



El dinamismo de la renta petrolera y la industria manufacturera venezolana

Lissette Hernández Fernández*

Carlos Villalobos Bernal

Instituto de Investigaciones Económicas.

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad del Zulia.

Maracaibo, Venezuela. Apartado Postal 526.

Teléfonos: +58 61 596584 – 86. Fax: +58 61 596513.

Resumen

La economía venezolana basó su funcionamiento en un ingreso exógeno — la renta petrolera — lo que la constituyó en rentista, condición por la cual sus variables han estado influenciadas por la cuantía y la forma en la cual el Estado ha hecho uso de esa renta. En general, la economía venezolana, como economía petrolero-rentista presenta anomalías en su funcionamiento. Específicamente, el punto de partida de este artículo fue considerar las complejas conexiones entre la dinámica de la renta petrolera y la evolución de la industria manufacturera venezolana. Con esta finalidad se estudio la relación entre crecimiento y productividad en la industria manufacturera en su conjunto, como por agrupaciones industriales, y se encontró que comparado con los años '70, durante los años '80 y '90 las tasas de crecimiento del producto como las de la productividad son sumamente bajas, y aunque en la mayoría de las agrupaciones se consigue una asociación positiva entre éstas variables (tanto por los resultados del Coeficiente de Correlación de Pearson, como por los del Estadístico R^2) se trata de una relación que en el trasfondo esta influenciada por la dinámica de la renta petrolera. Asimismo, se analizan otros indicadores del comportamiento industrial venezolano, como lo son: Participación del Sector Manufacturero en el PIB no Petrolero, el Em-

* Autor de correspondencia: e-mail:hernande@luz.ve.

pleo y las Remuneraciones; Comercio Exterior de los Productos Manufacturados; y Costo de la Mano de Obra en el Sector Industrial.

Palabras clave: Renta petrolera, industria manufacturera, productividad, producto interno bruto (PIB), comercio exterior, costo de la mano de obra.

The Dynamic of the Oil Income and the Venezuelan Manufacturing Industry

Abstract

The functioning of the venezuelan economy is based on an external income- oil sales-which classifies it as a revenue economy, , a condition under which its economic variables are influenced by the quantity and the distribution of the same by the state. In general, the venezuelan economy, based on the oil revenue, has presented anomalies in its functioning. The specific focus of this article is to analyze the complex connections between the dynamic of the oil revenue and the evolution of the venezuelan manufacturing industry. With this in mind, the relationship between growth and productivity was studied, both in general and by industrial sector, and it was found that in comparing the 1970s, with the decades of the 80s and 90s, the growth rates in production and productivity were very low, and even though in the majority of the sectors a positive association was found in these variables (using both the Pearson correlation coefficient and the R(2) statistic) it is a relationship which in reality is influenced by the oil revenue. The other economic indicators which were analyzed in the same manner were: Participation of the Manufacturing Sector in GIP (non-oil), employment and wages; external commerce of manufactured goods; and labor costs in the industrial sector.

Key words: Oil revenue, Manufacturing industry, Productivity, Gross Internal Product (GIP), External commerce, Labor costs.

1. Introducción

Desde el inicio de la explotación petrolera en 1920, dado su carácter de propietario de la renta, el Estado venezolano a través de los ingentes ingresos petroleros se ha constituido en el agente catalizador del dinamismo económico y social del país, impulsando el proceso de urbanización conjuntamente con la creación y fomento de la infraestructura requerida para la consolidación de la estructura productiva venezolana.

El Estado distribuye esos ingresos a la economía no petrolera por la vía del gasto público, introduciendo una complicada red de interdependencias entre la renta petrolera, el gasto público, la balanza de pagos, el sistema monetario y la economía no petrolera.

El presente artículo aborda un aspecto muy vinculado con esa complicada red de interdependencias, como lo es, el de las complejas conexiones entre la dinámica de la renta petrolera y el desarrollo de los sectores productivos, más específicamente sobre las repercusiones de la renta en la evolución de la industria manufacturera venezolana.

Con esta finalidad este artículo se estructuró considerando en su primera sección "La Dinámica de la Renta Petrolera", iniciando con una apretada síntesis del proceso de transición de la economía agrícola a la economía petrolera, para profundizar luego en la incidencia de la renta petrolera, tanto en el desarrollo del proceso de urbanización que fue conformando el mercado, como en la creación y consolidación de la estructura productiva venezolana. Las características propias de las masivas transferencias de dinero por concepto de renta, originaron un proceso de sobrevaluación de la moneda, cerrando las posibilidades de colocación externa a la producción nacional, e incentivando a las importaciones de bienes y servicios. Es precisamente este último proceso, el determinante de la especialización estructural de la economía, en beneficio de la producción de bienes no transables.

En la sección siguiente se aborda por etapas cronológicas la evolución del proceso de industrialización en Venezuela, mencionando logros y deficiencias del mismo durante la etapa democrática (a partir de 1958).

Por último, se analizan los indicadores más relevantes del comportamiento industrial venezolano, como lo son: crecimiento del PIB Industrial, Productividad, Participación del Sector Manufacturero en el PIB no petrolero, el Empleo y las Remuneraciones, Comercio Exterior de los Productos Manufacturados, y Costo de la Mano de Obra en el sector industrial.

2. La dinámica de la renta petrolera

2.1. De la economía agrícola a la economía petrolera

La Venezuela de finales de siglo XIX y principios del siglo XX era una sociedad rural, con una estructura pre-capitalista de producción sujeta a los vaivenes de la producción agropecuaria, lo que sometió a sus pobladores a una sucesión de necesidades materiales determinantes de la Venezuela miserrima de la época, caracterizada por un insuficiente ingreso per-cápita(1), deficiencia en los servicios sanita-

rios y de salud, analfabetismo, desnutrición, y por si no fuera poco “inepta para la democracia”(Baptista, 1988).

La economía de este período era de carácter agroexportador, cuyos principales productos seguían siendo los mismos que se conocían desde antes de la Independencia: café, cacao, añil, ganado y cueros, caucho, plumas de garzas y oro. Sus métodos de producción consistían en técnicas tradicionales, lo que le restaba competitividad a la producción nacional en los mercados internacionales.

Ya para 1920 el petróleo surge con un extraordinario auge, hasta el punto de superar en importancia, hacia fines de la década, todas las exportaciones tradicionales en su conjunto. Además, mientras que la crisis económica que se hizo manifiesta en 1929 llevó a una leve y temporal disminución de las exportaciones petroleras, que ya conformaban el principal rubro del sector externo nacional, el café se precipitó en una honda crisis de la cual nunca habría de recuperarse.

Sobre la estructura económica inmóvil de aquella Venezuela, que hasta ese momento había vivido dentro de los rígidos límites de una pobreza insuperable, se abalanza el poderoso empuje dinamizador proveniente de los ingresos extraordinarios por concepto de petróleo.

Los ingresos petroleros se convierten a partir de 1940 en el agente catalizador del acelerado proceso de desarrollo de la sociedad venezolana, mediante la transformación de la Venezuela rural en la Venezuela urbana(2). El rápido proceso urbanizador se dio gracias a que el Estado invertía parte del ingreso que le proporcionaba el petróleo en salubridad, educación, vivienda y servicios públicos; otorgándole un atractivo a las ciudades que tendía a despoblar el campo venezolano. A pesar de las consecuencias negativas que este proceso generaba, tenía al menos la ventaja de ubicar a la población en los centros donde más fácilmente podía recibir las facilidades educativas y sanitarias que el Estado quería proporcionarle.

En materia de obras públicas y construcción se inició en el país desde la década del cuarenta, “una actividad febril e incesante”(Toro, 1993). En pocos lustros se vio como la geografía era atravesada de extremo a extremo por las más modernas carreteras, autopistas, puentes y viaductos.

En términos de la capacidad industrial, en nuestro país prácticamente no habían industrias, por lo que se recurrió al expediente de “crear casi a partir de cero”(Toro, 1993) un empresariado privado criollo. A través de la Corporación Venezolana de Fomento, el Banco Agrícola y Pecuario y otras instituciones crediticias gubernamentales se otorgaron financiamientos blandos a fin de estimular los sectores industriales, agrícolas, comerciales y de servicios. A esos mismos empresarios

se les cubrió con el manto protector del Estado, a fin de ampararlos de los azares e incertidumbres del mercado.

El Estado que era dueño del petróleo y otras riquezas del subsuelo, decidió también reservarse para sí mismo un conjunto de actividades consideradas estratégicas, las cuales se desarrollaron bajo el calificativo de “empresas básicas”. Así, se estableció una gran industria petroquímica (IVP) y un numeroso grupo de empresas básicas en Guayana, adscritas a la Corporación Venezolana de Guayana (CVG). Estas mantuvieron a su cargo el desarrollo de la explotación minera del hierro (Ferrominera Orinoco), la industria siderúrgica (SIDOR) y del aluminio (INTERALUMINA).

Todo este vigoroso proceso de desarrollo ha sido alimentado, desde el principio, por la inversión de los ingentes recursos provenientes del petróleo, otorgándole cambios de carácter cualitativos y cuantitativos a la estructura económica venezolana: el proceso de urbanización (concentración de la población en centros urbanos), y la conformación del aparato productivo, lo que se traduce en el desarrollo del mercado nacional y la capacidad productiva del país.

Este cúmulo de acontecimientos desarrollados en esta fase de la historia venezolana, es lo que más cerca se parece a la muy conocida “Siembra del Petróleo”(Uslar, 1936):

“El petróleo no es ni una cosecha ni una renta, sino el consumo continuo de un capital depositado por la naturaleza en el subsuelo... Como **capital natural** no le cabía otro destino que la reinversión de sus proventos.

(...) La renta petrolera no constituye un ingreso éticamente legítimo de la Nación, puesto que representaba un don único de la naturaleza. Había que legitimarlo, y para conseguirlo sólo cabía prescindir de su consumo, o lo que es lo mismo dedicarlo a la inversión. Exclusivamente por esta vía, y en la medida en que sirviera al desarrollo del capital productivo, Venezuela adquiriría el derecho de disfrutarlo”(Uslar, 1945).

En términos concretos lo que Uslar proponía era que el Estado canalizará los ingresos petroleros, a través del gasto público, a la inversión de este “capital natural” (renta petrolera) en la creación y consolidación de un aparato industrial capaz de producir bienes y servicios con los cuales satisfacer las necesidades de la población. De aquí la frase “sembrar el petróleo”.

En resumen,

” (...) El Estado debía distribuir sus ingresos en fomentar la vida económica privada, en subsidios a industrias, créditos a la producción, y ayudas

y primas a la exportación. Esta forma de inversión es la que virtualmente podía alcanzar a un mayor número de venezolanos y la única que tiene la posibilidad de introducir modificaciones importantes en el cuadro desolador de nuestra dependencia” (ibídem).

Asimismo, Betancourt en la “Nueva Visión de la Siembra del Petróleo”(1956), señalaba que era preciso:

“(…) sembrar el petróleo. Así una riqueza transitoria y perecedera, le aportaría cimientos estables a una Venezuela para siempre”.

Es evidente que durante esta larga etapa descrita, la economía venezolana, a través de los ingresos petroleros, no ha tenido limitaciones en la incorporación de recursos productivos, no sólo generó una masiva oportunidad de empleo (trabajo), sino que además proporcionó las herramientas necesarias para la producción de bienes y servicios. Sin embargo, el mercado no se logró expandir al mismo ritmo que la capacidad de producción de bienes y servicios.

Al respecto Baptista en su artículo intitulado “Más Allá del Optimismo y del Pesimismo: Las Transformaciones Fundamentales del País” (1988), destaca que este desequilibrio entre el tamaño del mercado y la capacidad productiva nacional, generado por el proceso económico de los años petroleros, responde a la conjunción de dos elementos: **primero**, la evolución del comportamiento de la distribución del ingreso (salarios y beneficios) en la economía venezolana, ha experimentado una tendencia contradictoria en términos del crecimiento del mercado, el ingreso salarial ha disminuido su importancia en el ingreso total. Este hecho tiene que ver de manera determinante con la necesidad de asegurar un crecimiento simultáneo del mercado con el de la capacidad de producir de la economía, por cuanto el destino de los ingresos de los asalariados, en lo esencial, es el gasto en bienes de consumo, y estos gastos no están sujetos a fluctuaciones o altibajos mayores, como ocurre, por ejemplo, con el gasto en bienes de inversión.

Y en **segundo lugar**, menciona un factor derivado de la condición petrolera de la economía venezolana, como lo es, la conocida “sobreevaluación del signo monetario nacional”, lo que desanimaba las exportaciones no petroleras y estimulaba las importaciones, otorgándole un “carácter semi-abierto a la economía venezolana” (Mommer, 1988).

A juzgar por nuestra interpretación ambos elementos señalados por Baptista explican las razones del desequilibrio “mercado - capacidad de producción”, pero tan sólo bajo la perspectiva del mercado, si a este análisis se agrega el impacto de la renta petrolera en la capacidad de producción del país (perspectiva de la capacidad

de producción) surge un **tercer elemento** explicativo de este desequilibrio: “la limitada capacidad de absorción” de la economía venezolana.

Al respecto, Pérez Alfonso (1971) señala:

“Quedó demostrado el principio, por lo demás evidente, de que existe una capacidad relativamente fija para emplear útilmente nuevos capitales. En cuanto se extralimita esa capacidad de absorción de capital, el crecimiento económico deja de corresponderse con las mayores cantidades empleadas más allá de aquellos límites. Entonces, dicen algunos, se trata de la **inundación de capital**, mientras otros señalan los efectos como los de **indigestión económica** (...) En el caso venezolano, los exagerados aumentos de los ingresos petroleros, principalmente los fiscales, condujeron a lo que he venido destacando como la **carrera perdida del petróleo**. Estuvo perdida mientras ese recurso natural, que irremediamente se agota, lo dejamos producir a una tasa tan rápida hacia su desaparición como para que la velocidad de los aumentos de sus ingresos resultará mayor que la de los aumentos en el crecimiento del resto de la economía. El terreno que ésta perdía se traducía en una mayor dependencia del petróleo, al mismo tiempo que se precipitaba su extinción”.

En definitiva, en Venezuela durante la larga etapa petrolera “se ha invertido más de lo que era requerido para tener un crecimiento armónico y equilibrado”(Baptista, 1988).

Sin embargo, se observa como la creciente renta petrolera tendía a limitar el desarrollo posterior del mercado y de las fuerzas productivas. De allí el fracaso de la “Siembra del Petróleo” en la década de los 60, dando paso a lo que se conoce como la “Enfermedad Holandesa”(3).

2.2. Renta petrolera y especialización estructural (4)

La cuantiosa renta petrolera -transferencias unilaterales de dinero(5)- tiene como resultado un efecto lógico, conocido como la “sobreevaluación del signo monetario nacional”, ocasionando en el país que recibe la transferencia una serie de fenómenos que tienden a favorecer la producción de bienes internos: incremento del circulante, aumento del nivel de precios, desarrollo de las inversiones bancarias. Se ensancha las posibilidades de adquirir capital y de incrementar el consumo; surgen así nuevas industrias al calor de las ventajas señaladas. Pero esta tendencia expansiva, es aprovechable en mayor medida por parte de la industria nacional, aquella que produce bienes no transables(6); y que por lo tanto, se libera de la competencia internacional, lo que Mommer (1988) denomina “la tendencia de la economía a espe-

cializarse en la producción de bienes no transables o hipertrofia del sector no transable ”.

Por otra parte, la industria de bienes transables(6) debe competir con la producción extranjera que se produce a menores costos, y cuyo precio bajo se encuentra además favorecido por el alto poder adquisitivo externo del bolívar. La industria y la agricultura, deben entonces superar ese desnivel entre sus precios y los de los competidores extranjeros; o bien, mediante protección arancelaria o mediante incrementos de productividad en esos sectores que tienden a disminuir los costos de producción. Esta última vía, sin duda la más racional, tropieza sin embargo con una dificultad, las mejores técnicas en algunas ramas productivas requieren de una producción en gran escala, para lo cual es insuficiente el mercado nacional, siendo necesario los mercados internacionales. La posibilidad de competencia en el exterior será más difícil cuanto más alto sea el valor del bolívar, en términos de Mommer, se produce “la atrofia del sector transables”.

Derivado de lo anterior se tiene: un difícil acceso para la producción nacional (virtual cierre del mercado externo). Ello da lugar a una contradicción: unos ingresos cuantiosos provenientes del resto del mundo, y al mismo tiempo, una falta de expansión para la producción nacional, como es el mercado internacional.

A todo lo anterior se añade, la distinción de dos procesos de distribución: el nacionalmente generado y el recibido del resto del mundo, procesos que en el tiempo se hacen más desiguales en favor de los capitalistas, reforzando así la tesis de que el ingreso petrolero ha limitado estructuralmente el mercado potencial para la producción nacional (Baptista, 1980).

La apropiación de valores internacionales, como renta petrolera, se realiza a través de las importaciones de toda gama de mercancías, importaciones que en términos muy generales no le cuestan trabajo alguno a la economía venezolana, razón por la que su precio es menor importándola que produciéndola internamente, más aún, si se considera que la productividad involucrada en su producción en aquellas economías aumenta permanentemente y en mayor medida que los que han experimentado los procesos productivos similares en el país.

En conclusión, la atrofia del sector transable implicó la liquidación de la Venezuela agroexportadora, sustentada en una producción carente de dinamismo y de una estructura social precapitalista. Sin embargo, una vez desaparecido aquel sector atrasado, la atrofia de los transables no sólo se limita a la liquidación de la agricultura moderna, sino también a la manufactura un sector decisivo para el desarrollo de las fuerzas productivas.

3. El desarrollo industrial venezolano (7)

En la primera década del siglo XIX la industria manufacturera como tal, no existía en Venezuela. Se puede afirmar la existencia, para esa misma época, de un sector artesanal de trabajo familiar adscrito a la economía rural latifundista.

Para 1936 - 1939 se recibió el estímulo de un hecho ajeno a la dinámica económica interna "la Segunda Guerra Mundial", impulsando el desarrollo de la industria manufacturera como cambio de un sistema artesanal con base en el trabajo familiar fundamentalmente, a un sistema capitalista urbano. En efecto, las limitaciones del abastecimiento de productos importados, ocasionadas por las dificultades del comercio en tiempo de guerra provocaron, por vía de emergencia, el surgimiento y desarrollo de algunas factorías industriales y, lo que es más importante, la iniciación de una conciencia industrialista que irá cobrando fuerza, hasta llegar a la formación de un grupo de empresarios industriales, cuya gestión va a influir en la actividad económica nacional.

La década de 1940 - 1950 es, pues, la transición entre el taller artesanal y la pequeña industria, al taller manufacturero y la instalación fabril capitalista. Rodeado y hasta forzado por una circunstancia bélica, va a ser un **desarrollo hacia adentro**, caracterizado por arrancar como un proceso derivado de la agricultura y ganadería. Se trataba de un programa integrado, con base en nuestros propios recursos y en función de su aprovechamiento, todo lo cual reflejaba, una obligada circunstancia de autoabastecimiento. En cuanto al capital, éste provenía del crédito público y de inversionistas privados nacionales. Las dificultades en el aprovisionamiento de maquinarias y la naturaleza misma de las nuevas industrias, añaden una característica más, como es la utilización relativamente alta de mano de obra.

La dependencia de la agricultura para el abastecimiento de materias primas, torna a la industria de esta época vulnerable y sujeta a los desajustes agropecuarios.

Dos factores fundamentales van a estimular y modificar el crecimiento del sector manufacturero en la década que comienza en 1950. Ellos son, el aumento sustancial de los ingresos provenientes del petróleo, lo cual va a dar origen a un mayor volumen del gasto público y a una mayor disponibilidad de divisas; y a la reapertura e incremento, en términos de normalidad, del comercio internacional como fenómeno de postguerra.

Dado esto la industria manufacturera va a ser objeto, en este nuevo período, de dos fuerzas contrastantes: de un lado, el crecimiento del gasto público, que genera una gran demanda y que estimula, por ello, el aumento de la producción; y del otro, la vigencia del Tratado de Reciprocidad Comercial con Estados Unidos, que man-

tiene abierto el mercado interno, con bajísimas tarifas arancelarias, a los productos manufacturados de Estados Unidos y de aquellos países de Europa que gozan de la cláusula de la nación más favorecida. La consecuencia va a ser un proceso de crecimiento forzado, por la magnitud del ingreso, pero distorsionado por la composición de la lista No. 1 del Tratado de Reciprocidad: la industria va a crecer dentro de un mercado marginal, aprovechando las rendijas que un sistema netamente importador, favorecido por la disponibilidad de divisas, va dejando al esfuerzo de la producción interna.

Este hecho demuestra como la economía interna impone las condiciones de su estructura deformada: era más fácil importar las materias primas y alimentos, que exigirlos a una agricultura cuyo sistema feudal la estanca e incomunica con el sistema capitalista. Comienza así un proceso inverso al de los años 40, **un proceso de desarrollo hacia afuera**, ayudado por la abundante y libre disponibilidad de divisas y por el poder adquisitivo exterior de la unidad monetaria nacional.

En este sentido, la industria se acomoda no sólo a un desajuste estructural, sino al marco institucional comercialista, puesto que aprovecha las ventajas que, para tales importaciones, le ofrece la lista No. 1 del Convenio Comercial con los Estados Unidos. Se trata así de una industria artificial, importadora, desligada de todo nexo con los recursos naturales disponibles, "...verdadera flor de invernadero, propia de una economía rentista". (ARAUJO, 1990).

Desligada de aquel orden natural de prioridades señalado por la disponibilidad de los recursos naturales, la industria importadora podrá diversificar sus renglones de acuerdo con la naturaleza y, variedad de la demanda, con la única limitación de su mercado marginal; y como el generador de esa demanda es, fundamentalmente, el gasto público subvencionado por la renta petrolera, la industria importadora va a seguir, por toda orientación, la política que siga este factor dinámico. Por ello, cuando en el lapso 1954 - 1957 el gasto público se vuelca en vastos programas de obras públicas, que potenciaban el desarrollo inarmónico del sector construcción, varía también la distribución del capital dentro de la industria manufacturera, en favor de los sectores directamente ligados a la construcción (productos metálicos, construcción de materiales de transporte, química, caucho, etc.) con detrimento relativo de los sectores con mayor peso tradicional (alimentos, bebidas, tabaco y textiles).

Al final de la década (a partir de 1958), se desarrolla una nueva política encaminada a echar las bases y a consolidar un sector industrial manufacturero que contribuyese a reducir el grado de dependencia del país respecto a las importaciones de bienes manufacturados. Dicha política se conocía como de "Fomento Industrial por

Sustitución de Importaciones”, conformando los ejes fundamentales de la actuación durante las dos décadas siguientes.

De este modo, el esquema de industrialización sostenido en Venezuela entre 1958 - 1980 tuvo un éxito relativo, caracterizado por el establecimiento y la ampliación continua de un parque industrial relativamente diversificado, el crecimiento a ritmo considerable de la producción del sector y la creación, también en cifras apreciables, de un número importante de puestos de trabajo. Entre otros logros del proceso de industrialización para estos años figuran: aumento de la aportación manufacturera al producto interno global, elevación de los niveles de productividad, contribución a la modernización de los patrones de consumo y producción, sustitución de importaciones de bienes de consumo o intermedio, desarrollo de un sector empresarial y acumulación de experiencia y desarrollo de una cultura industrial.

En contraste con estos logros, se observan grandes deficiencias, entre las cuales sobresale la desarticulación intra e intersectorial que dio pie al desarrollo de importantes cuellos de botella que dificultaron un crecimiento sostenido y favorecieron paradójicamente una alta dependencia de las importaciones, lo que a su vez provocó una incidencia negativa en la balanza comercial manufacturera sobre la de pagos. En igual forma, el sector industrial no logró generar recursos suficientes para financiar su crecimiento, debiéndose apoyar en el ahorro público, aquí se observa como el crecimiento de la manufactura venezolana viene motorizada por la renta petrolera: la industria surge y se mantiene dado el financiamiento de los recursos provenientes del petróleo.

Asimismo, la protección excesiva y prolongada dio lugar a una industria poco competitiva, con productos frecuentemente de baja calidad y precios elevados en términos internacionales, que no satisfacían eficazmente las necesidades de los consumidores nacionales y eran prácticamente no exportables. Además, y en líneas generales, los tamaños de plantas se mostraron inadecuados, conllevando una sobrecapitalización del sector, la cual fue favorecida por la sobrevaluación externa de la moneda nacional.

Estas deficiencias y problemas del desarrollo industrial venezolano comenzaron a gestarse a comienzos de los 70, cuando se hicieron visibles fuertes restricciones que amenazaban severamente las posibilidades de expansión futura del sector. Aunque en ese momento se formularon planteamientos y propuestas sólidas orientadoras de un cambio de política en favor de la adaptación de la industria a las necesidades del comercio exterior, esas propuestas jamás llegaron a adoptarse como políticas de Estado, dado a la combinación de dos factores: En primer lugar, los intereses creados del sector empresarial manufacturero que lucraban claramente de la po-

lítica proteccionista y temían de la competencia externa; y en segundo lugar, y de manera decisiva, el carácter excepcional de la actividad petrolera que, en el marco de las decisiones acordadas por la OPEP en 1973 y 1979, significaron la percepción por el país de sumas extraordinarias de divisas, lo que hizo desaparecer del escenario de las preocupaciones públicas la necesidad de acometer una reformulación profunda de la estructura y funcionamiento del sector industrial venezolano.

En este contexto de bonanza petrolera indiscutible, especialmente en el marco de las orientaciones de política del V Plan de la Nación (1974-1978), se intentó más bien profundizar en la sustitución de importaciones, avanzando hacia la producción de bienes intermedios y de capital, pero dejando de lado todo interés real en el fomento de las exportaciones industriales.

En conclusión, se puede afirmar, que la renta petrolera y su efecto a través del gasto público, ha estimulado el crecimiento del sector manufacturero, sólo que no en la medida y con la eficacia que la magnitud de aquella renta haría prever. El mecanismo dinámico del ingreso petrolero, que pasa a la economía a través del gasto público fundamentalmente, ha originado y fortalecido, desde hace aproximadamente cincuenta años, una estructura comercialista de importación, que ha venido manteniendo en niveles marginales la demanda interna de productos nacionales. El otro mecanismo importante de transmisión de la renta petrolera, el de sueldos y salarios y reinversiones mediante contratos para obras y servicios, ha operado bajo el mismo esquema anterior, generando un ingreso que se traduce en importaciones. El Estado Venezolano y las compañías petroleras, además de su condición de compradores, han sido los mejores clientes de comercio exterior, con toda una gama de privilegios para adquirir, exonerados y a cambio preferencial, no sólo bienes de consumo básico o productos intermedios, sino hasta bienes suntuarios. De lo que se deduce que “la industria manufacturera ha sido una planta que vive superficialmente sobre el tronco petrolero y comercial de la economía venezolana” (ARAÚJO, 1990).

3.1. Crecimiento y productividad en la industria manufacturera Venezolana

Al observar el comportamiento de la industria manufacturera destaca su irregularidad, en los años '70 el crecimiento es continuo y fuerte pese a que se comienza a agravar la sobrevaluación del bolívar pasando inmediatamente a una disminución del crecimiento y sucesivamente a avances y retrocesos en el comportamiento del producto manufacturero.

En términos de tasas de crecimiento promedio, de 1975 a 1979 la tasa de crecimiento del valor agregado manufacturero (PIB) fue de 10,66%. Posteriormente, el

promedio 1981-1992 alcanzó a 1,54%, la cual combina años de muy diferente comportamiento. En efecto, el promedio 1982-1983 mostró un escaso crecimiento (0,01%), al que siguió un crecimiento de 1,20% de 1983 a 1988 y, otro de 2,73% de 1988 a 1992, aunque de 1990 a 1992 las tasas de crecimiento alcanzadas son comparables a aquellas que se presentaron en los 70 (Véase Tabla I).

En los años '80 la industria manufacturera se comporta bajo la influencia de dos hechos que determinan su comportamiento: **el primero**, el inicio de la caída, en términos reales, de la renta petrolera, que si bien se recupera temporalmente en algunos años, muestra una tendencia a caer; **el segundo**, la ejecución de políticas de ajuste, de variado tipo y profundidad, que generan diversas expectativas en oportunidades contrapuestas, lo que unido a manejos discrecionales de la política cambiaria, inciden fuertemente sobre el comportamiento del sector industrial.

Así, por ejemplo, algunas de las devaluaciones de los años '80 y la depresión del mercado interno, ayudaron a impulsar las exportaciones industriales, generando un alto crecimiento en varios de esos años; incluso, en algunos de ellos, combinado con un gasto público expansivo, se alcanzaron las tasas de crecimiento más altas, 7,15% en 1986 y 5,69% en 1988, pero, cuando la sobrevaluación del bolívar se agravó, como en 1985 y 1987, se observaron serios retrocesos en el ritmo de crecimiento industrial, oscilando en -3,77% y -2,54% respectivamente. Es por ello que la tasa de crecimiento promedio industrial de 1983 a 1988 fue tan sólo el 1,20% mencionado anteriormente.

En cuanto al comportamiento de la productividad, es de notar que sus tasas de crecimiento promedio más altas corresponden, contradictoriamente, a dos subperíodos con tendencias en el ritmo de crecimiento del PIB distintas. En primer lugar, los años en los que la tasa de crecimiento promedio del PIB fue la más baja (0,01%), como 1982 y 1983, crece la productividad al 4,05%; en segundo lugar, en los años 1988-1992, en los cuales la productividad crece al 2,56%, la tasa de crecimiento promedio del PIB es de 2,73% (Ver cifras de la "Productividad" en la Tabla II); este período en términos del PIB, encierra un primer año fuertemente negativo 1989 y luego un alto crecimiento de los ya aludidos años 1990-1992.

También es de notar, que en los años 1983-1988 en los cuales en promedio la productividad decreció en -1,8%, el PIB en promedio, alcanzó a crecer al 1,2% (aunque hubo un crecimiento mucho mayor de 1986 a 1988, pues como ya se mencionó, existieron tasas de más de 7% y 5% en esos dos años respectivamente).

Igualmente es apreciable lo ocurrido durante 1975-1979, ya que al lado del fuerte crecimiento del PIB, en así todos los años por encima del 9%, la productividad crece al 2%. Comparativamente, esa tasa de crecimiento de la productividad es

Tabla I
Venezuela: Valor Agregado por Ramas Industriales .
1975-1992.
(Tasas de Crecimiento Promedio)

CIIU	1975-1979	1982-1983	1983-1988	1988-1992	1981-1992
TOTAL	10,66	-0,07	1,20	2,73	1,57
311	5,30	5,12	-1,56	9,41	3,64
312	8,95	8,93	11,89	-11,63	2,80
313	12,67	3,07	0,65	1,85	1,53
314	26,95	23,33	-0,40	3,46	5,32
321	-0,50	-1,61	3,96	-1,33	1,03
322	4,26	298,20	3,03	5,41	57,56
323	7,88	-46,08	2,72	14,78	-1,77
324	16,13	-0,56	-1,96	9,79	2,56
331	-1,58	-8,51	-1,98	-3,12	-3,58
332	11,13	5,26	-6,95	10,80	1,72
341	9,09	-9,26	5,41	-1,64	0,18
342	11,33	-4,60	-1,48	1,03	-1,14
351	21,64	30,90	-0,00	11,92	9,95
352	15,54	-2,97	5,69	3,22	3,22
354	6,50	10,97	-15,35	12,48	-0,44
355	3,72	-0,40	17,65	4,08	9,43
356	17,91	-8,65	4,25	2,58	1,30
361	18,53	-0,39	3,67	3,55	2,89
362	12,55	-6,61	7,88	13,30	7,21
369	3,45	-1,11	2,38	-1,87	0,20
371	26,42	13,51	-0,26	-0,56	2,13
372	14,21	-0,45	2,79	2,98	2,27
381	15,01	-4,65	2,21	0,96	-0,19
382	13,36	0,34	-1,13	5,77	1,65
383	9,46	-4,53	7,22	-1,29	1,99
384	26,16	-14,86	6,23	29,27	10,77
385	26,59	33,15	13,84	19,20	19,30
390	7,96	-10,13	5,10	4,16	1,99

Fuente: OCEI, Encuesta Industrial. Años 1975-1992.
Cálculos Propios.

Tabla II
Venezuela: Productividad por Ramas Industriales
1975-1992.
(Tasas de Crecimiento Promedio).

CIUU	1975-1979	1982-1983	1983-1988	1988-1992	1981-1992
TOTAL	2,00	3,95	-1,80	2,56	0,15
311	-0,55	5,41	-4,22	8,08	1,91
312	4,68	19,16	4,42	-11,93	-1,67
313	2,40	5,76	1,30	-0,16	2,98
314	21,13	33,91	1,73	3,18	1,25
321	-3,80	8,65	-2,90	4,13	1,04
322	-1,12	337,29	0,60	8,09	3,75
323	-0,38	-48,53	-1,63	9,97	1,86
324	3,55	3,12	-3,74	11,78	2,31
331	-2,95	0,79	-5,03	-3,64	-3,47
332	2,87	-0,13	-5,08	6,35	-0,38
341	-0,26	-0,01	0,70	-3,30	0,00
342	2,56	-3,36	-3,44	0,95	-1,06
351	7,03	8,37	-2,55	8,01	2,09
352	6,56	5,01	2,52	-0,09	0,08
354	-11,06	2,79	-12,12	-5,82	-5,47
355	-0,83	7,75	10,44	-1,55	4,96
356	3,55	-1,42	-1,42	3,63	1,05
361	6,52	15,80	-2,42	-2,61	-1,28
362	1,19	-3,57	2,49	12,96	5,95
369	-5,21	5,01	-1,82	0,79	-1,05
371	11,95	13,74	-1,25	3,64	-0,73
372	-7,75	-9,55	-4,37	11,13	1,59
381	2,74	2,55	-0,40	-2,42	-1,63
382	-1,35	9,69	-2,61	-0,18	-0,22
383	0,82	2,41	1,19	-0,48	1,21
384	16,12	-8,24	4,67	23,51	8,66
385	8,37	5,19	7,09	12,20	5,09
390	-1,30	-5,37	-3,71	3,82	-1,58

Fuente: OCEI, Encuesta Industrial. Años 1975-1992.
Cálculos Propios.

tan solo la mitad de aquella de los años 1982-1983, y aproximadamente 2/3 de la existente de 1988 a 1992, aunque es superior al promedio de los años 1981 a 1992, que alcanzó el 0,85%.

De acuerdo con las cifras que se vienen mencionando, pareciera que no existiera relación entre las tasas de crecimiento del PIB y la productividad. Sin embargo, como se verá más adelante, sólo se trata de una ilusión creada por las tasas de crecimiento promedio, aunque digna de tomar en cuenta.

Por el momento, basta decir que en los años '70, el fuerte crecimiento de la renta petrolera impulsa el crecimiento del PIB, que lo hace de una manera muy superior al de la productividad; en los años '80 y principios de los '90, la caída de la renta se manifiesta en un debilitamiento del crecimiento del PIB (1,54% de 1981 a 1992) el cual es acompañado de un muy débil crecimiento de la productividad (0,85%).

3.1.1. Crecimiento y productividad según agrupaciones industriales

Trabajando con las tasas de crecimiento promedio del PIB (Ver Tabla I) las agrupaciones industriales que muestran más alto crecimiento en el período 1981-1992 fueron la 385 (Equipo Científico NEP Fotográfico y Otros), la 384 (Material de Transporte), la 351 (Sustancias Químicas Industriales), la 355 (Cauchos y sus Productos) y la 362 (Vidrio y Productos de Vidrio), con tasas de 19,30%; 10,77%; 9,95%; 9,43% y 7,21% respectivamente. Estas agrupaciones durante el período 1975-1979 no fueron las que más crecieron, salvo en el caso de la 385 (Equipo Científico NEP Fotográfico y Otros) con 26,59%, la 384 (Material de Transporte) con 24,16% y la 351 (Sustancias Químicas Industriales) con 21,64%. En estos años le correspondió además a la 314 (Tabaco) con 26,95%, a la 371 (Industrias Básicas de Hierro y Acero) con 26,42%, a la 361 (Artículos de Barro, Loza y Porcelana) con 18,53%, a la 356 (Fabricación de Productos Plásticos NEP) con 17,91%, la 381 (Productos Metálicos) con 15,01% y la 372 (Industrias de Metales no Ferrosos) con 14,21% ser las poseedoras de las más altas tasas de crecimiento.

En los años '80 y principios del '90 el crecimiento fue sumamente irregular, excluyendo el año 89, en el cual todas las agrupaciones decrecieron, salvo la 354 y la 372 (Derivados de Petróleo y Carbón e Industrias Básicas de Metales no Ferrosos, respectivamente) encontramos que todas las agrupaciones combinan años de crecimiento con otros de decrecimiento, dado lo cual ninguna agrupación creció de forma continua o persistente, aunque en términos de tasas de crecimiento promedio se encuentren tendencias a crecer: agrupaciones 385 (Equipo Científico NEP Fotográfico y Otros), 351 (Sustancias Químicas Industriales) y 313 (Bebidas); o a decrecer, como es el caso de la agrupación 331 (Madera y Corcho).

En cuanto a la productividad (Tabla II) observamos que durante los años 1981-1992, las agrupaciones que mostraron un crecimiento más alto fueron la 384 (Material de Transporte) con 9,17%, la 385 (Equipo Científico NEP Fotográfico y Otros) con 8,60%, la 314 (Tabaco) con 8,11%, la 355 (Cauchos y sus Productos) con 5,59%, la 362 (Vidrio y Productos de Vidrio) con 5,19% y, la 322 (Vestuario) con 3,90%. Como se observa, cuatro de éstas seis agrupaciones fueron las que más crecieron en términos del PIB.

Incluso se encuentran agrupaciones con crecimiento de la productividad superior al crecimiento del PIB (Ver Tabla III), como la 313 (Bebidas), 314 (Tabaco), 321 (Textil), 322 (Vestuario), 324 (Calzado), 369 (Otros Productos de Minerales no Metálicos), 371 (Industrias Básicas de Hierro y Acero), y otras con caídas de la productividad, pero con crecimiento del PIB como la 332 (Muebles y Accesorios), y la 390 (Otras Industrias Manufactureras).

Durante 1975-1979 el crecimiento de la productividad fue más pronunciado en las agrupaciones 314 (Tabaco) con 21,13%, 384 (Material de Transporte) con 16,12%, 371 (Industrias Básicas de Hierro y Acero) con 11,95%, 385 (Equipo Científico NEP Fotográfico y Otros) con 8,37%, 351 (Sustancias Químicas Industriales) con 7,03%, 352 (Otros Productos Químicos) con 6,56% y la 361 (Artículos de Barro, Loza y Porcelana) con 6,52% (Tabla III).

La única que muestra crecimiento alto y continuo de la productividad es la agrupación 385 (Equipo Científico NEP Fotográfico y Otros), aunque en algunos años se reflejen disminuciones en el ritmo de crecimiento; y sólo esa y la 314 (Tabaco) coinciden en crecer durante 1975-1979 y 1981-1992. (Tabla II).

Por otra parte, las agrupaciones que mayor crecimiento de la productividad experimentaron durante 1975-1979, también fueron las que más crecieron en términos del PIB para ese período, aunque hubo otras de incremento pronunciado del PIB, y crecimiento más moderado de la productividad (Tabla III) como las agrupaciones 313 (Bebidas), 324 (Calzado), 332 (Muebles y Accesorios) y 342 (Artes Gráficas); y otras agrupaciones adicionales con crecimiento del PIB y decrecimiento de la productividad como la 311 (Alimentos), 322 (Vestuario), 323 (Cueros y Pielles), 341 (Papel y Celulosa), 354 (Derivados de Petróleo y Carbón), 355 (Cauchos y sus Productos), 369 (Otros Productos de Minerales no Metálicos), 372 (Industrias Básicas de Metales no Ferrosos), 382 (Construcción de Maquinarias Excepto Eléctricas) y la 390 (Otras Industrias Manufactureras). Es de resaltar que algunas de éstas últimas muestran altas caídas de la productividad -11,06% la 354, -7,75% la 372, -5,21% la 369 y, sin embargo, sus PIB crecieron al 6,5%, 14,21% y 3,45% respectivamente.

Tabla III
 Venezuela: Valor Agregado y Productividad por Ramas Industriales
 1975-1992.
 (Tasas de Crecimiento Promedio).

CIUU	Valor agregado		Productividad	
	1975-1979	1981-1992	1975-1979	1981-1992
TOTAL	10,66	1,53	2,00	0,15
311	5,30	3,64	-0,55	1,91
312	8,95	2,80	4,68	-1,67
313	12,67	1,53	2,40	2,98
314	26,95	5,32	21,13	1,25
321	-0,50	1,03	-3,80	1,04
322	4,26	57,56	-1,12	3,75
323	7,88	-1,77	-0,38	1,86
324	16,13	2,56	3,55	2,31
331	-1,58	-3,58	-2,95	-3,47
332	11,13	1,72	2,87	-0,38
341	9,09	0,18	-0,26	0,00
342	11,33	-1,14	2,56	-1,06
351	21,64	9,95	7,03	2,09
352	15,54	3,22	6,56	0,08
354	6,50	-0,44	-11,06	-5,47
355	3,72	9,43	-0,83	4,96
356	17,91	1,30	3,55	1,05
361	18,53	2,89	6,52	-1,28
362	12,55	7,21	1,19	5,95
369	3,45	0,20	-5,21	-1,05
371	26,42	2,13	11,95	-0,73
372	14,21	2,27	-7,75	1,59
381	15,01	-0,19	2,74	-1,63
382	13,36	1,65	-1,35	-0,22
383	9,46	1,99	0,82	1,21
384	24,16	10,77	16,12	8,66
385	26,59	19,30	8,37	5,09
390	7,96	1,99	-1,30	-1,58

Fuente: OCEI, encuesta industrial. Años 1975-1992
 Cálculos propios

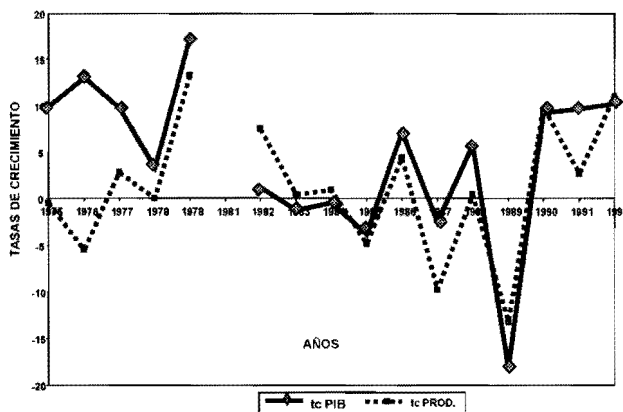
Al considerarse las tasas de crecimiento promedio para el análisis de la relación productividad y crecimiento del PIB por agrupaciones industriales, se observa sólo en algunas agrupaciones la correspondencia entre el crecimiento del PIB y el crecimiento de la productividad, y en otras no ocurre lo mismo, por el contrario se observa una acentuada divergencia en el comportamiento de las variables.

Pero, al trabajar con las tasas de crecimiento anuales, se presenta una situación completamente diferente. En efecto, como se puede apreciar en la Figura No. 1, los movimientos de las variables en cuestión son casi idénticos.

En el gráfico se observan las tasas de crecimiento del PIB y de la productividad de la industria manufacturera para los años 1975-1979 y 1982-1992. Aunque pareciera existir una total correspondencia en los movimientos de dichas tasas, se observa la existencia de unos muy pocos movimientos contrapuestos: años en que la tasa de crecimiento de una variable es positiva y la otra negativa, como se evidencia durante los años 1975-1977 y 1990-1992.

Cuando la comparación se realiza a nivel de agrupaciones, los contrastes se minimizan en la mayoría de ellas y la correspondencia entre los movimientos de las tasas de crecimiento del PIB y la productividad se vuelve mucho más clara, aunque

Figura 1
Venezuela: PIB y Productividad de la Industria Manufacturera.
1975-1992



se observan fuertes divergencias en el comportamiento de las aludidas variables en algunas pocas agrupaciones.

Como puede observarse en la Figura No. 2, la agrupación 322 (Vestuario) es una de las que muestra una más estrecha coincidencia en los movimientos de las variables analizadas, con muy pocos años de contraste. Igual ocurre con la agrupación 384 (Material de Transporte), que es, incluso, la que muestra mayor perfección en la correspondencia entre las tasas de crecimiento del PIB y la productividad, moviéndose casi al unísono (Véase la Figura No. 3).

Lo contrario ocurre en la agrupación 369 (Otros Productos de Minerales no Metálicos), situada en el otro extremo, muestra mayores divergencias en el comportamiento de ambas variables (Véase la Figura No. 4).

A objeto de ampliar el análisis y verificar en qué grado existe una asociación entre las variables en cuestión, al mismo tiempo que se intentan realizar comparaciones temporales, se procedió a calcular los estadísticos pertinentes, incluidos en la Tabla IV.

Se trabajó con el Coeficiente de Correlación de Pearson y el Estadístico R^2 , en los dos casos, con los períodos 1975-1992 y 1982-1992, por una parte, se verificó el análisis gráfico, en cuanto a la correspondencia entre el movimiento de las tasas de crecimiento de las variables analizadas y, por la otra, se cuenta con elementos que permiten establecer una base para comparar desde mediados de los '70 con los '80, y principios de los '90.

En la Tabla IV están contenidos los resultados de los coeficientes: para el período 1975-1992 el valor del Coeficiente de Correlación de Pearson alcanza un 0,70, pero el Estadístico R^2 es inferior a 0,50; asimismo se observa que para los años 1982-1992 el primero alcanza el valor de 0,84 y el segundo de 0,71, lo que es indicativo de una mejor asociación entre las tasas de crecimiento del PIB y la productividad durante los años '80 y principios de los '90.

Se puede ver a partir de los resultados de los coeficientes, agrupación por agrupación, que en el caso del Coeficiente de Correlación de Pearson 22 de las 28 agrupaciones (1975-1992) y 21 de las 28 agrupaciones (1982-1992) muestran valores superiores a 0,70; mientras que en el caso del Estadístico R^2 , 14 de las 28 agrupaciones y 15 de las 28 agrupaciones para 1975-1992 y 1982-1992 respectivamente, muestran valores de R^2 superiores a 0,70, lo que permite ratificar la asociación entre las variables percibida a través del análisis gráfico, pero a la vez pone de manifiesto la debilidad de dicha asociación para toda la industria.

Figura 2
Venezuela: PIB y Productividad RAMA 322 (Vestuario).
1975-1992

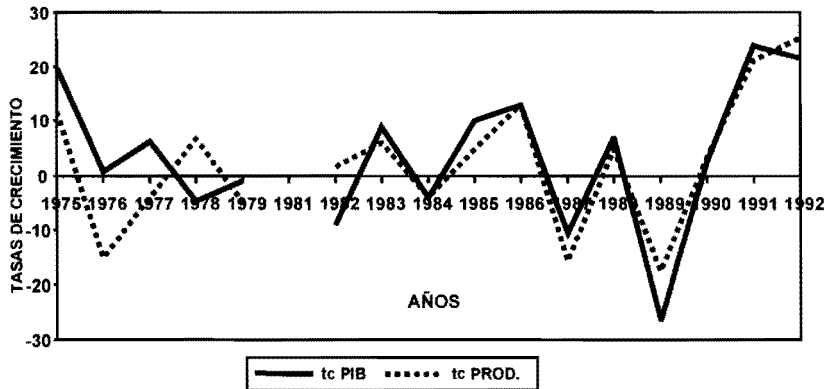


Figura 3
Venezuela: PIB y Productividad RAMA 384 (Material de Transporte).
1975-1992

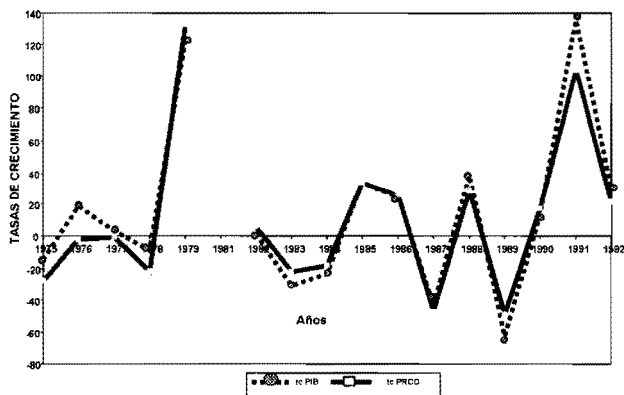
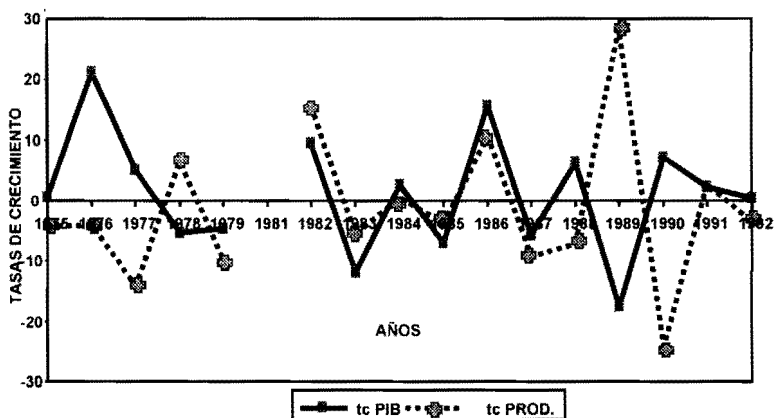


Figura 4
Venezuela PIB y Productividad RAMA 369
(Otros Productos de Minerales no Metálicos).
1975-1992



La debilidad en la asociación entre las tasas de crecimiento del PIB y la productividad para la industria manufacturera en su conjunto, es demostrativa de que en la economía venezolana existe una lógica particular, que no es la misma que se presenta en otros países.

3.1.2. Análisis de la asociación PIB - productividad

Cuando se observan las cifras de la economía venezolana inmediatamente se perciben las anomalías que presenta. Una de ellas es la de haber fundamentado su crecimiento sobre un ingreso exógeno la renta petrolera y no sobre los avances de la productividad. Baptista (1988) calcula para Venezuela, entre 1960 a 1982, un crecimiento del producto manufacturero de 7,1 interanual, mientras que comparativamente un grupo de países industrializados alcanzó un 4,7% (1960-81) y un grupo de países latinoamericanos un 6,5% (1960-1980); mientras tanto, para esos mismos lapsos, la productividad en el sector manufacturero tuvo una tasa de crecimiento de 1,6% en Venezuela frente a un 4,4% y un 3,0% de los grupos mencionados.

Como se observa la mayor diferencia entre la tasa de crecimiento del PIB manufacturero y la productividad se encuentra en el caso venezolano, a la vez, que muestra la tasa de crecimiento de la productividad más baja.

Tabla IV
Venezuela: Asociación entre las Tasas de Crecimiento
PIB y Productividad
1975-1992

CIU	Coeficiente de correlación de Pearson		Coeficiente R2	
	1975-1992	1982-1992	1975-1992	1982-1992
TOTAL	0.70	0.84	0.49	0.71
311	0.91	0.92	0.82	0.85
312	0.91	0.90	0.83	0.80
313	0.85	0.94	0.72	0.89
314	0.93	0.94	0.86	0.89
321	0.30	0.33	0.09	0.11
322	1.00	1.00	1.00	1.00
323	0.96	0.96	0.92	0.93
324	0.60	0.75	0.35	0.57
331	0.80	0.80	0.64	0.64
332	0.79	0.94	0.62	0.88
341	0.91	0.92	0.83	0.84
342	0.93	0.86	0.87	0.75
351	0.81	0.83	0.66	0.68
352	0.86	0.92	0.74	0.85
354	0.84	0.63	0.70	0.39
355	0.90	0.91	0.82	0.83
356	0.81	0.80	0.65	0.64
361	0.72	0.65	0.52	0.42
362	0.94	0.94	0.88	0.89
369	-0.20	-0.18	0.04	0.03
371	0.93	0.82	0.86	0.68
372	0.36	0.35	0.13	0.12
381	0.64	0.74	0.41	0.54
382	0.73	0.60	0.54	0.36
383	0.68	0.69	0.47	0.48
384	0.97	0.99	0.95	0.98
385	0.91	0.91	0.84	0.83
390	0.88	0.87	0.77	0.76

Fuente: Cálculos Propios.

Como ya se había mencionado, en los años '80 y principios de los '90 disminuyen ambas tasas de crecimiento en la economía venezolana, ubicándose la del PIB en 1,54% y la de la productividad en apenas 0,85%, es indudable que la caída de la renta petrolera que ocurrió en los años '80, "la cual con su tendencia a caer había causado un peor desempeño de la economía" (Barboza y Villalobos, 1994), también incidió sobre el comportamiento del sector manufacturero generando los resultados anotados. Quiere decir esto, que en ausencia de una motorización de la economía por la renta petrolera, el crecimiento se vuelve sumamente tortuoso sin que aún fuerzas endógenas de crecimiento puedan ocupar el lugar dejado casi vacante por la renta.

A propósito de esta situación, cabe el análisis de Baptista (1988), referido a la ausencia de demanda efectiva para absorber la oferta potencial, y sobre el carácter determinante para todo el proceso económico de la expansión del sector manufacturero. El caso es que la economía venezolana pudo expandir su mercado gracias a la renta petrolera, pero esta misma renta posibilitó un más rápido crecimiento de la inversión, gracias a una distribución de la renta favorable a los beneficios; como también la presencia de la renta condujo a una sobrevaluación del bolívar, la posibilidad de exportar bienes distintos al petróleo se cerró e impidió un crecimiento del mercado externo para la producción manufacturera.

Dadas esas condiciones, el crecimiento del PIB y de la productividad manufacturera se asocian, tal y como ocurre en las economías industrializadas, pero con una debilidad, su crecimiento viene dado por la renta, por lo que el crecimiento de ambos pierde todo el carácter motriz propio, apareciendo como fachada de lo que en verdad ocurre. De allí que en presencia de altas tasas de crecimiento del PIB tan sólo exista un débil crecimiento de la productividad.

Para los años '80 y principios de los '90, en los que el descenso de la renta trae aparejado un muy débil y oscilante crecimiento del PIB manufacturero y una violenta disminución de la inversión privada, encontramos una pírrica expansión de la productividad, en este caso, el mencionado descenso de la renta junto a la pequeña expansión de la economía (y en presencia de una disminución del ingreso real per cápita desde 1978 hasta hoy) configuran una situación de limitación aún mayor del mercado interno de la demanda efectiva en condiciones en las que la distribución del ingreso se ha hecho peor, por cuanto la caída del salario real ha sido sumamente violenta, lo cual desestimula el fortalecimiento del aparato productivo venezolano, más específicamente, del sector industrial; situación que se hace aún más severa si se considera la orientación de las políticas económicas aplicadas en Venezuela des-

de la década de los '80, con sus efectos sobre el sector exportador no tradicional de la economía.

3.2. Otros indicadores de la industria manufacturera.

En términos de lograr una visión más amplia de la evolución de la Industria Manufacturera Venezolana, es importante examinar, además de las variables ya mencionadas, otros indicadores como:

- * Participación del Sector Manufacturero en el PIB No Petrolero, el Empleo y las Remuneraciones.
- * Comercio Exterior de los Productos Manufacturados, y
- * Costo de la Mano de Obra en el Sector Industrial.

Participación del sector manufacturero en el PIB no petrolero, el empleo y las remuneraciones.

En lo que respecta a la contribución de la industria fabril al PIB no petrolero puede constatar (Tabla V) un crecimiento relativamente constante y con tendencia creciente hasta 1986, cuando se observa una caída, siendo más apreciable y rápida a partir de 1991. En efecto, cuando en 1985 - 1990 el PIB fabril manufacturero representaba aproximadamente el 20% del producto no petrolero, en 1992 dicha proporción había descendido a 17,7%.

A tenor de las cifras contenidas en la Tabla V, hasta 1986 y tomando como base 1970, se había producido una elevación más o menos sostenida en la contribución de dicho sector al producto interno no petrolero. Si se considera que a partir de 1978, la economía venezolana entró en una fase de estancamiento, la cual se profundizó en 1983 en coincidencia con el surgimiento y desarrollo de serios problemas de balanza de pagos, la elevación del peso relativo de la producción industrial durante 1980 - 1986 parecieran poner de relieve la presencia aún en ese período de fuerzas de expansión de este sector de la economía.

Históricamente, la industria fabril venezolana no se ha caracterizado por haber desplegado gran capacidad de creación de fuentes de trabajo, lo que se evidencia a través del análisis del peso relativo del sector industrial en el empleo. El nivel más elevado de participación de dicho sector en la ocupación urbana se logró en 1980, representando un 12,28%, iniciando inmediatamente una tendencia decreciente, la cual es más severa a partir de 1989, como resultado del cambio radical en la orientación de la política económica que se venía aplicando, pasando de una política de fomento de las actividades industriales con base en la sustitución de importaciones

Tabla V

Venezuela: Participación del Sector Manufacturero en el PIB no Petrolero, el Empleo y las Remuneraciones. Años: 1970, 1973 y 1980-1992.

Años	% del Sector Industrial no Petrolero		
	En el PIB (1)	En el Empleo ⁽²⁾	En las Remun. ⁽³⁾
1970	15,3	9,75	15,3
1973	15,8	10,52	15,0
1980	15,8	12,28	14,1
1981	15,1	11,22	13,5
1982	15,6	11,04	14,2
1983	15,9	10,86	14,5
1984	18,4	10,66	16,7
1985	21,1	10,14	20,4
1986	22,3	9,68	19,1
1987	20,5	9,71	18,8
1988	20,3	9,51	18,6
1989	20,5	8,68	20,5
1990	20,5	8,17	16,6
1991	19,8	8,40	16,1
1992	17,7	7,99	15,8

(1) Se excluye Refinación.

(2) Empleo en áreas urbanas.

(3) Total de remuneraciones pagadas a los trabajadores en el año.

Fuente: VALECILLOS, Héctor (1993-1994). Reajuste Estructural de la Economía y Desindustrialización en Venezuela.

(basada en el “proteccionismo” de la industria), a una política de apertura externa, libre de protección arancelaria y cuotas de importación como condición necesaria para lograr ampliar los mercados para la producción nacional.

De este modo, a través de la Tabla V se observa que mientras en 1988 el sector empleaba al 9,51% del total de trabajadores urbanos, en 1992 este porcentaje había descendido a 7,79; “cifra que representa el más bajo nivel registrado a partir de 1958”. (VALECILLOS, 1993 - 1994).

Asimismo, en términos de la participación del sector manufacturero en las remuneraciones, se puede afirmar que el comportamiento de la contribución de la industria fabril a la generación del producto y la ocupación se ha visto replicada en su rol como actividad pagadora de sueldos y salarios. Se observa como dicha participación durante 1980 - 85 fue creciendo, ubicándose en un 20,4% en 1985, seguida por una caída a partir de 1986, resultado de la baja en la contribución de la industria fabril a la generación del producto y el empleo. De este modo, mientras en 1986 el sector respondió al 19,1% del total de remuneraciones pagadas en el país, en 1992 esa proporción había disminuido a 15,8%. Este último fenómeno refleja tanto la ya citada baja en el nivel de empleos experimentado por el sector como una disminución en la tasa media de remuneraciones del mismo.

Comercio exterior de los productos manufacturados:

El análisis de este indicador es de vital importancia, ya que permite evaluar el efecto neto de divisas del comercio exterior de productos manufacturados, lo cual es una buena medida del grado de eficiencia del sector industrial. Dicha eficiencia tiene que ver con el papel que este sector cumple en lograr una disponibilidad de bienes manufacturados sin generar presiones negativas en la balanza de pagos del país.

A los fines del análisis de este indicador se presenta la Tabla VI, que muestra como a lo largo de la serie histórica estudiada, se observa un apreciable déficit crónico entre importaciones y exportaciones de productos industriales.

En lo que respecta a la evolución de este indicador durante el período 1988 - 1992, se evidencia como en los años 1991 - 1992, se registró una mayor acentuación del déficit del comercio exterior, (alcanzando en 1992 a \$ 10.996 millones), más aún si es comparado con la evolución del mismo en los primeros años del período. El déficit externo de bienes manufacturados mejoró considerablemente durante 1989 - 1990, logrando en 1990 un superávit de \$ 5221 millones, pero ésta baja del déficit fue circunstancial, derivada básicamente de la caída de las importaciones, y no como propugnaban algunos, que era el resultado de una expansión de las exportaciones. La ampliación rápida del déficit del comercio exterior de productos industriales es en gran medida el resultado de la combinación de rebajas arancelarias y del rezago cambiario producto de la aplicación de la política de apertura externa aplicada desde 1989.

Costo de la mano de obra en el sector industrial:

En el Tabla VII se muestra la evolución de los salarios, productividad y costo de la mano de obra por unidad de producción en el sector industrial no petrolero.

Tabla VI
Venezuela: Comercio Exterior de Productos Manufacturados.
Años 1970, 1973 y 1980-1992 (Millones de US\$)

Años	Exportaciones ⁽¹⁾	Importaciones	Saldo
1970	42	1538	-1496
1973	59	2251	-2192
1980	700	9292	-8592
1981	815	10049	-9234
1982	662	10215	-9553
1983	782	5672	-4890
1984	1036	6084	-5048
1985	1299	6619	-5320
1986	1258	7301	-6043
1987	1430	8162	-6732
1988	1987	10525	-8538
1989	1340	6911	-5571
1990	1337	6558	5221
1991	1131	9852	-8721
1992	1066	12062	-10996

(1) Excluye las exportaciones de petróleo.

Fuente: VALECILLOS, Héctor (1993-1994). Reajuste Estructural de la Economía y Desindustrialización en Venezuela.

Con respecto al segundo indicador mencionado -productividad-, el cual ya fue extensamente discernido, se vuelve a presentar por la necesidad para el cálculo del “costo de la mano de obra”, además de presentar algunas consideraciones dignas de mención con respeto a la relación “salario -productividad”.

En función de los datos de la Tabla VII, se visualiza como los salarios industriales después de haber experimentado un aumento casi continuo, entre 1971 y 1983, prácticamente se estabilizaron entre 1984 y 1988. A partir de este momento, es decir, ya en el contexto de aplicación de la nueva política, esos ingresos muestran una baja de importancia, alcanzando en 1992 a un 90% de su nivel de 1988.

Un proceso divergente se puede observar en relación a la productividad del trabajo industrial. Así, ésta se eleva en forma prácticamente continua hasta 1992,

Tabla VII
Venezuela: Costo de la Mano de Obra en el Sector Industrial (a).
Años: 1971, 1974 y 1981-1992

Años	Salarios(b)		Productividad(c)		Costo Laboral(d)
	Absoluto	Indice	Absoluto	Indice	Indice
1971	51.547	84	141.323	74	114
1974	49.814	81	146.754	77	105
1981	66.512	108	157.104	83	130
1982	67.328	110	169.104	89	124
1983	68.054	111	169.717	89	125
1984	59.588	97	168.128	88	110
1985	60.591	99	169.629	89	111
1986	59.218	96	177.554	93	103
1987	61.408	98	190.053	100	98
1988	61.390	100	189.997	100	100
1989	48.978	80	169.263	89	90
1990	53.908	88	193.468	102	86
1991	54.092	88	187.971	99	89
1992	55.433	90	208.362	110	82

(a) Excluida Refinación de Petróleo.

(b) Costo de mano de obra por persona ocupada. Bs. Al año precios de 1984. Se utilizó como deflactor el Índice de Precios del Producto Industrial.

(c) Relación entre el producto y empleo en el sector industrial. Bs. A precios de 1984. Se utilizó igual deflactor.

(d) Costo de la mano de obra por unidad de producción (salarios/productividad).

Fuente: VALECILLOS, Héctor (1993-1994). Reajuste Estructural de la Economía y Desindustrialización en Venezuela.

produciéndose sólo una caída importante en 1989, año que se caracterizó, como es sabido, por una fuerte contracción del nivel de la actividad productiva. Sin embargo, como hasta 1986 el incremento de los salarios superó el aumento en la productividad, el costo del trabajo por unidad de producción industrial (que es sólo el cociente entre los dos índices) muestra hasta ese momento una tendencia al alza, aunque fluctuante. Entre 1986 y 1988 este costo se estabilizó para iniciar, a partir de 1988 una baja considerable y rápida, contrayéndose en 18% hasta 1992. En conse-

cuencia, de 1989 a 1992 no han sido los costos de la mano de obra los responsables de la baja en los niveles de empleo industrial. Las razones lógicamente, deben buscarse en otros factores.

4. Conclusiones

El análisis realizado permite reafirmar la especificidad de la economía venezolana como economía petrolera, lo que se manifiesta en las particularidades que la incidencia de la renta petrolera tiene en la dinámica de la estructura productiva venezolana, y como parte de esta última, sobre la industria manufacturera, motor del crecimiento económico del país.

En un plano más específico, y desde la perspectiva teórica-empírica que sustenta los efectos de la dinámica de la renta petrolera en la evolución de la industria manufacturera venezolana, se puede señalar lo siguiente:

- Durante los años '80 la industria manufacturera venezolana creció al 1,54% y la productividad lo hizo apenas al 0,85%, mientras que de 1975-1979 el crecimiento del PIB manufacturero había sido de 10,66% y el de la productividad del 2%.

- Es indudable que la cuantía y crecimiento de la renta petrolera es la que determina el ritmo global de crecimiento de la economía venezolana: en los '70 la alta renta petrolera permitió la expansión de la economía (y de la industria manufacturera), mientras que en los '80, los inicios de la crisis del modelo petrolero (1978-1981) y luego, la tendencia a caer mostrada por la renta, originan un peor desempeño de la economía (y de la industria). Es esa la explicación que yace detrás de la asociación entre crecimiento del PIB y productividad, y que permite entender que pueda haber un crecimiento del PIB mucho mayor que el de la productividad (cinco veces mayor en los '70, y casi dos veces en los '80), pues es la renta la que permite que crezca el PIB más allá de lo permitido por el crecimiento de la productividad.

El crecimiento del PIB y de la productividad se asocian, tal y como ocurre en las economías industrializadas, pero con una debilidad, su crecimiento viene dado por la renta, por lo que el crecimiento pierde todo el carácter motriz propio, apareciendo como fachada de lo que en verdad ocurre. De allí que en presencia de altas tasas de crecimiento del PIB tan solo exista un débil crecimiento de la productividad.

- Aunque se encuentra una asociación entre el crecimiento del PIB y el crecimiento de la productividad, es importante precisar su significación. Para el periodo 1975-1992 el valor del Coeficiente de Correlación de Pearson alcanza un 0,7; pero el Estadístico R^2 es inferior a 0,5; mientras que en los años 1982-1992, en el mismo

orden anterior, los coeficientes alcanzan valores de 0,84 y 0,71 indicando esto una mejor asociación en los años '80.

De todas maneras, 14 de las 28 ramas (1975-1992) y 15 de las 28 ramas (1982-1992) muestran valores del Estadístico R^2 superiores a 0,7; lo que permite ratificar la asociación entre las variables, y a la vez pone de manifiesto la debilidad de dicha asociación para toda la industria.

- Históricamente, el efecto neto de divisas del comercio exterior de productos manufacturados ha presentado un apreciable déficit crónico entre importaciones y exportaciones de productos industriales, lo que pone en evidencia la ineficiencia del sector en lograr una disponibilidad de bienes manufacturados sin generar presiones negativas en la balanza de pagos del país.

- El costo de la mano de obra era responsable de la baja en los niveles de empleo industrial hasta 1986, como resultado de que los salarios eran superiores a la productividad. A partir de 1988 esta tendencia se revirtió (la productividad fue mayor que los salarios), por tanto, la explicación de la baja durante estos años de los niveles de empleo industrial, hay que buscarla en otros factores.

Notas

- 1 Los datos indican que para 1920, el producto nacional por habitante de Venezuela apenas llegaba a 147 dólares, en comparación con el promedio en el resto de economías latinoamericanas que oscila alrededor de los 330 dólares. (Baptista, 1988).
- 2 En 1920 sólo el 27,3 por ciento de la población vive en poblados con más de 2.500 habitantes, y las ciudades de 20.000 habitantes o más apenas albergan el 15,7 por ciento de la población total (Baptista, 1988). A finales de la década del '80, más del 76% de la población vivía en comunidades que superaban los 10.000 habitantes.
- 3 Es el fenómeno característico de aquellas economías que experimentan un gran cambio en su riqueza debido a variaciones en el valor de los recursos naturales en posesión de los residentes del país, originando el desplazamiento de la producción entre transables y no transables. La Enfermedad Holandesa, es entonces, el término que se aplica al hecho de que la producción transable no petrolera declina como resultado del descubrimiento de recursos naturales o del cambio en el precio mundial de los mismos.
- 4 Fundamentado en el trabajo de BETANCOURT, L y PEREZ. A. (1988): "La Producción de Bienes Transables y no Transables y el Movimiento de la Renta Petrolera (1963-1982)".
- 5 Para la economía no petrolera los recursos derivados del petróleo representaban una transferencia unilateral de dinero pues, por definición, no tienen contrapartida en exportaciones de productos del capital y trabajo venezolanos.

- 6 Bienes Transables son aquellos bienes que pueden desplazarse con cierta facilidad, provenientes del sector primario o secundario: agricultura, cría, pesca, minería y manufactura (siempre excluyendo al petróleo); bienes no transables son aquellos bienes y servicios que tienen que consumirse o realizarse en el mismo lugar de su producción, integrado por los sectores construcción; electricidad y agua; comercio, restaurantes y hoteles; transporte, almacenamiento y comunicaciones; y servicios.
- 7 Cfr. ARAUJO, Orlando (1990); VALECILLOS, Héctor (1993-1994); BITAR, S. y MEJIAS, T. (1988).

Referencias bibliográficas

Libros

- ARAUJO, Orlando (1964). *Caracterización Histórica de la Industrialización en Venezuela*. Compilado por: VALECILLOS, H. y BELLO R, O. (1990). *La Economía Contemporánea de Venezuela: Ensayos escogidos*. Banco Central de Venezuela. (B.C.V.), Tomo y. p.p. 270.
- BAPTISTA, Asdrúbal (1980). *Gasto Público, Ingreso Petrolero y Distribución del Ingreso*. Compilado por: VALECILLOS, A y BELLO R, O. (1990). *La Economía Contemporánea de Venezuela: Ensayos Escogidos*. Banco Central de Venezuela (B.C.V.) Tomo II. p.p. 391.
-(1988). *Más allá del Optimismo y del Pesimismo: Las Transformaciones Fundamentales del País*. En NAIM y PIÑANGO. *El Caso Venezuela. Una Ilusión de Armonía*. 4ta. Edición. Ediciones IESA. Caracas - Venezuela. p.p. 579.
-(1991). *Bases Cuantitativas de la Economía Venezolana. 1930 - 1989*. Ediciones María di Mase. Caracas - Venezuela.
- BAPTISTA, A. y MOMMER, B. (1992). *El Petróleo en el Pensamiento Económico Venezolano: Un Ensayo*. Ediciones IESA. Caracas - Venezuela. p.p. 99.
- BARBOZA, M y VILLALOBOS, C. (1994). *Venezuela: Políticas de Ajuste y Pérdida de Bienestar*. En: REBOLLEDO, Luis. *Políticas Económicas Comparadas en América Latina*. Universidad de Lima. Facultad de Economía. Lima - Perú. p.p. 142.
- BETANCOURT, Rómulo. (1956). *Venezuela: Política y Petróleo*. México. p.p. 89. En: BAPTISTA y MOMMER B. (1992). *El Petróleo en el Pensamiento Económico Venezolano: Un Ensayo*. Ediciones IESA. Caracas - Venezuela. p.p. 99.
- BITAR, S. y MEJIAS, T. (1988). *Más Industriaalización: ¿Alternativa para Venezuela*. En: *Revista del Banco Central de Venezuela (BCV)*. Vol 8. Número Especial. Caracas - Venezuela. p. 61 -125.
- PEREZ A, Juan P. (1971). *Petróleo y Dependencia*. En: BAPTISTA A. y MOMMER B. (1992). *El Petróleo en el Pensamiento Económico Venezolano: Un Ensayo*. Ediciones IESA. Caracas - Venezuela. p.p. 99.

- SACHS, J. y LARRAIN, F. (1994). *Macroeconomía en la Economía Global*. Editorial Prentice Hall Hispanoamericana. Global. México. p.p.
- TORO H. José. (1993). *Fundamentos de Teoría Económica. Un Análisis de la Política Económica Venezolana*. Editorial Panapo. Caracas - Venezuela. p.p. 751.
- USLAR P. Arturo. (1936). *Sembrar el Petróleo*. Diario Ahora. Caracas - Venezuela. 14 de Julio. En: BAPTISTA A. y MOMMER, B. (1992). *El Petróleo en el Pensamiento Económico Venezolano: Un Ensayo*. Ediciones IESA. Caracas - Venezuela. p.p. 99
- USLAR P. Arturo (1945). *Sumario de Economía Venezolana*. En: BAPTISTA, A. y MOMMER, B. (1992). *El Petróleo en el Pensamiento Económico Venezolano: Un Ensayo*. Ediciones IESA. Caracas - Venezuela. p.p. 99.

Publicaciones periódicas

- ESPAÑA L. y MANZANO O. (1995). *Venezuela y su Petróleo. El Destino de la Renta. Curso de Formación Sociopolítica*, No. 11. 2da. Edición Actualizada. Fundación Centro Gumilla. Caracas - Venezuela. p.p. 63.
- MOMMER, Bernard (1988). *La Economía Venezolana: De la Siembra del Petróleo a la Enfermedad Holandesa*. En: CENTRO DE ESTUDIOS DEL DESARROLLO DE LA UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA (CENDES). *Cuadernos del CENDES*. No. 8. Segunda Epoca. Mayo - Agosto. Editorial Vadell Hermanos. Caracas. Venezuela. p. 36-56.
- VALECILLOS, Héctor (1993-1994). *Reajuste Estructural de la Economía Deindustrializada en Venezuela*. En: *Revista del Banco Central de Venezuela (B.C.V.)* Vol. 8. Número Especial. Caracas - Venezuela. p. 61 -125.

Tesis, Seminarios, Informes Técnicos

- Banco Central de Venezuela (B.C.V.) (1988). *Programa de Cambio del Año Base de las Cuentas Nacionales*. Caracas. Pág. 22.
- BETANCOURT L. y PEREZ A. (1988). *La Producción de Bienes Transables y no Transables y el Movimiento de la Renta Petrolera (1963 - 1982)*. LUZ. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. División de Estudios de Postgrado. Trabajo Especial de Grado. p.p. 182.