han marcado a nuestra economía venezolana en su historia, en su cuenta larga²⁴. La visión histórica no ha sido la virtud de nuestros gobernantes, ni de nuestro gentilicio. Todos han tenido una visión de corto plazo y asumen que los períodos de bonanza, producto de una mercancía volátil en el mercado mundial, son permanentes y no toman las previsiones del caso. Cuando ocurre un *shock* negativo de ingresos, lo asumen como transitorios apelando al endeudamiento, pensando que pronto volverán los buenos tiempos, tiempos que no vuelven en el plazo deseado. Durante ese período se sobre exponen al riesgo y luego de la caída del mercado se encuentra con una parada súbita porque nunca se percataron de la fragilidad financiera²⁵ de una economía como la venezolana.

5. Los resultados de la ley del 10 de abril de 1834

El café fue introducido a Venezuela en 1784 por el Bartolomé Blandín (o Blandain) en el valle de Chacao y luego se trasladó el cultivo a los valles de Aragua por el Padre Sojo y de ahí se extendió al

²⁴ Braudel, F., *op. cit.*

²⁵ Minsky, Hyman P. «La hipótesis de la inestabilidad financiera», *Revista de Economía Crítica*, no. 9, 2010, pp. 244-249.

resto del país²⁶. Sin embargo, la expansión del cultivo de café ocurre durante el gobierno conservador de José Antonio Páez. Alejandro de Humboldt en su obra de Viaje a las regiones equinocciales, señala que para 1814 se producía 193 mil fanegas de cacao a un precio por fanega de 110 libras españolas, exportando para ese año 145 mil fanegas con un valor de 5 millones de pesos fuertes y calculaba 16 millones de árboles de cacao en producción. El mismo Humboldt señalaba que para 1812 la producción de café era de 60 mil quintales²⁷.

La ley en principio fue bien acogida, como se reseñó anteriormente en la prensa El Nacional de la época (1834). Venezuela era un país agrícola, con una economía muy pobre saliendo de cruentas guerras y con gran necesidad de fondos para recuperar su economía, necesitaba desarrollar nuevos cultivos exportables como el café que se vio beneficiado a partir de 1830 «con la bonanza de la situación económica internacional debido a los elevados precios en los que se cotizaban nuestros productos en el mercado mundial»²⁸. Como lo reseña Fermín Toro²⁹, la exportación de café entre 1831 y 1832, fue de 115 mil quintales y en el período entre 1841 a 1842 fue de 330 mil quintales; se incrementó la exportación casi 3 veces en diez años, teniendo en cuenta que el tiempo de plantación, maduración para la recolección y comercialización del café tuvo que expandir su frontera agrícola, muy aceleradamente, y para ello debió existir fondos que permitieran la inversión. Esa oferta de fondos en parte se debe a la ley de libertad de contratos, que facilitó los préstamos, y por la otra, el país estaba en un período de bonanza en el mercado internacional por incremento en los precios de sus exportaciones.

De hecho, las tasas de interés «bajaron del 60% anual, al 24%, 18% y 12%, llegando en ocasiones al 9%»³⁰. El mismo Fermín Toro (1845) reconoce este hecho:

²⁶ Depon, Francisco. «Viaje a la parte oriental de tierra firme en la América Meridional», en: Venegas Filardo, Pascual; Enrique R. Bravo y, Lucas Morán Arce (eds.), Enciclopedia de Venezuela, Caracas, Editorial A. Bello, 1976; Rojas, A. «La primera taza de café en el valle de Caracas», en: Venegas Filardo, Pascual; Enrique R. Bravo y, Lucas Morán Arce (eds.), Enciclopedia de Venezuela, Caracas, Editorial Andrés Bello S. A., 1976.

²⁷ Humboldt, Alejandro de. «Selecciones de viajes a las regiones equinocciales del Nuevo Continente: (Estudio Comparativo de Venezuela y las demás naciones americanas, 1800-1824)», en: Venegas Filardo, Pascual; Enrique R. Bravo y, Lucas Morán Arce (eds.), Enciclopedia de Venezuela, Caracas, Editorial Andrés Bello S. A., 1976.

²⁸ Samudio, E., *op. cit.*

²⁹ Toro, F., *op. cit.*

³⁰ Giménez Landínez, Víctor. *Diccionario de Historia de Venezuela*, Caracas, Fundación Polar, 1989.

*Yo no negaré que hay diferencia en el interes del dinero, y que hoy es mas bajo que en la fecha en que aquella se dió ; pero es difícil determinar con precision la parte que la ley tenga en este beneficio*³¹.

Más adelante, en el mismo párrafo acota: «Si comparamos el estado de Venezuela bajo ambos sistemas, el colonial y el patrio, le encontraremos mejorado sin duda alguna en el último»³². Sin embargo, la crisis económica internacional que se inicia en 1840 y se agrava en 1842, hizo que los precios de los productos de exportación se desplomaran de manera importante. Lo que afectó profundamente a la economía venezolana. Lo que conllevó a una crisis del gobierno del momento y a una sustitución de liderazgos en la conducción pública. A veces esa sustitución, en la que se espera un futuro mejor, puede conducir a gobiernos menos benignos y mucho más despóticos.

Ya para 1847, la continuidad política en el poder, luego de 17 años de gobierno, había agotado el liderazgo del partido conservador. Sus intentos de retomarlo condujeron al final a su derrota y la toma del poder por la dinastía Monagas con el apoyo del partido liberal. Como bien lo señala Edda Samudio:

Ya para 1847, los llamados conservadores, que respondían directa o indirectamente a los deseos de Páez, habían llevado al país hacia la decadencia, debido a la desintegración política y la incompetencia administrativa, lo que permite pensar que no fue un período democrático sino autocrático y además inoperante. Para entonces, el general Páez, gozaba de muy poco prestigio, siendo vencido por el general José Tadeo Monagas, quien creó su propia dictadura con el apoyo de los liberales descontentos³³.

Adicionalmente, señala que el gobierno de los Monagas no trajo todo el bienestar que se esperaba al señalar que:

El gobierno de los hermanos Monagas se caracterizó por la exclusividad política, el nepotismo, el tráfico de influencias y hasta la intimidación como fue el caso de José Tadeo Monagas. Éste, en el primer año de su gobierno, derogó la ley de libertad de contratos del 10 de abril de 1834, estableciendo la ley del 28 de abril de 1848, la cual disponía que la propiedad de un deudor tardío no se podía vender por menos del 50% de su valor y fijaba un límite del 9% para los intereses, en ese mismo año se proclama el franco como unidad monetaria de la república, estableciendo el sistema monometalista, pero no resolvió los trastornos que arrastró el sistema bimetalista³⁴.

³¹ Toro, F., *op. cit.*, p. 79.

³² *Ibidem*.

³³ Samudio, E., *op. cit.*

³⁶ *Ibidem*.

Como se ve, hay cierto paralelismo histórico y prácticas recurrentes en los gobiernos venezolanos. Ocurran éstas en el siglo XIX o en el siglo XX o en principios del siglo XXI. La dependencia monoprodutora de ingresos externos, la poca diversificación productiva, la interpretación de *shocks* permanentes como transitorios, el mantenimiento de privilegios de la corporación política, la aparente forma liberal en lo político, pero negadoras del fondo liberal en lo económico. Refleja un desconocimiento de lo económico y de la historia por parte de los gobernantes, aunado a una visión ideológica del acontecimiento social.

6. Conclusiones

Esta revisión de eventos históricos permite aprehender varias lecciones que sin ser estas exhaustivas, por el momento sirven para cerrar este trabajo, estas se pueden resumir en las siguientes ideas.

La ley del 10 de abril de 1834 de Libertad de Contrato, permitió durante su vigencia, incrementar los fondos de préstamos y bajar las tasas de interés de mercado. Los calificativos dados a la misma no dan un juicio certero de sus bondades ni de sus debilidades. Dicha ley afectó privilegios y democratizó la sociedad en aspectos de contratos. Privilegios que al verse afectados generó una coalición de factores que condujeron a su derogación.

Al variar negativamente los ingresos de los exportadores, ante la caída de los precios de productos básicos del mercado mundial, conjuntamente con la sobre exposición de deuda y de riesgo por parte de los deudores, llevó a una restricción al crédito de los deudores, que no es atribuible a la ley de libertad de contrato.

La revisión del contexto histórico, separado en el tiempo permite valorar la ley de Libertad de Contrato como una acción de política pública positiva. La caída de los precios internacionales de los productos de exportación no es atribuible a la ley. Es la falta de previsión acompañada por la caída de ingresos la que condujo a sufrir los efectos adversos de la ley.

La ley complementaria del 5 de mayo de 1841 de Espera y Quita agravó el rechazo a la ley de libre contrato, por cuanto sesgó aún más el peso a favor del acreedor, estando en un contexto adverso por el *shock* negativo del mercado de exportación mundial. Lo que se requería, desde la ingeniería jurídica y desde la política económica, era una ley que mitigara los efectos adversos de esa sobre exposición de deuda. El desbalance, al salirse del camino del justo medio, condujo al rechazo, a la coalición de factores y a la derogación de la ley.

En períodos de crisis el poder puede ser asaltado por cualquier incompetente con los aplausos de quienes quieren pasar factura al gobierno saliente, sin percatarse que están poniendo un yugo futuro en su libertad y en su bienestar.

La alternancia política en el gobierno es una práctica sana para una democracia ya que el que está en el poder puede aprender de sus errores y de la transitoriedad del poder mismo. Los ciudadanos pueden aprender que los gobernantes electos son sus servidores y no sus esclavistas.

La revisión histórica de hechos del pasado tiene importantes lecciones en el presente que permite mirar con mayor sabiduría y humildad el futuro que queda por construir.

Referencias

- Braudel, Fernand. *La historia y las ciencias sociales*, Madrid, España, Alianza Editorial, S. A, 1970.
- Depon, Francisco. «Viaje a la parte oriental de tierra firme en la América Meridional», en: Venegas Filardo, Pascual; Enrique R. Bravo y, Lucas Morán Arce (eds.), *Enciclopedia de Venezuela*, Caracas, Editorial A. Bello, 1976.
- García Torres, Rafael. «Fermín Toro: Teoría racional de la sociedad y republicanismo cívico», *Revista Internacional de Filosofía Iberoamericana y Teoría Social*, no. 36, 2007, pp. 77 – 89.
- Giménez Landínez, Víctor. *Diccionario de Historia de Venezuela*, Caracas, Fundación Polar, 1989.
- Guerra, José. *Regímenes monetarios, política monetaria e inflación en Venezuela*. Caracas, Universidad Central de Venezuela-Consejo de Desarrollo Científico Humanístico, 2012.
- Humboldt, Alejandro de. «Selecciones de viajes a las regiones equinocciales del Nuevo Continente: (Estudio Comparativo de Venezuela y las demás naciones americanas, 1800-1824)», en: Venegas Filardo, Pascual; Enrique R. Bravo y, Lucas Morán Arce (eds.), *Enciclopedia de Venezuela*, Caracas, Editorial Andrés Bello S. A., 1976.
- Mijares, Augusto. «La evolución política de Venezuela 1810-1960», en: Venegas Filardo, Pascual; Enrique R. Bravo y, Lucas Morán Arce (eds.), *Enciclopedia de Venezuela*, Caracas, Editorial Andrés Bello S. A., 1976.

- Minsky, Hyman P. «La hipótesis de la inestabilidad financiera», *Revista de Economía Crítica*, no. 9, 2010, pp. 244-29.
- Política 1834. Libertad para contratar. (1° de mayo de 1834), *Semanario El Nacional*.
- Ramírez, Douglas. «Los modelos de toma de decisión en lo político: armonía y conflicto, y asignación en lo económico: mercado y jerarquía. Elementos para un debate», *Economía*, no. 19-20, 2004, pp.87-108.
- Rojas, A. «La primera taza de café en el valle de Caracas», en: Venegas Filardo, Pascual; Enrique R. Bravo y, Lucas Morán Arce (eds.), *Enciclopedia de Venezuela*, Caracas, Editorial Andrés Bello S. A., 1976.
- Samudio, Edda. «De Carabobo a los cimientos del petróleo en Venezuela», en: Minero Scatamacchia, María Cristina y José Enríquez Solano (eds.), *La consolidación de las naciones*, Madrid, Centro Nacional de Información Geográfica (Instituto Geográfico Nacional), 2013.
- Tapia, Eugenio de. *Febrero Novísimo o Librería de jueces, abogados y escribanos: refundida, ordenada bajo nuevo método y adicionada con un tratado del juicio criminal y algunos otros*, Valencia, Imprenta de Ildelfonso Mompie, 1837.
- Toro, Fermín. *Reflexiones sobre la Ley de 10 abril de 1834*, Caracas, Ministerio de Educación Nacional, 1941.

Tipología de la Integración en América Latina y el Este Asiático: Lecciones para nuestra región¹

Oscar E. Fernández-Guillén²

Recibido: 10/09/2019

Aceptado: 27/11/2019

RESUMEN

Empleando una revisión documental y el estudio de flujos comerciales, la investigación caracteriza el patrón de los procesos de integración económica en Asia del Este y América Latina, para contrastar las experiencias en ambas regiones. Expone los mecanismos empleados en el Este Asiático para el logro del desarrollo industrial y rescata las prácticas exitosas que podrían inspirar a los esquemas latinoamericanos, inmersos en estancamiento y bajos intercambios intrarregionales.

Palabras clave: regionalismo, integración económica, cooperación internacional, desarrollo industrial, América Latina, Este de Asia.

¹ Este trabajo forma parte de una investigación realizada por el autor con motivo del IX Congreso Nacional y I Congreso del Caribe «Fortaleciendo los vínculos Sur-Sur: África y Asia en el Sistema Internacional actual, visiones desde Colombia y el Caribe» de la Asociación Latinoamericana de Estudios de Asia y África (ALADAA), Capítulo Colombia; fue presentada en la Universidad Libre, Seccional Cúcuta, el 1 de noviembre de 2019.

² Economista *Cum Laude* y Magíster en Economía, mención Políticas Económicas, por la Universidad de Los Andes (ULA), Mérida-Venezuela. Docente e investigador ordinario de la ULA adscrito a la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FACES), miembro del Centro de Investigaciones Agroalimentarias «Edgar Abreu Olivo» (CIAAL-EAO). Profesor del Departamento de Economía en las Áreas de Macroeconomía y Política Económica. Profesor de posgrado en los programas de Maestría en Economía (IIES-FACES) y Maestría en Desarrollo Agrario (CERA-FACIJUP) de la ULA. Investigador del Grupo de Estudios sobre Regionalismo, Integración Económica y Desarrollo (GRID) y co-fundador del Grupo de Estudios Económicos sobre Asia (GEEA) de la ULA. Líneas de investigación: economía internacional, relaciones económicas internacionales, integración económica, regionalismo, comercio exterior, cooperación internacional y desarrollo. Email: oscarfg.ula@gmail.com / oscared@ula.ve.

Typology of Integration schemes in Latin America and East Asia: Lessons for our region

ABSTRACT

Using a documentary review and the trade flows study, this research characterizes the pattern of economic integration processes in East Asia and Latin America, to contrast experiences in both regions. It exposes the mechanisms used in East Asia to achieve industrial development and rescues the successful practices that could inspire Latin American schemes, immersed in stagnation and low intra-regional exchanges.

Key words: regionalism, economic integration, international cooperation, industrial development, Latin America, East Asia.

Introducción

América Latina posee una trayectoria propia en materia de integración regional. Esta práctica de política económica, aplicada en el campo de las relaciones internacionales, ha sido implementada desde la segunda mitad del siglo XX cuando surgieron los primeros esquemas integracionistas que dieron pie a organismos intergubernamentales, tales como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en 1960, caracterizados por ser creaciones de tipo *up-down*; es decir, creados y dirigidos por el poder político. En definitiva, una integración *de jure*.

En contraste con la tradición del regionalismo institucional de América Latina, las naciones del Este de Asia comenzaron sus vínculos no por medio de instituciones sino promoviendo sinergias en la región mediante intercambios comerciales y de inversión conducidos por el mercado, los negocios y los agentes privados. Esto es conocido como integración *de facto*. Posteriormente, formalizaron sus fuertes relaciones económicas mediante la suscripción de acuerdos y la fundación de entidades como la Asociación de Naciones del Sureste de Asia (ASEAN) o el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico

(APEC). En este caso, el regionalismo mostró una tendencia de tipo *down-up* y ha sido complementado con una agenda de cooperación.

Mientras que en América Latina la integración institucional ha revelado bajas tasas de comercio e inversión intrarregional, en el Este de Asia el comercio y la inversión intrarregional han mostrado niveles significativos que dan cuenta de la fortaleza de las relaciones económicas regionales.

El objetivo principal de la investigación es analizar los principales rasgos del proceso de integración económica llevado a cabo en la región del Este de Asia, a fin de determinar su patrón y contrastarlo con la experiencia del regionalismo en América Latina. Asimismo, busca exponer las buenas prácticas del regionalismo en el Este de Asia que podrían inspirar a los procesos de integración latinoamericanos, inmersos actualmente en el denominado *nuevo ciclo* del regionalismo, fase que involucra nuevos intentos para dinamizarlos y sacarlos del estancamiento al que llegaron en pleno siglo XXI.

Para tales efectos, el trabajo consta de cuatro partes. En primer lugar, se examinarán los patrones seguidos por cada región al momento de integrarse económicamente. En segundo término, será expuesta la relación entre integración económica y desarrollo desde la óptica del Este de Asia. En tercer lugar, se abordarán los desafíos que enfrenta la integración productiva en América Latina. Finalmente, serán identificadas las buenas prácticas del regionalismo en el Este de Asia que podrían inspirar el *nuevo ciclo* del regionalismo latinoamericano.

1. Caracterización del patrón de integración económica en América Latina y el Este de Asia: un proceso a dos ritmos

La teoría clásica de la integración sostiene que la *integración económica* es una parte de la economía internacional extendida al campo de la teoría del comercio internacional y la teoría de la localización, pues se dedica a explorar el impacto de una fusión de mercados nacionales sobre el crecimiento, examinar la necesidad de coordinación de políticas económicas en tal unión y estudiar la relocalización de la producción debida a la integración de países adyacentes³.

Tras la configuración de un nuevo orden económico global, durante la segunda posguerra, la integración regional adquirió prepon-

³ Balassa, B. *The theory of economic integration*, Connecticut, Greenwood Press, 1982.

derancia y comenzó a practicarse tanto por razones políticas como económicas. Así, en el primer ámbito surgió la iniciativa europea, cuyo objetivo central (prolongado hasta la actualidad) era mantener la paz en la región⁴ mediante la creación de estrechos vínculos –económicos y extraeconómicos– entre países vecinos, a fin de anular las potenciales amenazas que históricamente existieron en la zona⁵; mientras que en América Latina (AL) y el Este de Asia (EA) prevalecía la segunda razón, en tanto que los países en desarrollo (PED) vieron en ella un instrumento para alcanzar crecimiento y desarrollo económico.

1.1. El patrón latinoamericano

En AL los procesos de integración regional iniciaron durante la segunda mitad del siglo XX «como una estrategia concebida para la ampliación de los mercados y, por consiguiente, el crecimiento del flujo comercial»⁶. Así, por ejemplo, Grien⁷ afirma que fue en los años cincuenta cuando comenzó a gestarse la idea de integrar esfuerzos subcontinentales para enfrentar las coyunturas nacionales y la realidad internacional del nuevo orden económico.

Seguidamente, durante la década de 1960 autores como Celso Furtado destacaron la importancia de la integración como medio para el crecimiento económico; amén de mostrarla como un mecanismo que contribuiría a ampliar las dimensiones y las potencialidades de los mercados nacionales de la región, por entonces inmersos en subdesarrollo y estancamiento⁸.

Si bien la historia registra ciertos antecedentes integracionistas en AL (como la incipiente integración comercial entre Chile y Perú, definida por Furtado⁹ como una vinculación de intereses agropecuarios en el siglo XVIII; o el proyecto de la Gran Colombia, en el siglo XIX), no fue sino hasta 1960 cuando se materializó la integración económica

⁴ Unión Europea. Acerca de la UE, Qué es la UE, disponible en: https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es (consulta: 23 de septiembre de 2019).

⁵ Grien, R. *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1994.

⁶ Fernández-Guillén, O. E. «Celso Furtado: visión y vigencia del desarrollo y la integración en América Latina», *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, vol. 9, no. 18, julio-diciembre 2014, p. 122.

⁷ Grien, R., *op. cit.*

⁸ Furtado, C. *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*, Buenos Aires, EUDEBA, 1966.

⁹ Furtado, C. *La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1973.

con la formalización de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), sustituida en 1980 por la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI)¹⁰, y el Mercado Común Centroamericano (MCC). Años después se sumaron otras iniciativas como la Comunidad Andina de Naciones (CAN) en 1969, el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) en 1991, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en 1994, la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado Comercial de los pueblos (ALBA-TCP) en 2004 y, más recientemente, la Alianza del Pacífico (AP) en 2012, entre otros.

Dichos procesos comparten un mismo patrón en cuanto a la dinámica de su constitución, caracterizado por la creación previa de instituciones encargadas de promover posteriormente la integración de sus partes contratantes. En otras palabras, la integración en AL inicia con la formalización de acuerdos (bilaterales o multilaterales) entre países de la región y sobre esa base jurídica prosigue el impulso y la dirección de la integración económica de la nueva zona constituida, tanto en comercio como en inversión. Esto es lo que la CEPAL se dio en llamar «integración *de jure*», tal y como recuerda Hosono¹¹.

Este patrón permite aseverar que los procesos de integración latinoamericanos son de tipo *up-down*; es decir, construcciones institucionales de arriba hacia abajo, de la cúspide del poder a la base de la sociedad, y dirigidos por el Estado¹². En tal sentido, y apelando a recientes aportes teóricos efectuados por Börzel & Risse¹³, corresponden estrictamente a formas de *regionalismo* (i.e., proceso de tipo *up-down* cuyo fin es construir y sostener instituciones¹⁴ y organizaciones regionales formales entre al menos tres países, siendo las *organizaciones* instituciones formales¹⁵ que existen con un mínimo grado

¹⁰ ALADI. *La Asociación Latinoamericana de Integración. Un análisis comparativo*, Montevideo, ALADI, 1980.

¹¹ Hosono, A. *Asia-Pacific and Latin America: dynamics of regional integration and international cooperation*, Santiago, UN-ECLAC, 2017.

¹² Fernández-Guillén, O. E. *Venezuela en el MERCOSUR: El proceso de integración económica y su impacto sobre el sector agroalimentario nacional* (Tesis de Maestría), Mérida, ULA, 2019.

¹³ Börzel, T. & Risse, T. *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*, Oxford, United Kingdom, Oxford University Press, 2016.

¹⁴ Definen instituciones como el conjunto de normas, reglas y procedimientos que son válidas en tanto restrinjan la conducta de los actores con cierta predictibilidad en el tiempo (incluso pueden constituir sus identidades y preferencias).

¹⁵ Instituciones informales son normas, reglas y procedimientos que se manifiestan por sí mismas en el compartir de creencias y conocimientos comunes entre grupos de actores como también en prácticas de conducta.

de autoridad) que originan *organizaciones regionales*, en cuyo caso están más próximos a encarnar relaciones cooperativas formales e institucionalizadas entre Estados. Por lo tanto, priva en ellos el intergubernamentalismo como forma de dirección de los esquemas regionales citados.

Siguiendo los planteamientos de Börzel & Risse¹⁶, pueden distinguirse los conceptos de *cooperación* e *integración regional*: la *cooperación regional* entraña relaciones intergubernamentales que no implican la transferencia de autoridad a las organizaciones regionales; mientras que la *integración regional* se produce cuando los Estados transfieren un mínimo de derechos de autoridad y soberanía al nivel regional. Esto último es conocido como *supranacionalismo* y se expresa a través de dos mecanismos: *pooling* (ejercicio conjunto de derechos de soberanía de la agrupación o mancomunidad) y/o *delegation* (transferencia de derechos de autoridad y soberanía a organizaciones supranacionales), ausentes en el contexto latinoamericano.

Tras el análisis de los argumentos anteriormente expuestos, Fernández-Guillén concluye que los procesos de integración en AL «se enmarcan dentro del regionalismo (...) y, a su vez, están más próximos a la cooperación regional que hacia la integración regional, en virtud de que en ellos predominan las relaciones intergubernamentales y no el supranacionalismo»¹⁷.

1.2. El patrón del Este de Asia

No obstante lo anterior, el *regionalismo (up-down)* no es el único patrón seguido en el ámbito de las relaciones internacionales. Existe otra forma de vinculación entre los actores internacionales que surge de manera autónoma; es decir, independiente de los Estados. Börzel & Risse¹⁸ llaman a este segundo patrón **regionalización** y la definen como un proceso que incrementa las interacciones económicas, políticas, sociales o culturales entre Estados y sociedades, contiguos geográfica o culturalmente, a través de relaciones transnacionales promovidas por actores no estatales, como empresas, grupos de intereses y organizaciones no gubernamentales; quienes no fungen como conductores de una nueva construcción regional sino que están directamente envueltos en ella o la propician (*down-up*).

¹⁶ Börzel, T. & Risse, T., *op. cit.*

¹⁷ Fernández-Guillén, O. E., «Venezuela en el Mercosur...», p. 38.

¹⁸ Börzel, T. & Risse, T., *op. cit.*

La mayoría de las investigaciones sobre integración se ha centrado en el *regionalismo* como proceso *up-down*. Por ello, nuevos estudios en el área y recientes enfoques critican acertadamente el descuido de los procesos de *regionalización* de abajo hacia arriba (*down-up*), espontáneos y endógenos; los cuales comprenden a una variedad de actores no estatales organizados en redes formales e informales¹⁹.

Y es precisamente en el ámbito de la *regionalización* donde se enmarca el origen del proceso de integración económica en el EA, pues aun sin la existencia de instituciones integradoras formales fue capaz de expandir el comercio y la inversión intrarregional autónomamente, a partir de la década de 1970 y por más de 20 años, mediante un tipo de integración conducida por el mercado y los negocios, mas no por los gobiernos, denominada «integración *de facto*»²⁰, la cual fue dirigida gradualmente hacia una integración económica *de jure* durante la década de 1990, cuando en 1993 entró en vigor el acuerdo de libre comercio de la ASEAN²¹; sin omitir lo que para Ramírez Bonilla² fue el tránsito del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC) desde la cooperación económica y técnica al regionalismo abierto.

Con todo lo expuesto hasta ahora, puede afirmarse que en el EA la integración económica ha trascendido el regionalismo y la regionalización hasta dar lugar a un **orden regional**, definido como variadas combinaciones de *regionalización* y *regionalismo* en una determinada región, que conlleva un proceso *down-up* de intercambios económicos, políticos, sociales y culturales unido a una formal construcción institucional conducida por el Estado²³.

1.3. Un contraste necesario

La gran diferencia entre las formas de la integración económica en AL y el EA estriba en que aunque la integración comenzó mucho

¹⁹ *Ibídem*

²⁰ UN-ECLAC. Open regionalism in Latin America and the Caribbean: economic integration as a contribution to changing production patterns with social equity, Santiago, Chile, UN-ECLAC, 1994.

²¹ Hosono, A., *op. cit.*

²² Ramírez Bonilla, J. J. «Las lógicas de la integración en la región del Pacífico. De la proliferación a la ¿convergencia? de los acuerdos de comercio preferencial», en: Bartesaghi, I. (Ed.). *Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades*, Montevideo, Observatorio América Latina-Asia Pacífico, 2014.

²³ Börzel, T. & Risse, T., *op. cit.*

antes que en Asia, desde 1960 en AL existieron instituciones para promover el comercio y la inversión dentro de la región; no obstante, el comercio intrarregional no se expandió como se esperaba y en la actualidad sigue siendo poco significativo entre los socios. Contrariamente, en el EA se dio primero un enorme progreso en comercio e inversión intrarregional, pero las instituciones formales para dirigir tal integración fueron creadas a mediados de 1990. El EA alcanzó una verdadera y substancial integración económica²⁴, a través de la expansión del comercio y las inversiones intrarregionales, mucho antes de establecer instituciones (integración *de facto*). Esto hizo posible la integración *de jure* posteriormente²⁵.

En definitiva, la integración económica tiende a ser más sólida cuando se generan efectos de complementariedad y sinergias entre la integración *de jure* y aquellas relaciones económicas estrechas alcanzadas autónomamente a través de la integración *de facto* dirigida por el mercado e impulsada por los negocios²⁶. Ambas son necesarias, se lograron en el EA con la concurrencia complementaria de lo público y lo privado, pero no en AL donde las agendas de integración siguen estando a expensas del ánimo de los mandatarios de turno²⁷.

Por lo tanto, al analizar el contexto de la integración económica en el EA y contrastarlo con el caso latinoamericano cabe cuestionarse: ¿por qué si en AL existía una amplia y temprana configuración institucional esta no logró profundizar la integración económica? ¿AL perdió tiempo formalizando acuerdos con teoría sobre papeles y descuidó tanto lo práctico como a los demás actores concurrentes? ¿La intervención estatal y el marcado intergubernamentalismo en la conducción de los procesos ha sido un obstáculo para el avance de la integración? ¿El protagonismo estatal ha desestimado al sector privado y conducido al estancamiento?

La respuesta no es sencilla. Quizá la evidencia empírica del EA sugiere que se trata de cómo la región concibe la relación **Integración Económica-Desarrollo** y qué mecanismos ha adoptado para lograrlo. En el caso poco exitoso de AL no debe olvidarse que el génesis de la integración también fue un acto político para corregir la distri-

²⁴ Hosono, A., *op. cit.* · señala que la integración económica se manifiesta teóricamente mediante una expansión del comercio y de las inversiones intrarregionales, lo cual verifica en su estudio.

²⁵ *Ibidem*.

²⁶ *Ibidem*.

²⁷ Fernández-Guillén, O. E., «Venezuela en el Mercosur...».

bución del poder dentro del sistema internacional durante la Guerra Fría, alimentado además por una nueva retórica del latinoamericanismo que procuraba sustituir al panamericanismo, tal y como expone el análisis histórico de Briceño Ruiz²⁸.

Al final, la débil presencia de nexos económicos intrarregionales aglutinantes y la preminencia de variables político-ideológicas no han permitido «superar las diferencias nacionales que tanto han influido en el fracaso de la integración latinoamericana»²⁹. Sobre este particular, Asia ha superado diferencias nacionales de forma pacífica y perdurable para trabajar en pro de un proyecto común mediante la asociación y la cooperación³⁰; pues el panorama de las décadas de 1960 y 1970 no era alentador para el regionalismo en el Sudeste Asiático, considerando su inestabilidad política, difíciles relaciones económicas por factores geopolíticos, tendencias antichinas, o los sucesos de la península de Indochina³¹.

Tabla 1
Peso del comercio intrarregional dentro del comercio total (%)

	1980	1985	1990	1995	2000	2005
Este de Asia	34,1	37,1	43,1	51,9	52,1	64,5
ASEAN (10)*	17,9	20,3	18,8	24	26,6	27,2
MERCOSUR	N/A	7,2	10,9	19,2	20,7	15,7
CAN	N/A	3,3	5,4	12,4	10,8	9,1
MCC	33,8	N/A	12,1	15,6	17,5	10,1
TLCAN	6,15	38,7	37,9	43,1	48,8	44,3
UE		60	66,8	66,9	66,3	65,8

* ASEAN (10): Malasia, Indonesia, Brunéi, Vietnam, Camboya, Laos, Birmania, Singapur, Tailandia y Filipinas.

Fuente: Hosono, A., 2017.

²⁸ Briceño Ruiz, J. *La integración regional en América Latina y el Caribe. Procesos históricos y realidades comparadas*, Mérida, ULA-CODEPRE, 2007.

²⁹ Ramírez Bonilla, J. J., *op. cit.*, p. 102.

³⁰ Moneta, C. y Cesarín, S. (Eds.). *Escenarios de integración Sudeste Asiático-América del Sur: hacia la construcción de vínculos estratégicos*, Sáenz Peña, Universidad Nacional de Tres de Febrero, 2014.

³¹ Cintra, J. T. «La integración de la Cuenca del Pacífico Asiático-Americano», en: Román Zavala, A. (Ed.). *Japón: perspectivas sobre su cultura e historia*, México, D.F., El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2011.

2. Integración económica para el desarrollo: los mecanismos del Este de Asia

En el EA la integración económica espontánea y la resultante expansión de los intercambios económicos en comercio e inversión provocaron la transformación estructural industrial (TEI) de la región, con esfuerzos conjuntos de las partes en pro de un crecimiento económico de alta calidad; es decir, inclusivo, innovador, sustentable y capaz de incrementar la resiliencia al desastre. Para ello los países involucrados emprendieron un cambio en sus políticas en aras de transformar su estructura industrial hacia actividades más inclusivas y basadas tanto en el conocimiento como en la tecnología³². Singapur, por ejemplo, adoptó una serie de medidas que transformó su economía desde industrias intensivas en mano de obra a industrias intensivas en conocimiento³³.

El crecimiento de alta calidad ha sido una estrategia impulsada dentro de APEC. Japón lo asume como una meta dentro de su política de cooperación para el desarrollo, bajo la premisa de que tal asistencia es necesaria para asegurar los cimientos y la fuerza motriz del crecimiento económico de calidad³⁴ mediante: desarrollo de infraestructura industrial, industrias y política económica; formación profesional, desarrollo de recursos humanos industriales y creación de empleo; promoción de la agricultura, la silvicultura y la pesca, y desarrollo de cadenas de valor alimentarias; ciudades sostenibles; introducción de la tecnología de la información y las comunicaciones (TIC) y la alta tecnología; y promoción de la ciencia, la tecnología y la innovación, y la investigación y el desarrollo³⁵.

Japón ha desempeñado un rol catalítico en la TEI del EA a través de la creación de redes de producción apoyadas en la *Official Development Assistance* (ODA), implementada desde 1954 como contribución para asegurar la paz, la estabilidad y la prosperidad de la comunidad internacional, así como los propios intereses japoneses³⁶.

³² Hosono, A., *op. cit.*

³³ Hosono, A. «Industrial strategy and economic transformation: lessons from five outstanding cases», en: Noman, A. y Stiglitz, J. (Eds.). *Industrial policy and economic transformation in Africa*, Nueva York, Columbia University Press, 2015.

³⁴ Inclusivo (los frutos del crecimiento se comparten dentro de la sociedad en conjunto, sin excluir a nadie); sostenible (el crecimiento puede mantenerse en armonía con la sociedad y el medio ambiente); y resiliente (resistente a crisis económicas, desastres naturales y otros choques externos).

³⁵ MOFA. *White Paper on Development Cooperation 2015*, Tokyo, MOFA Japan, 2016.

³⁶ MOFA. *Diplomatic Bluebook 2018*, Tokyo, MOFA Japan, 2018.

Justamente en pro de dichos intereses nacionales tras haber alcanzado cierto nivel de desarrollo industrial, en la década de 1980 Japón inició un proceso de relocalización de sus actividades productivas hacia otros países de la región, motivado por hechos como el incremento de los costos de la mano de obra japonesa, la apreciación real del yen y los conflictos comerciales con EE. UU.³⁷; lo que causó pérdidas en la competitividad de ciertas industrias³⁸.

De este modo, la inversión extranjera directa (IED) japonesa creció en el EA desde mediados de 1980 y promovió la creación de nuevas industrias dedicadas a la producción de bienes intermedios; lo que permitió transformar el patrón productivo del país y la región: las actividades de fabricación dentro del Japón se movieron hacia actividades de especialización en bienes intermedios, suministrados a otras empresas o para sus propias firmas filiales en el EA³⁹.

Lo anterior se llevó a cabo de la manera siguiente: la IED japonesa transfirió aquellas industrias en las que Japón no poseía amplias ventajas comparativas hacia los países en desarrollo del EA, mientras que Japón movía sus propios recursos productivos hacia industrias intensivas en capital o tecnología. De esta manera, la especialización resultante logró importantes niveles de eficiencia tanto en Japón como en el EA, generándose economías de escala que derivaron en exportaciones masivas hacia otros mercados extrarregionales y contribuyeron con el alto crecimiento económico experimentado en la zona⁴⁰.

Todo esto significó el desarrollo de una especie de cadena regional de suministros, basada en el comercio intrarregional de bienes intermedios y auspiciada tanto por las empresas japonesas, cuyo rol también ha sido preponderante en la transferencia de tecnología y conocimientos a los países en desarrollo, como por la ODA del Japón.

Es así como la industrialización alcanzada por el EA ha sido una combinación de dos elementos fundamentales: 1) *integración económica* (estrechas relaciones de intercambio en comercio e inversión) y 2) *cooperación* (asistencia oficial para el desarrollo de infraestructura, capacitación técnica, facilitación del comercio, preservación del clima de inversiones, etc.). A la cabeza de este proceso estuvo Ja-

³⁷ Hamaguchi, N. & Murakami, Y. «Strategy for Trans-Pacific Integration: from Japanese perspective», en: Bartesaghi, I. (Ed.). *Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades*, Montevideo, Observatorio América Latina-Asia Pacífico, 2014.

³⁸ Hosono, A., «Asia-Pacific and Latin America...»

³⁹ Hamaguchi, N. & Murakami, Y., *op. cit.*

pón, razón por la cual autores como Hosono⁴¹ o Hamaguchi & Murakami⁴², entre otros, coinciden en destacar la importancia del modelo *Flying Wild-Geese* (FWG) como paradigma del crecimiento y el desarrollo en el EA.

Siguiendo a Hosono⁴², está claro que el proceso de TEI en el EA no tuvo la misma forma en cada país, pues este presentó variantes según diferencias en la transición demográfica, dotación de recursos, ambiente internacional circundante a cada nación emergente, entre otros. No obstante, existió un núcleo común: fueron creadas nuevas industrias que reemplazaron a las tradicionales hasta posicionarse como el sector líder y conductor del crecimiento económico. A su vez, incluyó un proceso de sofisticación en las industrias gracias a las nuevas TIC y la expansión de cadenas de valor.

Hosono⁴³ sostiene que la sofisticación o transformación industrial se refiere al cambio estructural generado cuando la estructura económica cambia de sectores de baja productividad a otros sectores de mayor productividad. Por ende, el cambio estructural se genera creando nuevas industrias de alta productividad, aumentando la productividad de las industrias existentes, diversificando industrias, expandiendo y profundizando las cadenas de valor. Asimismo, señala que el desarrollo de una nueva industria es inducido por cambios en la ventaja comparativa, enfatizando en la importancia de las ventajas comparativas dinámicas.

Para propiciar la creación de nuevas industrias se requería la existencia de una adecuada dotación de recursos en cada país: fuerza laboral con destrezas industriales y tecnológicas, infraestructura y fundación de instituciones formales para apoyar los nuevos sectores, entre otros. Esta dotación de recursos habilitaba el cambio dinámico en ventajas comparativas y, por ello, necesitaba ir acompañada por oportunidades e inversiones para desarrollar las industrias. Tales inversiones conducirían al desarrollo industrial y tales industrias facilitarían las exportaciones intra y extrarregionales, con incidencias positivas sobre el crecimiento, el ingreso, el ahorro y la inversión que sostendrían y reproducirían el ciclo. En consecuencia, el cambio dinámico en ventajas comparativas está íntimamente ligado a la TEI, pues da pie al cambio estructural que se necesita para el crecimiento y el desarrollo económico.

⁴⁰ *Ibidem*.

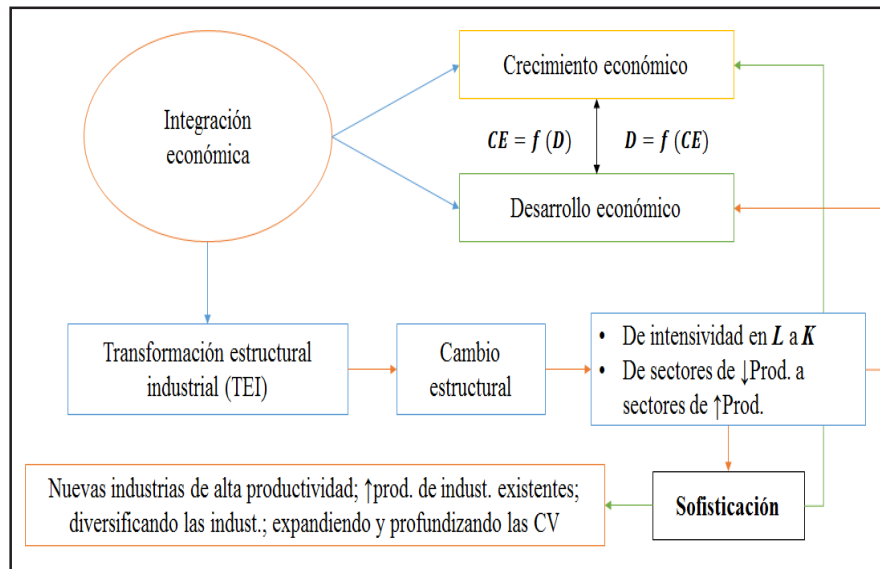
⁴¹ Hosono, A., «Asia-Pacific and Latin America...».

⁴² Hamaguchi, N. & Murakami, Y., *op. cit.*

⁴² Hosono, A., «Asia-Pacific and Latin America...».

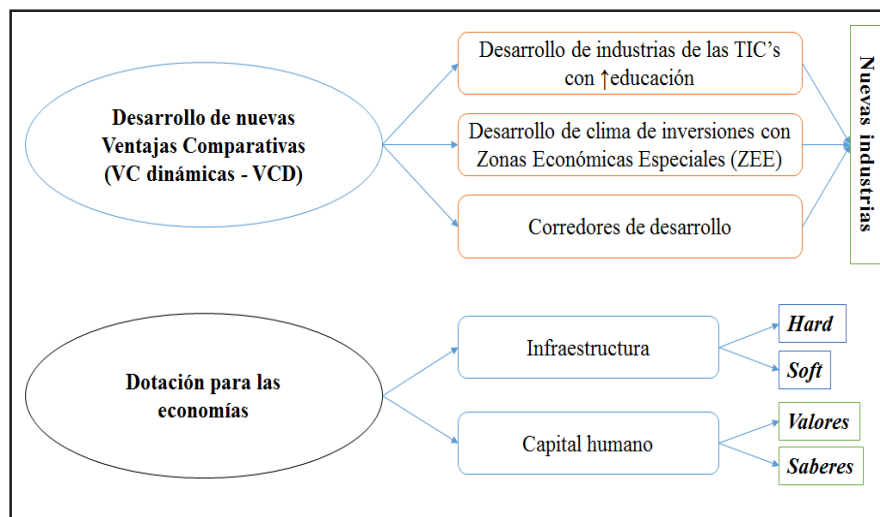
⁴² *Ibidem*.

Figura 1
Integración económica para el desarrollo en el Este de Asia



Fuente: elaboración propia.

Figura 2
Estrategias para el desarrollo industrial y el cambio estructural

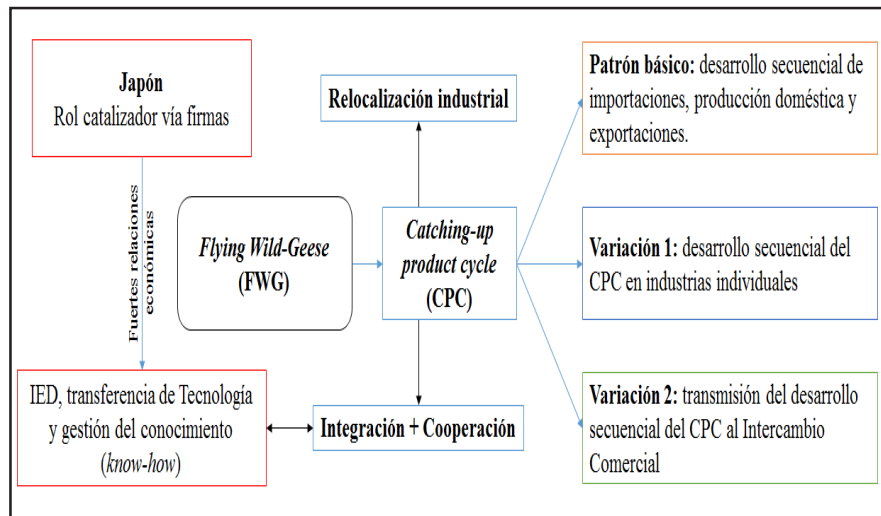


Fuente: elaboración propia.

Urata⁴³ estudió el nexo entre IED y exportaciones en el EA. Al respecto, considera que la producción intrarregional y las redes comerciales fueron levantadas gracias a las empresas multinacionales (EMN), razón por la cual las considera uno de los factores determinantes del nexo IED-comercio. La importancia de la IED abarca tres áreas: 1) provee los fondos necesarios para arraigar inversiones de capital, 2) difunde la tecnología (vía relocalización de firmas) y 3) difunde y gestiona el conocimiento; lo que en definitiva expandió y perfeccionó la capacidad productiva.

En otras palabras, el modelo FWG, complementado con cooperación, permitió el desarrollo de ventajas comparativas dinámicas en el EA, las cuales no son espontáneas sino que surgen gracias a la preparación del capital humano, con Japón a la vanguardia de la red regional de intercambios comerciales, de inversión y de asistencia técnica mediante la ODA.

Figura 3
El modelo de desarrollo económico FWG: de Japón al Este de Asia



Fuente: elaboración propia.

⁴³ Urata, S. «Emergence of an FDI-Trade Nexus and Economic Growth in East Asia», en: Stiglitz, J. & Yusuf, S. (Eds.). *Rethinking the East Asian Miracle*, Washington, D.C., World Bank and Oxford University Press, 2001.

2.1. *Papel de la cooperación en el desarrollo industrial*

Desde la perspectiva japonesa, para alcanzar un crecimiento económico sostenible es necesario que el sector privado asuma papeles de liderazgo; por lo tanto, es imprescindible mejorar el entorno comercial y el ambiente de inversiones para promover las actividades empresariales, el comercio y la inversión. En este sentido, desarrollar entornos de inversión en los PED es una tarea de política pública que los gobiernos de dichos países deben atender. Sabiendo que no pueden resolver este problema por sí solos, la ODA del Japón entra en juego para brindar asistencia en áreas como desarrollo de infraestructura⁴⁶, desarrollo institucional y desarrollo de recursos humanos, entre otras⁴⁷.

Alcanzar el crecimiento económico requiere mejorar el ambiente de inversiones, lo cual implica: 1) erigir políticas públicas e instituciones, 2) desarrollar el capital humano, 3) fortalecer la infraestructura, 4) atraer la IED y 5) expandir el comercio. Sobre la infraestructura, Japón ha insistido en que el crecimiento económico a través del desarrollo de infraestructura es crucial para la reducción de la pobreza. Este punto de vista ha sido incorporado en las políticas de la ODA⁴⁸.

Cabe destacar que el concepto de cooperación para el desarrollo practicado por Japón descansa sobre una terna de elementos, la *trinity development cooperation*: 1) ayuda, 2) inversión directa y 3) comercio (principalmente importaciones desde los PED hacia Japón). Bajo esta premisa, en el EA la cooperación para el desarrollo intervino como catalizador del proceso de industrialización al promover la inversión privada, la cual ha conducido al crecimiento económico y la reducción de la pobreza en los países receptores⁴⁹.

Pero ¿cómo es que la ODA se conecta con el desarrollo industrial? Para comprenderlo hay que tener en cuenta que la ODA cubre un amplio rango de campos, incluyendo el desarrollo social que abarca: educación, salud, ambiente, protección contra desastres, etc. Tales iniciativas han contribuido al desarrollo socio-económico acompañado con TEI⁵⁰.

⁴⁶ Tangible (*hard infrastructure*; e.g., carreteras, puertos, plantas de energía, edificaciones, etc.) e intangible (*soft infrastructure*; e.g., reglas de juego, trámites, seguridad jurídica, estado de derecho, etc.).

⁴⁷ MOFA. *Japan's Official Development Assistance White Paper 2005*, Tokyo, MOFA Japan, 2005.

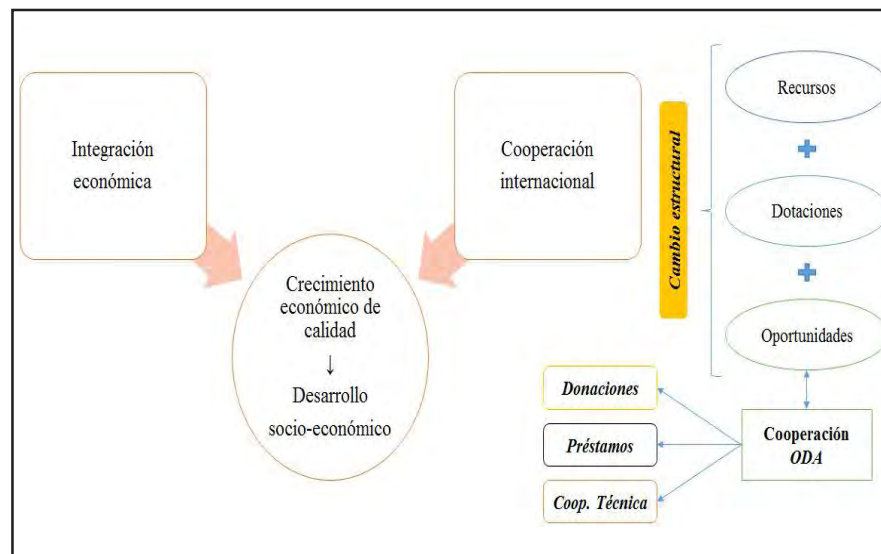
⁴⁸ *Ibíd.*; Hosono, A., «Asia-Pacific and Latin America...».

⁴⁹ Hosono, A., «Asia-Pacific and Latin America...».

⁵⁰ *Ibíd.*

El problema de la pobreza puede ser resuelto de manera sustentable si se trabaja en pro de un crecimiento económico de calidad a través del desarrollo de recursos humanos, el desarrollo de infraestructura, el establecimiento de regulaciones e instituciones y el crecimiento del sector privado; todo ello dirigido al progreso de los PED con seguridad en sí mismos. En el EA la infraestructura tangible e intangible básica fue construida con la asistencia ofrecida por la cooperación para el desarrollo, cuya principal contribución fue mejorar el clima de inversiones. Desde 1987 esta política de asistencia fue formalizada en la región con el *New Aid Plan*, pero llevada a cabo con un trasfondo imprescindible: fuerte deseo de transformación económica por parte de los países de la ASEAN, lo que derivó en compromisos nacionales para la TEI y el cambio en las estructuras económicas. A mediados de 1980 las naciones del Sudeste Asiático iniciaron sus propios cambios políticos para apoyar dicha transformación económica, cuya combinación con la trinidad de la cooperación para el desarrollo creó las sinergias necesarias y atrajo la inversión privada⁵¹.

Figura 4
Rol de la integración y la cooperación para el desarrollo



Fuente: elaboración propia.

⁵¹ *Ibídem.*

3. Desafíos de la integración productiva en América Latina

Como se señaló, AL ha tenido una larga trayectoria en la formalización de acuerdos de integración económica. Desde 1960 y hasta finales de 1980 los proyectos integracionistas de la región se enmarcaron en el denominado viejo regionalismo o «regionalismo autonómico», pues a partir de 1950 ocurrieron cambios políticos y económicos dentro y fuera de la región que alentaron el nacionalismo latinoamericano en respuesta a la hegemonía de EE. UU. y a la profundización de la integración en Europa⁵². No en vano la política exterior de las naciones es una prolongación de su política doméstica.

El regionalismo latinoamericano siguió los lineamientos de discursos autonomistas en materia política y económica. Los gobiernos de la época buscaban mayor autonomía para AL, altamente ligada a las potencias de América del Norte y Europa. Por esta razón, las agendas de integración procuraron el desarrollo industrial a la luz de las ideas de la CEPAL. Esto significó el inicio de un proceso de industrialización con sustitución de importaciones (ISI), en donde la industrialización estuviera al servicio de la integración. No obstante, los lineamientos cepalistas no excluían la apertura de la región a los mercados mundiales sino que resaltaban la idea de desarrollar las industrias internas para adquirir competitividad, primero en los mercados latinoamericanos y luego al nivel extrarregional⁵³.

Empero, el viejo regionalismo autonómico fracasó principalmente por el conflicto de intereses entre actores involucrados. Para Briceño Ruiz⁵⁴ la existencia de dos tendencias ideológicas (la estructuralista y la pragmática-comercial) fueron limitantes para el avance de la integración. Al final, la divergencia en los modelos de desarrollo nacionales, las ideologías y la aplicación de políticas, entre otros, modificaron el modelo original de la CEPAL de integración por otro más comercialista, próximo a la creación de una zona de libre comercio.

Tras la crisis de la deuda en la «década perdida», la integración se movió hacia el «regionalismo abierto» o nuevo regionalismo a principios de 1990, cuando las ideas de la CEPAL basadas en la ISI perdieron relevancia política y académicamente⁵⁵. La nueva etapa sigue

⁵² Briceño Ruiz, J., *op. cit.*

⁵³ *Ibidem.*

⁵⁴ *Ibidem.*

⁵⁵ Briceño Ruiz, J. *Las teorías de la integración regional*, Mérida, ULA, 2003.

una filosofía distinta a la anterior y concibe a la integración regional «como un instrumento para enfrentar los retos de la globalización económica y financiera y el desarrollo del regionalismo económico en otras partes del mundo»⁵⁶; amén de ser un mecanismo útil en las nuevas condiciones de competitividad internacional que amerita inversiones para modernizar la tecnología que exige la competencia.

Uno de sus pilares era la apertura externa y la inserción en los mercados mundiales; por ello la mayoría de los países de la región adoptó programas neoliberales para promover el comercio —mediante liberalizaciones y desregulaciones— y la IED; medidas que permitieron destacados avances en términos comerciales⁵⁷.

Justamente a inicios de 1990, la CEPAL fijó posición en cuanto a la importancia de la TEI y la sofisticación, enfatizando que la TEI es inducida por la especialización intraindustrial y que esta última es propiciada —a la vez— por la integración regional. Se deduce, entonces, que el llamado de atención se hizo en lo inherente al empleo de la integración para fortalecer los vínculos económicos regionales que dieran lugar a *cadenas de suministros* o *cadenas regionales de valor*. Esto involucra la adquisición y diseminación de información, entrenamiento y servicios financieros, así como el establecimiento de redes con potencialidades para la especialización y la innovación, a fin de motorizar la integración⁵⁸.

Sin embargo, en AL no se ha dado el progreso esperado en esta materia. Veinticinco años después de que la CEPAL introdujera la noción de integración al servicio de la transformación productiva con equidad, no se ha logrado el progreso esperado. Los hechos demuestran que se redujo el peso del sector industrial dentro del PIB y que ha avanzado la desindustrialización como consecuencia de una reprimarización de las economías, a propósito del periodo de auge en los precios de los *commodities* durante el siglo XXI. Mientras en el EA (salvo Japón) la importancia del valor agregado del sector manufacturero en términos del PIB se ha incrementado, en AL ha descrito una tendencia contraria. México y Brasil son quizás los únicos ejemplos de éxito en TEI, pero nunca comparables con la TEI registrada en el EA porque se caracterizan por sus limitados efectos derrame sobre ciertos vecinos (no sobre la región, como hizo Japón) y casi circunscrito exclusivamente a la industria automotriz⁵⁹.

⁵⁶ Briceño Ruiz, J., «La integración regional...», p. 109.

⁵⁷ *Ibidem*.

⁵⁸ Hosono, A., «Asia-Pacific and Latin America...».

⁵⁹ *Ibidem*.

Al analizar el avance de la integración regional desde la óptica del intercambio intrarregional, se evidencia que entre el año 2001 y 2018 la importancia del comercio entre los miembros de APEC representó en promedio un 69% del comercio total de la región con el mundo, en AL el comercio intrarregional de la ALADI o el MERCOSUR ronda en promedio el 15% de su comercio total; mientras que en la CAN solo representa entre un 8% y un 9% del intercambio total. Situación distinta se presenta con los socios del TLCAN, donde la importancia de las exportaciones intrarregionales (XIR) supera en promedio el 50% y las importaciones intrarregionales (MIR) constituyeron el 35% del total adquirido desde el resto del mundo (tabla 2). Este comportamiento en el intercambio intrarregional de APEC y TLCAN ilustra cómo existen encadenamientos productivos entre los miembros de dichas zonas, lo que contrasta fuertemente con los demás casos latinoamericanos.

Tabla 2
Importancia del comercio intrarregional dentro del total transado con el mundo por regiones (%)

Años	Regiones													
	ASEAN		APEC		APTA*		ALADI		CAN		MERCOSUR		TLCAN	
	XIR	MIR	XIR	MIR	XIR	MIR	XIR	MIR	XIR	MIR	XIR	MIR	XIR	MIR
2001	22%	22%	72%	71%	8%	12%	14%	15%	9%	9%	16%	18%	55%	40%
2002	23%	22%	73%	72%	9%	14%	12%	14%	10%	10%	12%	17%	56%	38%
2003	25%	24%	73%	71%	10%	16%	13%	15%	10%	11%	11%	19%	56%	37%
2004	25%	24%	72%	70%	11%	17%	14%	17%	9%	11%	12%	18%	56%	36%
2005	25%	24%	71%	70%	11%	19%	14%	18%	9%	11%	12%	19%	56%	35%
2006	25%	25%	69%	69%	11%	20%	15%	17%	8%	11%	13%	18%	54%	34%
2007	25%	25%	67%	69%	11%	20%	18%	20%	8%	9%	18%	19%	51%	34%
2008	25%	24%	65%	66%	11%	19%	17%	18%	7%	9%	14%	17%	49%	33%
2009	24%	24%	66%	68%	12%	19%	16%	18%	7%	9%	14%	17%	48%	33%
2010	25%	24%	67%	69%	12%	19%	16%	17%	8%	9%	14%	17%	49%	33%
2011	25%	23%	67%	67%	12%	18%	16%	17%	7%	9%	14%	16%	48%	33%
2012	26%	23%	68%	67%	11%	18%	16%	17%	7%	9%	13%	15%	49%	34%
2013	26%	22%	69%	67%	11%	18%	16%	16%	7%	8%	14%	15%	49%	34%
2014	25%	23%	68%	67%	11%	18%	15%	15%	7%	8%	13%	14%	50%	35%
2015	24%	23%	69%	71%	12%	21%	14%	13%	8%	7%	13%	14%	50%	34%
2016	24%	22%	70%	70%	12%	15%	13%	13%	8%	7%	13%	16%	50%	33%
2017	24%	23%	70%	71%	12%	20%	13%	14%	7%	8%	13%	16%	50%	33%
2018	23%	22%	69%	70%	12%	19%	13%	14%	7%	8%	12%	17%	49%	33%
Promedio	25%	23%	69%	69%	11%	18%	15%	16%	8%	9%	13%	17%	51%	35%

XIR = exportaciones intrarregionales

IR = importaciones intrarregionales

* APTA: Bangladés, China, India, República de Corea, Mongolia, Laos y Sri Lanka,

Fuente: elaboración propia con base en ITC, 2019.

Lo anterior encierra el principal desafío de la integración latinoamericana: concebir un proyecto propio que aglutine verdaderamente a los Estados miembros en torno a la relación *Integración Económica – TEI – Crecimiento Económico de Calidad – Desarrollo*. Para esto es imprescindible superar los obstáculos político-ideológicos del pasado y del presente, que hicieron daño en el pasado y continúan haciendo mella en la actualidad. Luego de casi 60 años de integración institucional formal, AL continua sin aprender la lección de cómo el diseño de las agendas de integración centrado en objetivos políticos condena los proyectos al fracaso.

De acuerdo con Turzi⁶⁰, los modelos de integración responden al entorno internacional pero también a estructuras de economía política nacionales; pueden estar guiados por orientaciones ideológicas (económicas o políticas) pero siempre estarán apoyados en coaliciones políticas internas. Esto quiere decir que «crear conciencia integradora desde el interior de cada Estado»⁶¹ es otro desafío. Imperioso es replantear las instituciones e intereses, las bases y las perspectivas del regionalismo latinoamericano⁶².

Por otra parte, queda claro que la integración productiva se manifiesta con cadenas de valor tendientes a aprovechar las economías de escala derivadas de la especialización entre empresas de una misma industria. Para ello AL precisa de estrategias y políticas públicas comprometidas con la transformación de los patrones productivos que den paso a prácticas basadas en la división del trabajo para la generación de productos diferenciados. Se entiende que la ampliación de la dimensión económica de los mercados nacionales puede contribuir con que la eficiencia de las empresas se incremente al tener una industria mayor por la generación de economías externas de escala (*i.e.*, conservando cada empresa el mismo tamaño que antes); pero esto no aparece solo, la inversión es crucial para tal cometido y llegará allí donde exista un entorno institucional y jurídico confiable⁶³.

En la actualidad AL y el Caribe presentan tres patrones de inserción y exportación diferentes por subregiones: 1) Suramérica: minería, bienes agroalimentarios, industria petroquímica e industria pesa-

⁶⁰ Turzi, M. «Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades», en: Bartesaghi, I. (Ed.). *Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades*, Montevideo, Observatorio América Latina-Asia Pacífico, 2014.

⁶¹ Fernández-Guillén, O. E., «Venezuela en el Mercosur...», p. 111.

⁶² Turzi, M., *op. cit.*

⁶³ Fernández-Guillén, O. E., «Venezuela en el Mercosur...».

da; 2) México y Centroamérica: agroindustria, siderurgia y manufactura de bienes electrónicos, automotrices y textiles; y 3) el Caribe: servicios. Esta falta de convergencia productiva se debe en parte a innumerables barreras no arancelarias y administrativas que repercuten en costos para el comercio intrarregional más altos que los aranceles⁶⁴.

Así, por ejemplo, Durán Lima⁶⁵ refiere que entre los principales obstáculos para el comercio de empresas ecuatorianas en la CAN se encuentran: elevados costos del transporte internacional y nacional, dificultades logísticas en las aduanas locales, encarecimiento de insumos, dificultades de acceso al crédito, barreras sanitarias y fitosanitarias, certificaciones de calidad, insuficiente promoción de las exportaciones, ausencia de capacidad técnica para exportar, licencias a la importación, demoras en el transporte terrestre, elevados precios de los seguros, entre otros.

En consecuencia, un tercer desafío es la facilitación del comercio en la región. La integración regional intenta reducir las barreras arancelarias y no arancelarias, pero AL solo muestra avances en temas arancelarios. La inversión en infraestructura es determinante en la reducción de los costos de transporte. Puede haber amplia integración jurídica, pero AL sigue desintegrada en infraestructura y sin ella es más difícil crear encadenamientos productivos (*upstream* y *downstream*). Es allí cuando el acceso a la cooperación internacional y la inversión debe mover los esfuerzos en políticas públicas para crear las condiciones idóneas que atraigan dichos flujos.

La evidencia de AL en cadenas de valor muestra que México y Centroamérica están más integrados en cadenas de valor regionales estrechamente ligadas a la «Fábrica Norteamérica», con el gran mercado estadounidense como eje. Es EE. UU. quien lidera este proceso y las principales cadenas existentes son: automotriz y autopartes, electrónica, aeronáutica y textil (vestuario). En Suramérica existe una limitada integración por su característica producción de insumos intermedios de bajo valor agregado: bienes primarios agrícolas (soja, carne, harina de pescado, etc.); productos de la minería (hierro, cobre, molibdeno, zinc, estaño, plata, entre otros); hidrocarburos; sin embargo, el MERCOSUR plantea un encadenamiento entre pocos

⁶⁴ Durán Lima, J. Los desafíos de la Integración Productiva entre América Latina y Asia Pacífico: ¿Cómo integrarse en CdV y escapar de la dependencia? (34 diapositivas), Montevideo, CEPAL, Naciones Unidas, Observatorio América Latina-Asia Pacífico, 2018; Hamaguchi, N. & Murakami, Y., *op. cit.*

⁶⁵ Durán Lima, J., *op. cit.*

países en las industrias automotriz y autopartes, electrónica, aeronáutica, vestuario, entre otras⁶⁶.

4. Algunas lecciones para el *nuevo ciclo* del regionalismo en América Latina

Fernández-Guillén afirma que «el nuevo ciclo experimentado en las relaciones políticas en ALC desde 2014 impulsa un nuevo ciclo en el regionalismo latinoamericano, que apenas comienza a ser analizado»⁶⁷. Considera que esta fase plantea ciertos cambios respecto de etapas anteriores (regionalismo autonómico, regionalismo abierto y regionalismo comparativo), entre los que resaltan por su significancia el neoproteccionismo de EE. UU. a partir de la administración Trump y la reacción de la región que intenta unirse más para enfrentar los retos que tal situación acarrea. Es así como alega que «se observa el resurgir del énfasis en los objetivos económico-comerciales dentro de las agendas de integración regionales, sin que ello signifique el regreso al regionalismo abierto»⁶⁸.

Bajo este contexto, AL debería converger en un mismo esquema de integración que no distinga entre cuencas del Atlántico o del Pacífico, sino que reúna los intereses de la región y formule una agenda común para explotar las potencialidades internas y superar los obstáculos que siguen encareciendo las relaciones económicas al nivel intrarregional. Para esto se requiere entender que la integración es un problema de política económica⁶⁹. Además, estudios como los de Hernández Hernández⁷⁰, Hamaguchi & Murakami⁷¹ o Ramírez Bonilla⁷² muestran cómo los procesos de integración en el EA evolucionaron mediante la convergencia, flexibilizando o adaptando las agendas de los tratados existentes según los intereses colectivos.

La integración económica fomenta y facilita los flujos de comercio e inversión. La cooperación contribuye al enriquecimiento de los factores productivos, mejorando la dotación de las economías en infraestructura y capital humano⁷³, fundamentales para la transforma-

⁶⁶ *Ibidem*.

⁶⁹ Fernández-Guillén, O. E. «Venezuela y el nuevo ciclo del regionalismo en América Latina», *Escenario*, no. 5, 2018, p. 24

⁷⁰ *Ibidem*.

⁷¹ Fernández-Guillén, O. E., «Venezuela en el Mercosur...».

⁷² Hernández Hernández, R., *op. cit.*

⁷³ Hamaguchi, N. & Murakami, Y., *op. cit.*

⁷⁴ Ramírez Bonilla, J. J., *op. cit.*

⁷⁵ Con valores y saberes.

ción productiva. Ambos elementos propician el dinamismo de las ventajas comparativas, lo que redundará en sofisticación, TEI y cambios en las estructuras económicas, alentando el crecimiento económico y el desarrollo.

Siguiendo a Durán Lima⁷⁴, y recordando los principales aspectos del éxito asiático, es menester fortalecer la integración regional en AL de forma efectiva y comprometida para:

- a. Aumentar la densidad de los flujos intrarregionales (intraindustriales);
- b. Resolver dificultades administrativas que obstaculicen el comercio;
- c. Promover sectores que incorporen innovación y escalamiento hacia productos con mayor valor agregado;
- d. Atraer IED en sectores con potencial intraindustrial;
- e. Impulsar la investigación y el desarrollo de productos agroindustriales con potencial;
- f. Impulsar un agenda intrarregional con políticas industriales plurinacionales para conformar clústeres en sectores con potencial intraindustrial, impulsar la convergencia regulatoria (normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias), programas conjuntos de fomento de las PYMES, capacitación para exportar y promoción de exportaciones, empleo de las TIC;
- g. Abordar el déficit de infraestructura para mejorar la conectividad regional; facilitar coordinadamente el comercio (ventanilla única, digitalización de documentos, uso de firma electrónica);
- h. Lograr apoyo de la banca regional de desarrollo a la agenda propuesta.

La definición de una agenda real de cooperación (entre los miembros de la región con potencias extrarregionales) en asistencia técnica, infraestructura y demás ámbitos con asimetrías es crucial a la hora de enfrentar los desafíos de la integración productiva en AL. La principal lección del EA es que la integración económica auspiciada por estrechos nexos en comercio e inversión y formalizada por estructuras institucionales debe ir acompañada de cooperación para el desarrollo de las dotaciones de las economías, principalmente en infraestructura y capital humano. Ya que en la región no existe un catalizador que esté más allá de posiciones político-ideológicas, AL debe asumir con responsabilidad y compromiso los beneficios de asociarse con las naciones industrializadas del EA.

⁷⁴ Durán Lima, J., *op. cit.*

Para que los procesos de integración latinoamericanos sean sostenibles se necesita estabilidad y flexibilidad; coherencia y coordinación; densidad y calidad de las estructuras económicas y la conectividad productiva; calidad de las reglas de juego, medida por efectividad, eficacia y legitimidad social; y orientación hacia el interés colectivo⁷⁵. La experiencia de la ASEAN igualmente sirve de ejemplo para AL sobre cómo construir un bloque para negociar y suavizar las asimetrías en las relaciones con las economías más grandes⁷⁶.

Finalmente, es preciso acotar que el EA no dejó la integración económica en manos exclusivas del sector público. Su experiencia deja ver que el éxito en la buena marcha de los procesos integracionistas está dado por la complementación entre sector público y sector privado. Parte del fracaso latinoamericano se debe al excesivo protagonismo pretendido por los gobiernos y sus representantes temporales.

Conclusiones

En el EA la integración económica inició mediante una integración *de facto* que luego dio lugar a una integración *de jure* y terminó combinando ambas formas de regionalismo y regionalización, dando lugar a un orden regional propio. A diferencia del EA, en AL la integración económica ha sido fundamentalmente de jure y, pese a haberse emprendido tres décadas antes que en Asia, sus resultados no han sido los esperados.

El problema del limitado avance de la integración regional en AL responde a la inexistencia de un proyecto propio aglutinante en términos de la relación Integración Económica-Desarrollo. Para enfocarse en dicho objetivo es importante que todos los actores involucrados, públicos y privados, comprendan que si bien la integración económica fomenta y facilita los flujos de comercio e inversión, la cooperación también influye positivamente al enriquecer la dotación de factores y ampliar las capacidades productivas de las economías.

En consecuencia, la convergencia de los intereses públicos con los intereses privados, así como la combinación de estrechos lazos económicos con políticas de asistencia y cooperación para el desarrollo son elementales para la TEI, el crecimiento económico de cali-

⁷⁵ Y no hacia el interés de los mandatarios de turno, pues ahí está la diferencia entre objetivos de corto plazo (políticos, particulares) y objetivos de largo plazo (económicos, colectivos) que estancan o motorizan el avance de la integración, respectivamente.

⁷⁶ Turzi, M., *op. cit*

dad y el desarrollo socioeconómico. En otras palabras, crean las condiciones necesarias para el dinamismo de las ventajas comparativas, lo cual redundaría en sofisticación, TEI y cambios en las estructuras económicas, alentando el crecimiento económico y el desarrollo.

El regionalismo latinoamericano debe ser repensado en consonancia con las tendencias actuales de los centros económicos ubicados en el EA, pues las relaciones birregionales son altamente complementarias. No obstante, AL debe superar las contradicciones y divergencias en sus modelos de desarrollo nacionales, así como las actitudes «supremacistas» o caudillistas que han impedido la coordinación de esfuerzos para materializar una auténtica y funcional integración económica regional⁷⁷; pues no puede pensar en insertarse en cadenas globales de valor sin poseer antes cadenas de valor nacionales ni regionales; no podrá insertarse en el escenario internacional sin lograr la competitividad que sigue sin alcanzar.

Referencias

- ALADI. *La Asociación Latinoamericana de Integración. Un análisis comparativo*, Montevideo, ALADI, 1980.
- Balassa, B. *The theory of economic integration*, Connecticut, Greenwood Press, 1982.
- Börzel, T. & Risse, T. *The Oxford Handbook of Comparative Regionalism*, Oxford, United Kingdom, Oxford University Press, 2016.
- Briceño Ruiz, J. *Las teorías de la integración regional*, Mérida, ULA, 2003.
- Briceño Ruiz, J. *La integración regional en América Latina y el Caribe. Procesos históricos y realidades comparadas*, Mérida, ULA-CODEPRE, 2007.
- Cintra, J. T. «La integración de la Cuenca del Pacífico Asiático-Americano», en: Román Zavala, A. (Ed.). *Japón: perspectivas sobre su cultura e historia*, México, D.F., El Colegio de México, Centro de Estudios de Asia y África, 2011, pp. 385-404.
- Durán Lima, J. *Los desafíos de la Integración Productiva entre América Latina y Asia Pacífico: ¿Cómo integrarse en CdV y escapar de la dependencia? (34 diapositivas)*, Montevideo, CEPAL, Naciones Unidas, Observatorio América Latina-Asia Pacífico, 2018

⁷⁷ Hernández Hernández, R., *op. cit.*

- Fernández-Guillén, O. E. «Celso Furtado: visión y vigencia del desarrollo y la integración en América Latina», *Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo*, vol. 9, no. 18, julio-diciembre 2014, pp. 87-134.
- Fernández-Guillén, O. E. «Venezuela y el nuevo ciclo del regionalismo en América Latina», *Escenario*, no. 5, 2018, pp. 23-26.
- Fernández-Guillén, O. E. *Venezuela en el MERCOSUR: El proceso de integración económica y su impacto sobre el sector agroalimentario nacional* (Tesis de Maestría), Mérida, ULA, 2019.
- Furtado, C. *Subdesarrollo y estancamiento en América Latina*, Buenos Aires, EUDEBA, 1966.
- Furtado, C. *La economía latinoamericana desde la conquista ibérica hasta la revolución cubana*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 1973.
- Grien, R. *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 1994.
- Hamaguchi, N. & Murakami, Y. «Strategy for Trans-Pacific Integration: from Japanese perspective», en: Bartesaghi, I. (Ed.). *Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades*, Montevideo, Observatorio América Latina-Asia Pacífico, 2014, pp. 163-177.
- Hernández Hernández, R. «Las políticas de integración económica en el Pacífico asiático y el Pacífico latinoamericano y sus implicancias para las relaciones comerciales México-China», en: Bartesaghi, I. (Ed.). *Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades*, Montevideo, Observatorio América Latina-Asia Pacífico, 2014, pp. 261-292.
- Hosono, A. «Industrial strategy and economic transformation: lessons from five outstanding cases», en: Noman, A. & Stiglitz, J. (Eds.). *Industrial policy and economic transformation in Africa*, Nueva York, Columbia University Press, 2015, pp. 53-101.
- Hosono, A. *Asia-Pacific and Latin America: dynamics of regional integration and international cooperation*, Santiago, UN-ECLAC, 2017.
- ITC. Trade Map, disponible en: <https://www.trademap.org> (consulta: 20 de septiembre de 2019).
- MOFA. *Japan's Official Development Assistance White Paper 2005*, Tokyo, MOFA Japan, 2005.

- MOFA. *White Paper on Development Cooperation 2015*, Tokyo, MOFA Japan, 2016.
- MOFA. *Diplomatic Bluebook 2018*, Tokyo, MOFA Japan, 2018.
- Moneta, C. y Cesarín, S. (Eds.). *Escenarios de integración Sudeste Asiático-América del Sur: hacia la construcción de vínculos estratégicos*, Sáenz Peña, Universidad Nacional de Tres de Febrero, 2014.
- Ramírez Bonilla, J. J. «Las lógicas de la integración en la región del Pacífico. De la proliferación a la ¿convergencia? de los acuerdos de comercio preferencial», en: Bartesaghi, I. (Ed.). *Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades*, Montevideo, Observatorio América Latina-Asia Pacífico, 2014, pp. 73-104.
- Turzi, M. «Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades», en: Bartesaghi, I. (Ed.). *Las relaciones comerciales entre América Latina y Asia Pacífico: desafíos y oportunidades*, Montevideo, Observatorio América Latina-Asia Pacífico, 2014, pp. 59-72.
- UN-ECLAC. *Open regionalism in Latin America and the Caribbean: economic integration as a contribution to changing production patterns with social equity*, Santiago, Chile, UN-ECLAC, 1994.
- Unión Europea. Acerca de la UE, Qué es la UE, disponible en: https://europa.eu/european-union/about-eu/eu-in-brief_es (consulta: 23 de septiembre de 2019).
- Urata, S. «Emergence of an FDI-Trade Nexus and Economic Growth in East Asia», en: Stiglitz, J. & Yusuf, S. (Eds.). *Rethinking the East Asian Miracle*, Washington, D.C., World Bank and Oxford University Press, 2001, pp. 409-459.

Cuadernos sobre Relaciones Internacionales, Regionalismo y Desarrollo

Vol. 14. No. 26. Enero-diciembre 2019

Publicación Semestral/Depósito legal: l.f 07620053303358 / I.S.S.N 1856-349X

PRESENTACIÓN

ARTÍCULOS

María Liliانا Quintero Rizzuto y

William Eduardo Silguero Castillo

Antecedentes históricos y bases teóricas del modelo de desarrollo en América Latina

Historical background and theoretical basis of the development model in Latin America

María Auxiliadora Briceño Barrios y

José Daniel Anido Rivas

Estrategias de las Empresas Familiares según su ciclo de vida. Algunas contribuciones para el desarrollo local

Strategies of Family Businesses according to their life cycle. Some contributions for local development

Magali Alba-Niño y

Jorge Matajira

Caracterización socioeconómica de las familias transfronterizas deportadas de Venezuela en 2015

Socio-economic characterization of cross-border families deported from Venezuela in 2015

Douglas C. Ramírez Vera

Entre la historia y el poder: Sobre la Ley del 10 de abril de 1834 y el presente histórico de Venezuela

Between history and power: On the Law of April 10, 1834 and the present history of Venezuela

Oscar E. Fernández-Guillén

Tipología de la integración en América Latina y el este asiático: Lecciones para nuestra región

Typology of integration schemes in Latin America and East Asia: Lessons for our region

Instrucciones a los autores

Suscripción

Criterios de arbitraje