

Actividad económica creció 17,3% en 2004

Durante el año 2004 la economía venezolana se caracterizó por un apreciable desempeño, medida a través de sus distintas variables, especialmente el Producto Interno Bruto (PIB), la balanza de pagos y las reservas internacionales. En el cuarto trimestre el PIB registró un incremento de 11,2%, con lo cual el crecimiento acumulado en el año 2004 fue de 17,3%, lo que constituye el más alto nivel alcanzado desde que el Banco Central comenzó a calcular esta variable. El comportamiento favorable de la actividad económica se evidenció tanto en las actividades petroleras como en las no petroleras, con un 8,7% y 17,8%, respectivamente, así como también en los sectores público y privado, con un 11,0% y un 18,6%, respectivamente.

Las actividades petroleras pública y privada mostraron una normalización de las operaciones de extracción y refinación, al registrar crecimientos de 7,0% y 15,7%, respectivamente. El sector no petrolero, por su parte, mantuvo su dinamismo, al mostrar crecimientos significativos en todas las actividades económicas, principalmente en manufactura (25,4%), construcción

(32,1%), servicios de transporte y almacenamiento (26,4%), comercio interno (25,5%) y comunicaciones (10,2%). Estos resultados tienen su origen, fundamentalmente, en el aumento de la demanda de bienes de consumo final y de inversión, ya que los agentes económicos se beneficiaron de un mayor financiamiento, estimulado, entre otros aspectos, por el descenso en las tasas de interés. Por otra parte, el valor agregado de los productores de servicios del Gobierno General se incrementó en 13,8%, lo que contribuyó a la activación de la economía.

Cabe destacar el comportamiento favorable observado en todas las actividades económicas desarrolladas por el sector privado durante el año 2004. En el caso de manufactura se registró un crecimiento de 25,7%, asociado con el desempeño favorable de todas las ramas que la conforman. La construcción realizada por el sector privado registró una expansión durante cuatro trimestres consecutivos, para crecer a una tasa anual del 31,8%. Las actividades comercio y transporte registraron un crecimiento de 25,4% y 25,0%, respectivamente,

propiciado por una mayor oferta proveniente de la producción interna y de las importaciones de bienes. El crecimiento de la actividad privada no petrolera resultó bastante uniforme a lo largo del año.

Otro hecho que se asocia con el desempeño de los sectores público y privado en el año 2004 es el incremento de la demanda agregada interna (27,9%), determinado por el consumo final privado (16,6%), la inversión bruta fija (43,0%) y el consumo final del gobierno (13,9%). El crecimiento del gasto de consumo final privado obedece principalmente a la recuperación del empleo, la desaceleración de la inflación, la disminución de las tasas de interés y a una mayor disponibilidad de bienes importados. En cuanto a la inversión bruta fija, se destacan la construcción y adquisición de maquinarias y equipos. La demanda externa de bienes y servicios mostró un crecimiento del 13,3%, del cual corresponde un incremento de 9,2% a las exportaciones de bienes petroleros y de 23,1% a los bienes no petroleros.

(Continúa en la contraportada)

BCV define política monetaria del primer semestre

El Directorio del Banco Central de Venezuela aprobó los lineamientos de política monetaria correspondiente al primer semestre del año, luego de hacer una evaluación de las principales premisas y proyecciones de la gestión fiscal, del sector externo, de la actividad económica, de los precios, así como de las principales variables vinculadas con el sector monetario y financiero de la economía venezolana para el 2005.

El BCV considera que durante 2005, el Producto Interno Bruto crecerá a un ritmo sostenido, en razón de un entorno interno y externo favorable. En ese contexto, el

Instituto adoptará las medidas de política monetaria necesarias con el fin de combatir las presiones inflacionarias que pudieran presentarse, para lo cual mantendrá un seguimiento continuo de un conjunto amplio de indicadores (monetarios, fiscales, cambiarios, de precios, actividad económica y sociales) que le permitan ajustar oportunamente los instrumentos a su disposición.

La actuación del BCV estará enmarcada dentro de la coordinación de las políticas fiscal, cambiaria y monetaria consagrada en la Constitución y en las leyes de la República.

La diferencia de precios entre países ricos y países pobres

LUIS E. RIVERO M. / ASESOR A LA PRESIDENCIA

SI LA PRODUCTIVIDAD DE LA MANO DE OBRA DE LOS NO TRANSABLES ES ALTA, LOS PRECIOS DE SUS PRODUCTOS SERÁN BAJOS, PORQUE CON MAYOR PRODUCTIVIDAD, LA CANTIDAD DE MANO DE OBRA A UTILIZAR POR UNIDAD DE PRODUCTO ES MENOR.

CUANDO LOS PAÍSES SE HACEN MÁS RICOS, LA TASA DE INCREMENTO DE SU PRODUCTIVIDAD TIENDE A SER MÁS ALTA EN EL SECTOR DE BIENES TRANSABLES QUE EN EL DE NO TRANSABLES, Y EL VALOR DE ESA RELACIÓN ES SUPERIOR AL QUE LE CORRESPONDE A LOS PAÍSES POBRES

En relación con el tema de los precios, a los economistas, fundamentalmente, les preocupan dos aspectos. Por un lado, el ritmo o velocidad a la que crecen los precios absolutos, que es la inflación; por ejemplo, el costo de un par de zapatos hace un año, el correspondiente que tenía hace seis meses, el de hoy, el que se espera tenga dentro de un mes.

Alternativamente, los otros tipos de precios objeto de estudio en la economía son los precios relativos, esto es, el nivel de precio de un bien o servicio comparado con el de otro bien o servicio: el de la carne de res contra el de la carne de pollo, por ejemplo.

Ambos tipos de precios afectan el nivel de vida y constituyen elementos que usan las personas para escoger a la hora de comprar, amén de estar interrelacionados. Sin embargo, la inflación afecta al nivel de vida en un periodo de tiempo dado, así este período sea muy corto, mientras que los precios relativos inducen decisiones hoy, en el presente.

Una clase de precios relativos es el del nivel general de precios de los países ricos comparado con el nivel general de precios de los países pobres. La evidencia, en este caso, es definitiva: en general, los precios son más altos en los países ricos que en los pobres. Ese es el hecho, pero tan importante como él es conocer las causas de tal fenómeno.

La literatura económica las explica. Para hacerlo, comienza separando a los productos de un país en dos componentes: los transables (T) y los no transables (N). Los primeros pueden comercializarse mediante su traslado entre sitios, para el caso en cuestión, entre países. Ejemplos típicos de transables son los productos mineros, el petróleo, los bienes agrícolas y las manufacturas. Los no transables, en cambio, tienen que adquirirse donde son producidos, de aquí que los servicios –taxistas, odontólogos, las clases de un profesor y la construcción de viviendas– constituyan ejemplos. Estos últimos, entonces, no son objeto de comercio internacional y, por lo tanto, diferencias aun notables de precios para estos productos entre países no pueden generar transacciones comerciales para aprovecharlas, como es el caso del alquiler de viviendas. Para los bienes no transables, el mercado se equilibra con la oferta de los mismos igual a su demanda interna. No es así para los T, con respecto a los cuales puede haber diferencias notables entre producción doméstica y

consumo doméstico. Barreras naturales, como los costos de transporte, o institucionales, como los aranceles o las cuotas de importación que imponen los gobiernos, determinan la transabilidad de los productos, aunque la tecnología puede, en algunos casos, hacer difusa la distinción entre transables (T) y no transables (N).

SALARIOS, PRODUCTIVIDAD Y PRECIOS

Para explicar la diferencia de precios entre países ricos y países pobres, se hará uso de una serie de relaciones entre salarios, productividades y precios de ambos tipos de productos, T y N. Para empezar, hay que destacar que no debería haber grandes diferencias de precios entre los bienes transables de los distintos países, más allá del efecto de los costos de transporte y los aranceles: un par de zapatos italianos, entonces, tiende a costar en Venezuela lo mismo que en Italia, más los costos de transporte y los impuestos para importarlos. Se partirá de este supuesto. Por lo tanto, la diferencia de precios entre naciones ricas y naciones pobres habrá que buscarlas en lo que caracterice a los productos no transables.

En cambio, las diferencias de precios de los no transables son muy grandes entre ambos tipos de países: por ejemplo, las diferencias en el alquiler de una vivienda o en una visita al médico pueden ser hasta de miles por ciento en algunos casos. Ciertamente, los salarios e ingresos, en general, son muy altos en los países ricos, los cuales, al formar parte del precio final, tienden a elevarlo. Pero hay que examinar la productividad, porque si ésta es mayor, tiende a generar menores precios. El precio final será el resultante de ambos efectos. De aquí que el análisis tenga que hacerse en términos de salarios, productividades y precios, y también en términos comparativos de estas tres variables y los dos sectores aludidos, T y N¹.

En general, alta productividad de la mano de obra implica salarios o ingresos altos²: si en el sector de transables la productividad es alta también será alto el ingreso de los trabajadores de ese sector.

Pero si los salarios en el sector de transables son altos, también serán altos los salarios e ingresos del sector de no transables: el odontólogo no cobra por sus servicios independientemente de los que le cuesten los alimentos o los electrodomésticos; consecuentemente, alta productividad de los transables, significa alto precio de los no transables, como fuerza inicial³. Opera aquí, entonces, una suerte de contagio.

Por el contrario, si la productividad de la mano de obra de los no transables es alta, los precios de sus productos serán bajos, porque con mayor productividad, la cantidad de mano de obra a utilizar

¹ Por productividad (a) se entiende la cantidad de producto que se obtiene por unidad de insumo utilizado.

² La referencia es a ingresos relativos, en este caso, con respecto a los ingresos de los trabajadores menos productivos.

³ El análisis se hace, como es usual en economía, enfocando un solo aspecto a la vez (*ceteris paribus*), lo que significa que se analiza, en este caso, la relación entre productividad de T y precio de N. Sin duda, otros elementos pueden reforzar la idea esbozada, por ejemplo, el que ingresos más altos en T les permita a estos trabajadores convalidar precios más altos de los servicios (N).

por unidad de producto es menor; esta es la otra fuerza: una peluquería que emplea trabajadoras más eficientes puede cobrar precios más bajos que sus competidores o utilizar menos empleadas para producir el mismo número de cortes de pelo.

Así, como consecuencia de que a alta productividad de T, los precios de N tiendan a ser altos, pero a alta productividad de N, los precios de N sean bajos, el precio resultante de N depende de cual de las dos productividades es mayor —es decir, de la productividad relativa de los sectores (a_T/a_N), no de la productividad de cada sector considerada individualmente. En otras palabras los precios de los no transables dependen de dos fuerzas: una que tiende a elevarlos (alta productividad de T) y otra que tiende a bajarlos (alta productividad de N): si la primera es mayor que la segunda, los precios de los no transables serán altos, y viceversa.

COMPARACIÓN DE PRECIOS

Esa relación válida para un país, también se puede usar para dos países o para dos grupos de países— ricos y pobres: los precios de los N serán más altos en un primer país que en otro si la productividad relativa de su sector de T con respecto a N es mayor que en el segundo.

Ese concepto se puede ilustrar con un ejemplo hipotético: supóngase que la productividad se termina reduciendo a un número y que en el primer país, la que corresponde a T es 15 y la de N es 5; en tal caso la productividad relativa es de 3 ($a_T/a_N = 15/5$). Si para el segundo país los valores son $a_T = 10$ y $a_N = 5$, la productividad relativa es 2; luego, el primer país será más caro que el segundo. Nuevamente, lo que importa es la diferencia en productividades relativas, no la productividad absoluta entre los dos países. Y es más alto el precio en el primero de ellos porque, en el ejemplo, aunque las productividades de N son similares, con lo que su influencia para ayudar a mantener precios bajos es igual en ambos países, en el primero de ellos la productividad de T es más alta que en el segundo, por lo que este último elemento termina haciendo la diferencia entre ambos países en cuanto al nivel general de los precios, ya que empuja los precios de N en el primer país más que en el segundo.

Con estos elementos a mano, se puede ir respondiendo a la pregunta sobre cuál es la razón para que el nivel general de precios sea más alto en los países ricos que en los pobres: lo que explica el mayor nivel de precios de los N de los países ricos es que la productividad de su sector T con respecto a N es mayor que la que caracteriza a los países pobres: un trabajador promedio de transnacionales como Bayer, Pfizer o Lilly es más productivo que un odontólogo o un taxista en esos países, comparado con la productividad de un trabajador promedio de un laboratorio de Venezuela frente a la de un odontólogo o un taxista nacionales. Otro ejemplo: la productividad en el sector agrícola de los países ricos es relativamente mayor que en los países pobres; si la productividad de los N no muestra gran diferencia,

el mayor nivel de precios relativos en los primeros tiene su explicación en tal tipo de diferenciales de productividad relativa.

¿ES ESA LA EVIDENCIA EMPÍRICA EN EL MUNDO REAL?

Ciertamente: cuando los países se hacen más ricos, la tasa de incremento de su productividad tiende a ser más alta en el sector de bienes transables que en el de no transables, y el valor de esa relación es superior al que le corresponde a los países pobres. Bela Balassa concluía ya en 1964 en un trabajo clásico (*Journal of Political Economy*, diciembre): “...en las economías industriales del presente, los incrementos de productividad en el sector terciario (servicios) parecen ser más pequeños que los aumentos de productividad en la agricultura y la manufactura...”.

Por supuesto, en esta explicación sucinta sobre las referidas diferencias de precios, el énfasis se ha puesto en las fuerzas fundamentales que determinan dicha diferencia (salarios y productividad entre T y N). En un momento o período determinado, un país puede presentar niveles de precios no relacionados con las fuerzas fundamentales señaladas, y estar éstos más bien influidos por variables también temporalmente desalineadas, tales como una tasa de cambio apreciada en términos reales (sobreevaluada). Pero lo explicado es lo pertinente, porque variables desalineadas temporalmente tienden a corregirse con el tiempo y, consecuentemente, a darle paso a las fuerzas fundamentales.

El hecho de que los niveles de precios sean más altos en los países ricos que en los pobres tiene importantes consecuencias para el nivel de vida de los habitantes del segundo de esos dos tipos de países. Un ingreso per capita de, por ejemplo, 500\$, puede comprar más bienes en Venezuela, a los precios de Venezuela, que lo que ese mismo ingreso puede comprar en Estados Unidos, Europa o Japón a los precios de estos últimos sitios; en otras palabras, un mismo nivel de ingreso en dólares alcanza para comprar más bienes y servicios en el país más barato. Volviendo al caso en cuestión: aunque las comparaciones internacionales de PIB real per cápita siempre arrojarán resultados superiores para los países ricos, la brecha con respecto a los países pobres no será tan grande como la que muestran las cifras oficiales porque los niveles de precios son más bajos en los países pobres: cualquiera sea esa brecha, en razón de que el PIB se calcula multiplicando cantidades de bienes y servicios por sus precios, al ser éstos últimos más bajos cualquier valor resultante implicará más bienes relativamente.

Otra implicación importante de lo explicado es que el mayor crecimiento económico debe basarse, *ceteris paribus*, en el logro de mayores niveles de productividad del sector de transables que en el de no transables, atado tal hecho a las mejores posibilidades de competir en los mercados internacionales. Esa parece ser la experiencia internacional.

DEFINICIONES

PRODUCTIVIDAD: SE EXPRESA COMO LA MEDIDA DE LA TASA A LA CUAL LA PRODUCCIÓN FLUYE DEL EMPLEO DE MONTOS DETERMINADOS DE FACTORES DE PRODUCCIÓN. SI LOS FACTORES SE EMPLEAN SIN EFICIENCIA, ES POSIBLE REALIZAR MEJORAS DE PRODUCTIVIDAD DEBIDO A QUE, POR DEFINICIÓN, ES POSIBLE OBTENER MAYOR PRODUCCIÓN A PARTIR DE LOS MONTOS DETERMINADOS DE INSUMOS.

EN LA PRÁCTICA, LA PRODUCTIVIDAD, POR LO REGULAR, SE MIDE EXPRESANDO LA PRODUCCIÓN COMO RAZÓN DE UN INSUMO SELECCIONADO; ÉSTE OTORGA SU NOMBRE A LA MEDIDA DE PRODUCTIVIDAD, POR EJEMPLO, LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN RAZÓN DE PRODUCCIÓN AL INSUMO TRABAJO (Y ES, POR LO TANTO, LO MISMO QUE EL PRODUCTO PROMEDIO DEL TRABAJO).

Sostenibilidad del crecimiento económico en 2005

(Este texto viene de la portada)

Los indicadores correspondientes a la balanza de pagos del año 2004 constituyen el reflejo de la situación registrada por el PIB. En el IV trimestre de ese año, la cuenta corriente cerró con un superávit de US\$ 3.889 millones, mientras que la de capital y financiera lo hizo con un déficit de US\$ 1.630 millones, lo que arroja un saldo neto positivo de US\$ 2.259 millones. La variación neta positiva de las reservas internacionales fue de US\$ 1.604 millones. Para el año 2004 en su conjunto, la cuenta corriente exhibió un superávit de US\$ 14.575 millones.

Evidentemente, los indicadores registrados en el año 2004, tanto en las cuentas del PIB como en las de Balanza de Pagos, permiten prever la sostenibilidad del crecimiento en la actividad económica para el año 2005, a lo cual se añade la solidez del mercado petrolero, el clima de estabilidad política y social, la mayor puntualidad de los pagos del sector público y las favorables expectativas de consumidores e inversionistas. El Banco Central, como rector de la actividad monetaria y financiera, permanecerá atento para crear y mantener el marco de estabilidad necesario para consolidar esta situación.

DEFINICIONES

• **PRODUCTO INTERNO BRUTO:** ES UN INDICADOR DE LA EVOLUCIÓN DE LA ECONOMÍA DE UN PAÍS. ES LA SUMA EXPRESADA EN DINERO (A PRECIOS CONSTANTES Y CORRIENTES) DE TODOS LOS BIENES Y SERVICIOS DE USO FINAL, PRODUCIDOS EN UN PAÍS DURANTE UN PERÍODO DETERMINADO, MÁS LOS VALORES CREADOS A TRAVÉS DE LOS IMPUESTOS SOBRE LOS PRODUCTOS NACIONALES O IMPORTADOS, QUE INCLUYEN LOS IMPUESTOS TIPO VALOR AGREGADO. EN VENEZUELA, EL PIB SE ESTIMA CON PERIODICIDAD TRIMESTRAL Y ANUAL.

• **SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES:** ES UN INSTRUMENTO ESTADÍSTICO QUE SE UTILIZA PARA ORIENTAR Y ARMONIZAR EL REGISTRO DE LAS TRANSACCIONES ECONÓMICAS DE CADA PAÍS. REGISTRA LAS TRANSACCIONES QUE REALIZAN LOS DIVERSOS AGENTES ECONÓMICOS A FIN DE OBTENER AGREGADOS MACROECONÓMICOS QUE CONSTITUYEN INDICADORES SINTÉTICOS CLAVES PARA EL ANÁLISIS, TALES COMO PRODUCTO INTERNO BRUTO, EL GASTO DE CONSUMO FINAL, EL AHORRO, LA INVERSIÓN Y EL INGRESO NACIONAL.

• **BALANZA DE PAGOS:** REGISTRO SISTEMÁTICO DE TODAS LAS TRANSACCIONES ECONÓMICAS QUE SE REALIZAN ENTRE LOS RESIDENTES DE UNA ECONOMÍA (UN PAÍS) Y EL RESTO DE MUNDO, DURANTE UN PERÍODO DETERMINADO. EN VENEZUELA, LA BALANZA DE PAGOS SE PUBLICA CON PERIODICIDAD TRIMESTRAL Y ANUAL, A TRAVÉS DE LA COMPILACIÓN DE INFORMACIÓN POR MEDIO DE ENCUESTAS, REGISTROS ADMINISTRATIVOS Y OTROS INDICADORES ECONÓMICOS. ESTE INDICADOR MACROECONÓMICO ES ÚTIL PARA ANALIZAR LAS CAUSAS DE LOS DESEQUILIBRIOS DE PAGOS, LOS FLUJOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES Y SERVICIOS, LAS OPERACIONES FINANCIERAS (INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, POR EJEMPLO) Y LA DEUDA EXTERNA, ENTRE OTROS.

especial **bcv** VOZ
económico

PRESIDENTE
Gastón Parra Luzardo

GERENTE DE COMUNICACIONES INSTITUCIONALES (a)
Rocío Fuentes de Ramos

GRUPO EDITOR
Luis E. Rivero M.
Omar Mendoza
Rocío Fuentes de Ramos
Txomin las Heras
Inger Pedreáñez

JEFE DEL DEPARTAMENTO DE INFORMACIÓN
Txomin las Heras

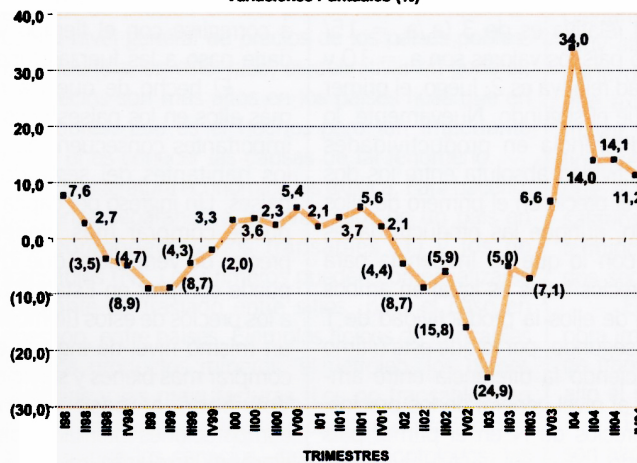
DEPARTAMENTO DE INFORMACIÓN
Inger Pedreáñez
María F. Marcano
María M. Ramírez S.
Marthi Cardozo
Francisco Vallenilla

CONCEPCIÓN GRÁFICA:
Claudia Leal

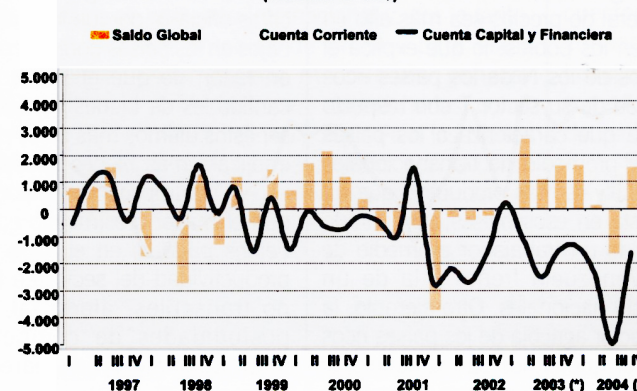
CORRECCIÓN, DIAGRAMACIÓN E IMPRESIÓN
Dpto. de Publicaciones
ISSN
1315-1407

LOS ARTÍCULOS DE OPINIÓN
NO REFLEJAN NECESARIAMENTE
LA POLÍTICA INFORMATIVA DEL BCV
EL GRUPO EDITOR
EVALÚA LOS CONTENIDOS
DE ESTA PUBLICACIÓN.

Producto Interno Bruto Real a precios constantes de 1997
Variaciones Puntuales (%)



BALANZA DE PAGOS
(Millones de US\$)



Fuente: BCV