



**UNIVERSIDAD CATOLICA ANDRES BELLO**  
**DIRECCION GENERAL DE ESTUDIOS DE POSTGRADO**  
**AREA DE ECONOMIA**  
**Doctorado en Ciencias Económicas**

**PERCEPCION Y CIENCIA ECONOMICA**

**Autor:**

**Julio César Peraza Partidas**  
**Economista y abogado**  
**Doctor en Ciencias, mención Derecho**

**Tutor:**

**Doctor Asdrúbal Grillet Correa**

**Caracas, 27 de marzo de 2016**

Caracas, 04 de abril de 2016

Profesor Doctor  
Luis Morales  
Director del Doctorado en Ciencias Económicas  
Universidad Católica Andrés Bello  
Ciudad.-

Estimado profesor:

Tengo a bien dirigirme a usted, en mi carácter de Tutor de la Tesis Doctoral intitulada ***Percepción y Ciencia Económica***, presentada por el Economista **Julio César Peraza Partidas**, titular de la **Cédula de Identidad No. V-1.442.209**, para optar por el título de Doctor en Ciencias Económicas. Considero que **el trabajo en referencia reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación y evaluación por parte del Jurado Examinador que se designe.**

En tal sentido, le agradezco estudie la conveniencia de solicitar la designación del jurado correspondiente, de manera de proceder a la evaluación de la misma.

Atentamente,



Profesor Ramón Asdrúbal Grillet Correa  
Cédula de Identidad No. V-784.655

Teléfono celular: (0416) 631.89.58  
Correo electrónico: asdrubalgrillet@hotmail.com

## INDICE GENERAL

<b>INDICE GENERAL</b> .....	<b>iii</b>
<b>DEDICATORIA</b> .....	<b>vii</b>
<b>MENCIONES ESPECIALES</b> .....	<b>viii</b>
<b>INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>9</b>
<b>CAPITULO I</b> .....	<b>18</b>
<b>Conceptos iniciales</b> .....	<b>18</b>
I.1. Existencia de un problema.....	18
I.1.1. El problema .....	18
I.1.2. Justificación de la investigación .....	22
I.2. Síntomas y probables orígenes del problema.....	24
I.3. Percepción y sentidos humanos .....	28
I.4. Globalización y relación comunicacional .....	32
I.4.1. Tópicos sobre globalización .....	32
I.4.2. El espíritu de los tiempos .....	36
I.5. Carácter científico de la ciencia económica .....	38
<b>CAPITULO II</b> .....	<b>48</b>
<b>Conducta de los agentes económicos</b> .....	<b>48</b>
II.1. Conducta económica del consumidor y mercados competitivos.....	51
II.2. Equilibrio general de la economía y fallas de mercado.....	56
II.2.1. Equilibrio general de la economía .....	56
II.2.2. Fallas de mercado e intervención del Estado.....	56
II.2.3. Equilibrio parcial y total de los mercados .....	58
II.2.4. Sistema de mercado. Curvas de indiferencia .....	58
II.2.5. Deseo y demanda .....	60
II.2.6. Efecto sustitución de un cambio en el precio .....	61
II.2.7. Efecto ingreso por cambio en el precio de bienes y servicios .....	62
II.2.8. Efecto ingreso por cambio en otras variables económicas .....	62
II.2.9. Cambios en las expectativas del consumidor .....	64
II.2.10. Cambios en los gustos y preferencias del consumidor .....	65
II.3. Precio con función racionadora y con función de asignación de recursos..	68
II.3.1. Función racionadora del precio en bienes y servicios y función de asignación de recursos en mercados competitivos .....	69

II.3.2. Efectos perceptivos sobre la demanda de bienes en situación de extrema escasez .....	73
II.4. Conducta económica del empresario y la oferta.....	73
II.4.1. Cambios en la oferta de bienes y servicios .....	76
II.4.2. Cambios en la tecnología.....	76
II.4.3. Cambios en el costo de los factores de producción .....	78
II.4.4. Cambios en el uso de los factores, automatización y <i>revolución robótica</i> .....	78
II.4.5. Cambios en las expectativas del productor.....	79
II.4.6. Aumento o disminución del número de productores en el mercado.....	80
II.5. Mercado y precios .....	80
II.5.1. Modelo gráfico de la oferta y demanda de bienes y servicios .....	82
II.5.2. Curva de oferta de bienes y servicios .....	83
II.5.3. Curva de demanda de bienes y servicios.....	84
II.5.4. Gráfico de curva de demanda y oferta. Punto de equilibrio y precio con tendencia a cero.....	85
II.5.5. Solución socialista a la escasez.....	90
II.5.6. Solución de economía de mercado a la escasez .....	92
II.6. Análisis multifactorial de la oferta y la demanda .....	101
II.6.1. Análisis factorial exploratorio.....	103
II.6.2. Análisis confirmatorio .....	103
II.6.3. Análisis multifactorial de los otros factores que influyen en la demanda de bienes y servicios .....	103
<b>CAPITULO III .....</b>	<b>105</b>
<b>Percepción sensorial y ciencia económica.....</b>	<b>105</b>
III.1. Percepción y receptores. Relación con las decisiones económicas .....	105
III.1.1. Percepción y receptores.....	105
III.1.2. Umbral en los fenómenos perceptivos .....	107
III.2. Cerebro humano .....	107
III 2.1. El cerebro del ser humano .....	107
III.2.2. Organización funcional del cerebro humano .....	112
III.3. Aprendizaje, memoria y recuerdo .....	114
III.4. Pensamiento.....	118
III.5. Escalas para valorar los efectos de los fenómenos perceptivos a las decisiones económicas.....	120
III.6. Influencia y efectos de la percepción en la ciencia económica.....	129

III.6.1. Significado y diferencias entre percepción y expectativa .....	130
III.6.2. Percepción y conducta .....	131
III.7. Otros efectos perceptivos en la economía .....	133
<b>CAPITULO IV.....</b>	<b>135</b>
<b>Decisiones económicas y percepción.....</b>	<b>135</b>
IV.1. Decisiones económicas.....	135
IV.2. Sensación, aprendizaje, pensamiento y elección .....	137
IV.3. Decisiones económicas de la sociedad; orden social; el teorema de la mano invisible y óptimo de Pareto .....	140
IV.3.1. Orden social sostenible y el teorema de la mano invisible de Adam Smith.....	142
IV.3.2. Óptimo de Pareto.....	147
IV.4. Decisión de los agentes económicos y modelo económico.....	149
IV.5. Percepción y decisiones económicas.....	154
IV.6. Efectos perceptivos en las decisiones y teorías económicas tradicionales .....	157
IV.6.1. El hombre ser social, las preferencias, su manipulación y toma de decisiones .....	158
IV.6.2. Endoso de la culpa al <i>chivo expiatorio</i> .....	159
IV.6.3. Preferencias y elecciones .....	161
IV.6.4. Decisiones de los agentes económicos privados y públicos.....	165
IV.7. Determinantes de la oferta y la demanda de bienes y servicios.....	173
IV.7.1. Ejemplo de elección racional del consumidor y efectos perceptivos.	174
IV.7.2. Modelo de Nicosia para la toma de decisiones económicas racionales .....	177
IV.7.3. Libertad de elegir .....	179
IV.7.4. Teoría de los juegos .....	181
IV.7.5. Elasticidad precio de la demanda y la oferta .....	182
IV.8. Elementos del proceso de toma de decisiones económicas .....	187
IV.8.1. Elementos y valoraciones para la toma de decisiones económicas .	188
IV.8.2. Decisiones económicas racionales .....	189
IV.9. Efectos jurídicos de las decisiones económicas.....	189
<b>CAPITULO V.....</b>	<b>191</b>
<b>Constitución económica, derechos económicos, régimen socioeconómico .....</b>	<b>191</b>
V.1. Constitución económica .....	191

V.1.1. Derechos económicos, libertad económica y derecho de propiedad .	192
V.2. Sistema, modelo o régimen socioeconómico y planificación de rango constitucional .....	197
V.3. Antecedentes doctrinarios y teorías <i>positivas</i> y del <i>bienestar</i> .....	200
V.4. Constitución de 1999 y forma de la intervención del Estado .....	205
V.4.1. Gobierno y actos de gobierno .....	207
V.4.2. Ordenamiento constitucional y jurídico .....	211
V.5. Estado intervencionista .....	212
V.5.1. Facultad constitucional para intervenir de manera directa en la economía .....	214
V.5.2. Agente económico .....	215
V.5.3. Agente promotor .....	216
<b>CAPITULO VI.....</b>	<b>217</b>
<b>Nanométrico, nanociencia y nanoeconomía.....</b>	<b>217</b>
VI.1. Presente y futuro de la nanotecnología y de la nanoeconomía.....	217
VI.2. El cierre de la investigación.....	219
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>220</b>
<b>APÉNDICE.....</b>	<b>225</b>
<b>BIBLIOGRAFIA .....</b>	<b>229</b>

## INDICE DE FIGURAS

“A”: Gráfico de mercado competitivo.....	85
“B”: Escala de valoración perceptiva sobre la conducta económica.....	123
“C”:                    Condiciones                    por                    tipos                    de rasgos.....	125
“D”: Representación gráfica de las curvas de tipos máximos y mínimos de valoración perceptiva.....	125
“E”:                    Combinaciones                    indiferentes                    de                    dos bienes.....	161
“F”:                    Tipos                    de                    decisiones                    y consecuencias.....	165
“G”: Modelo de Nicosia de toma de decisiones económicas.....	175

## DEDICATORIA

A mi familia.

A mis profesores.

A mis compañeros de estudios.

Al Colegio La Salle de Barquisimeto y de  
Tienda Honda de Caracas.

A la Escuela Náutica de Venezuela.

A los marinos mercantes de todo el  
mundo.

A las universidades Santa María, Central  
de Venezuela y Católica Andrés Bello.

## MENCIONES ESPECIALES

Al Presidente doctor Luis Herrera Campíns († 2007), quien me permitió desarrollar muchas de las ideas que contiene esta tesis.

Al doctor Domingo Felipe Maza Zavala († 2010), mi profesor, mi maestro, mi consultor, y mi tutor y que con el pasar del tiempo, un buen amigo. Esta tesis refleja muchas de sus enseñanzas y de su sensibilidad social.

Al doctor Enrique Tejera París († 2015), mi querido profesor y valioso maestro en mi doctorado en derecho.

A mi profesor de máquinas Manuel Rodríguez Portela († 1987) con quién tanto aprendí.

A los Ministros de Agricultura y Cría, doctores Jesús López Luque y José Luis Zapata Escalona († 2014), y al Ministro de Fomento doctor José Enrique Porras Omaña († 1998), de quienes fui colaborador y Viceministro.

A mi apreciado colega, amigo y tutor doctor Asdrúbal Grillet Correa.

A mi apreciado colega, colaborador académico y amigo doctor Miguel Angel Hernández Ocanto.

Al abogado e ingeniero mecánico Leinglin Delgado por su eficiente asistencia en la elaboración de esta tesis.

## INTRODUCCIÓN

La percepción está presente en la actividad económica; sólo con propósito de motivar el interés en el tema, veamos un primer efecto de ella en el caso de la intervención del gobierno en la vida cotidiana y en la actividad económica, según William A. McEachern. (1998)<sup>1</sup>:

“Podemos percibir la intervención del gobierno en todo cuanto nos rodea.”

Es muy cierto lo dicho por este autor que refuerza afirmando a continuación, que el vestido que llevamos puesto, se fabricó siguiendo normas dictadas por el gobierno; también sin mucho esfuerzo intelectual, vienen a nuestras mentes múltiples ejemplos de la presencia del Estado que percibimos en muchas de las manifestaciones de nuestras vidas.

Es de nuestro interés destacar de lo anterior, el afirmar que: *podemos percibir*, es decir, que estamos capacitados para que con nuestros sentidos tengamos plena conciencia de tan patente realidad. La ubicuidad del Estado<sup>2</sup> en toda nuestra vida personal, económica y social afecta positiva o negativamente (en nuestra opinión), a toda la sociedad y, tema de la presente tesis es el complejo entrelazado entre percepción (fenómeno neurológico psicológico) y ciencia económica. Es vital para el gobernante entender cómo lo percibe el gobernado y este último entender igualmente, cómo lo percibe el gobernante, y como tema de la tesis, entender el gobernante (*latu sensu*), cuando toma decisiones de intervención en la economía, cómo serán percibidas por los gobernados tanto a corto como a mediano y largo plazo. En tal sentido en la Venezuela actual sumida en una profunda crisis económica, caracterizada por elevada inflación, escasez de

---

<sup>1</sup> Cfr. McEACHERN, Willian A. (1998). “Economía. Introducción contemporánea”. (Sección de Micro). Thomson Editores Mexico., p. 389.

<sup>2</sup> En la tesis el hablar de intervención y percepción, utilizamos en algunos los vocablos Estado o gobierno como equivalentes.

bienes y servicios originada principalmente por un prolongado control de cambio, regulaciones de precios máximos de venta al público aplicados tratando vanamente de revertir o frenar el alza continua y generalizada del nivel general de precios de bienes y servicios; también es causa del deterioro, la aplicación de subsidios protervos, cuya principal manifestación es el de la gasolina, unido al de varios servicios públicos, el importar masivamente alimentos a precios internacionales, para venderlos a precios irracionales a todas las clases sociales, que compiten de forma desleal con la producción nacional, desestimulan a los empresarios a seguir produciendo, que destruyeron buena parte del parque industrial y afectaron a la producción del sector agrícola. Además se practican expropiaciones, confiscaciones, intervenciones a empresas y uso abusivo del monopolio de la violencia<sup>3</sup> que detenta el Estado, y que lo ejerce con los cuerpos policiales y militares, incluso con grupos de irregulares armados denominados eufemísticamente colectivos.

A todo lo anterior se une los diferentes sistemas inextricables de control de cambio<sup>4</sup> (así lo percibimos) que se han aplicado por más de una década y causaron y siguen causando grandes daños al país y en nuestra opinión, han servido de inútil represa al aumento de precios de todos los rubros. Hoy resulta insostenible el régimen o sistema socioeconómico que intentan aplicar, no sólo por la caída del precio del petróleo y del nivel de reservas que al *reventar la represa*, el índice nacional de precios al consumidor (cuya cara reversa es el índice que mide la inflación), se desbordó y por eso llegamos a los tres dígitos de nivel de inflación, y con un indeseado, pero cercano horizonte de cuatro o más dígitos, si no se rectifican los graves errores cometidos en materia de política económica.

La profundidad de la crisis es tal, que tiene solución, pero con un elevado costo político para el régimen gobernante con catastróficas consecuencias

---

<sup>3</sup> *Vid:* Artículos 44 y 55 de la Constitución de 1999.

<sup>4</sup> La excusa que se aplicó para justificar al control de cambio, fue evitar la fuga de divisas. La realidad es que se fugaron las divisas y las reservas tienen tendencia a 0 (cero).

electorales, pues la percepción que tiene el pueblo y el mismo gobierno, cada vez es peor.

Continuando nuestro propósito de despertar interés por el tema de la tesis, veamos a partir de reflexiones de René Descartes, filósofo del siglo XVII, su concepto sobre el “*buen sentido*” de las personas, al cual lo consideró como “*la cosa mejor distribuida en el mundo*”. Veremos porqué un mismo hecho es percibido de manera diversa por las personas. Es así como las elecciones públicas o privadas dependerán del cómo se perciben los estímulos sensoriales, los paradigmas y los problemas insolubles que analizaremos siguiendo a Fernando Savater, filósofo español, escritor muy activo en la actualidad. Si como percibimos determina generalmente nuestra conducta económica, las elecciones públicas y las posiciones que asumimos, el conocer con cierta profundidad el tema, coadyuvará a que podamos predecir con mayor margen de certeza el comportamiento económico individual o colectivo; igualmente será más factible el enrumbar positivamente conductas económicas deseadas o neutralizar o frenar conductas públicas o privadas, que pueden conducir a resultados no deseados en las actividades económicas.

Es común pensar que las predicciones y pronósticos sobre el desenvolvimiento económico, no siempre funcionan en la realidad. Tal aseveración nos lleva a reflexionar y formularnos ciertas preguntas relacionadas con el tema: Siendo la ciencia económica predictiva que observa y estudia regularidades y por tanto formuladora de leyes, teorías y modelos económicos útiles para hacer pronósticos: ¿Hasta qué punto se cumplen las predicciones y pronósticos económicos? ¿Cómo se diseñan realmente los modelos económicos? ¿Por qué se producen bruscos cambios en la oferta o demanda de bienes y servicios? ¿Por qué cifras o indicadores económicos favorables o desfavorables, son interpretados en algunos casos con el signo contrario? ¿Por qué se producen cambios inexplicables en las conductas económicas de las personas? Estas interrogantes intentaremos responderlas en principio, en la tesis, al afirmar que los

síntomas que se deducen de las preguntas anteriores (variables dependientes), se originan entre otras causas, en una gran variable independiente: la *percepción* y los complejos fenómenos que la constituyen; aunque los economistas manejen información suficiente y de calidad, o escasa y mala, la percepción y sus efectos sobre las conductas humanas, siempre están presentes. La percepción ejerce su influencia en las necesidades económicas y conductas humanas desplegadas para satisfacerlas.

En la tesis se plantea la siguiente hipótesis de investigación: “Los síntomas anteriores (contenidos en las interrogantes) que corresponden a variables dependientes, se originan principalmente en una gran variable independiente: la percepción y los complejos fenómenos que la constituyen”. De manera introductoria se acepta como definición, que la percepción es la manera como nos enteramos de lo que existe en derredor nuestro, gracias a los medios de información que nuestros sentidos nos proporcionan. Sobre la definición y su autor nos referimos en la investigación.

El ingeniero y economista francés Jean Tirole, recibió el Premio Nobel de Economía 2014 de la Real Academia de las Ciencias de Suecia, por sus aportes contenidos en los análisis sobre el poder de las empresas, la competencia y la regulación por parte de los gobiernos para estimular la libre competencia, de los diversos sectores económicos dominados por un reducido número de empresas. Destacamos en esta introducción, la sólida formación académica de Jean Tirole, quien ha concentrado sus investigaciones en temas de: organización industrial, banca, finanzas, *economía y psicología*. Por feliz coincidencia las dos últimas mencionadas y en intervención del Estado como *regulador*, en temas cardinales de la tesis y que hemos trabajado intensamente durante los últimos 15 años.

La tesis está concebida como una investigación teórica, que puede conducir a confirmar, proponer o reformular alguna teoría; se trata de una investigación explicativa, pues busca las causas o los porqué de los fenómenos (síntomas)

observados. En cuanto a la metodología, la tesis se apoya en una amplia revisión bibliográfica, para lograr los objetivos propuestos. La investigación se funda en referencias documentales bibliográficas, incluso, de monografías aún inéditas o tomadas de Internet. Además, se apoya en la larga experiencia del autor en temas conexos. En resumen, la investigación se hace a través de un método cualitativo de tipo monográfico documental, es decir, se procede de manera ordenada y sistemática, descubriendo y describiendo los conceptos mediante el análisis de las variables independientes y dependientes, que gravitan sobre el problema planteado.

En cuanto a aportes de la tesis se aspira que contribuya, para que al estudiar las bases de la ciencia económica, se profundice más en las conductas económicas en lo relativo a los efectos de las percepciones sensoriales y su influencia principalmente en la teoría de las necesidades y conductas económicas. Además, pudiese mejorarse la capacidad predictiva de la ciencia económica. Otro posible aporte de la tesis, es intentar la medición (mediante escalas adecuadas), de la intensidad (positiva o negativa) de los fenómenos perceptivos, porque consideramos que tal valoración, de acuerdo al signo y a su intensidad incidirá con mayor o menor fuerza en la formación de las conductas económicas. Podríamos movernos entre percepciones con intensidad altamente positivas de algo presente o futuro (sensación de felicidad plena), o percepciones con alta intensidad negativas de algo presente o futuro (sensación de inseguridad o desgracia), en ambas situaciones ya sea en presente o futuro, percepción de seguridad o inseguridad.

Las primeras ideas para la investigación surgieron a fines del siglo XX; en efecto, la *idea madre* era, la elección económica (toma de decisiones) de los agentes económicos (empresarios, consumidores y gobierno). Esto nos llevó entre otros, al estudio de la percepción, hipótesis del *ceteris paribus* y teoría de las necesidades y más recientemente al estudio de la teoría de nanociencia, en búsqueda de lo más profundo que gobierna a las decisiones económicas.

Alineado con lo expresado en el párrafo anterior, en fecha 16 de noviembre de 2001, el autor de la tesis, Julio C. Peraza P. invitó a una reunión informal a los economistas ASDRUBAL GRILLET CORREA, CARLOS TORRES, ANGEL BOET Y ARLAN NARVAEZ, todos profesores de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela. La cordial tertulia se celebró en la residencia del autor, situada en la ciudad de Caracas.

El tema propuesto en tal ocasión por el anfitrión fue: “Las percepciones y la teoría de las necesidades”. Con la reunión se aspiraba, tener una primera opinión académica, acerca del tema escogido para su tesis doctoral en la Universidad Católica Andrés Bello. Discutido ampliamente el tema, el resultado del debate, se recogió en una minuta, que se adjunta identificada como **Apéndice**, al final de la tesis. El autor nuevamente agradece a los colegas economistas asistentes a ese corro por sus valiosos aportes, los cuales comentamos en la tesis.

El informe final de la tesis quedó constituido por seis capítulos, conclusiones, apéndice y bibliografía positiva o negativa consultada. De manera resumida su contenido es el siguiente:

El Capítulo I, trata sobre conceptos iniciales útiles para el estudio y comprensión de la economía, principalmente con el uso de modelos que simulan los complejos hechos de la actividad económica. Se acomete la definición del problema tratado en la tesis, mediante el análisis preliminar de los síntomas y posibles causas. De igual manera se trata el concepto de necesidades económicas.

Se aborda con carácter preliminar las nociones de percepción sensorial, sentidos humanos, globalización, relación comunicacional, el espíritu de los tiempos y ciencia económica; sobre lo último se profundiza y se ratifica el carácter científico de la economía.

El Capítulo II, trata a manera de preludio sobre la conducta de los agentes económicos; asignación de la renta (ingreso), su variación y conducta desplegada por el consumidor. Nociones básicas de mercado, mercados competitivos, demanda y deseos. Efectos por cambios en los precios, ingreso, y otras variables. Cambios en las expectativas, gustos y preferencias. Otro punto incluido y de gran importancia para la tesis, es el análisis de las funciones del precio: 1. Racionar la oferta y 2. Lograr la eficiente asignación de los factores de producción. Se analiza el equilibrio general de la economía, equilibrio del mercado, curvas de diferencia, fallas de mercado, efecto sustitución, efecto ingreso, cambios en las expectativas, gustos y preferencias del consumidor, la conducta del empresario y la oferta de bienes y servicios.

Se enfoca igualmente el problema y orígenes de la escasez y el cómo lo enfrenta el sistema socialista<sup>5</sup> y cómo se resuelve en la economía liberal de mercado. Gráfica única, curvas de oferta y demanda. Punto de equilibrio. Solución socialista a los problemas de escasez de bienes y servicios y solución de economía de mercado a la escasez.

El Capítulo III aborda con suficiente profundidad los conceptos de percepción sensorial y ciencia económica, percepción y perceptores, relaciones con la calidad de las decisiones (elecciones) de los agentes económicos. Se presenta información amplia sobre el cerebro humano, su organización funcional, el proceso sensorial, aprendizaje (input), memoria y recuerdo (output). El pensamiento y su relevante importancia. Se ofrece información sobre las escalas psicológicas y se propone un sistema de escala de percepciones con relevancia en la ciencia económica. Se analizan las representaciones sociales, principios y valores; efectos sobre los fenómenos perceptivos. Señalamos la influencia y efectos de la percepción en la ciencia económica. Para cerrar este capítulo sobre

---

<sup>5</sup> En la tesis al utilizar el término *socialista*, entendemos también por él en ciertos casos, el vocablo *comunista*.

la percepción y las conductas, se hacen referencias a las diferencias entre percepción y expectativas e intervencionismo en sentido económico.

El Capítulo IV aborda las decisiones económicas tema de capital importancia para la investigación, y por cierto, las analizamos en varios capítulos de la tesis. Se refiere su contenido a la conducta de consumidores, empresarios y gobierno. También se trata lo relativo a decisiones, el teorema de la mano invisible, óptimo de Pareto y el modelo de Nicosia<sup>6</sup> para la toma de decisiones económicas.

Están Incluidas en el capítulo las decisiones económicas de la sociedad, elección de los agentes económicos, percepción y decisiones económicas, los efectos perceptivos en las teorías económicas tradicionales y las preferencias y su manipulación. Se presenta igualmente, preferencias y razones para elegir.

Se ofrece un caso hipotético sobre elecciones racionales y proponemos un modelo para la toma de decisiones racionales y se esboza la teoría de los juegos.

El Capítulo V trata sobre la Constitución económica de Venezuela, régimen socioeconómico, derechos económicos, libertad económica y derecho de propiedad. Se enfoca en definir el modelo, régimen o sistema socioeconómico previsto en la vigente Constitución venezolana. Mercados competitivos, equilibrio general de la economía. Se amplía sobre fallas de mercado, doctrinas y teorías positiva y del bienestar.

También se abordan las previsiones constitucionales sobre planificación estratégica y gobierno y actos de gobierno en materia de intervención del Estado en la economía.

---

<sup>6</sup> Modificado y adaptado al objeto de la investigación

Finalmente se relaciona elementos perceptivos económicos y jurídicos sobre la presencia e intervención del Estado en la economía como agente económico y promotor.

El Capítulo VI trata sobre tópicos relacionados con la etapa desconocida hasta ahora para todas las ciencias, que incluye muchas interrogantes y pocas respuestas: el tiempo, el cómo opera la memoria, el recuerdo, el pensamiento, las sensaciones, la información genética, todos en nuestra opinión altamente condicionados por la percepción sensorial y sus complejos fenómenos.

Se introducen conceptos nanométricos y cómo influyen en el pensamiento.

# CAPITULO I

## Conceptos iniciales

El estudio y comprensión de la ciencia económica se facilita mediante el uso de modelos que simulan los complejos hechos económicos; estos modelos son la forma simplificada de presentar e interpretar, lo que realmente sucede en el acontecer económico. La ciencia económica tiene entre sus objetivos, la explicación y predicción de los fenómenos económicos sobre la base de teorías, siendo estas últimas, la forma de explicar a aquellos, estableciendo leyes y supuestos básicos.

La tesis se fundamenta en las siguientes consideraciones.

### **I.1. Existencia de un problema**

#### I.1.1. El problema

El uso de técnicas estadísticas, matemáticas, econométricas, investigación de operaciones, etc., facilitan a los economistas, la elaboración cuidadosa de modelos económicos, modelos de simulación inobjetable desde el punto de vista de las disciplinas y técnicas que hemos mencionado y por tanto deberían en principio funcionar correctamente. Los economistas confiamos en las técnicas señaladas, pero las fallas están presentes; por ello la tesis investiga las probables causas y propondría las soluciones que encuentre. Al efecto y sólo con la intención de motivar y despertar el interés por el tema, adelantamos el siguiente concepto:

La simulación científica es una técnica cuantitativa para valorar experimentos en un computador. Los experimentos son viables, cuando existen relaciones matemáticas y comportamiento lógico de las variables, que permitan programar el comportamiento y la estructura compleja del mundo verdadero en un

período extenso de tiempo. No dudamos del “hardware” o del “software” pues los avances en este campo son de tipo exponencial; siendo así, de manera muy preliminar estimamos que el origen de algunas fallas en predicciones y pronósticos, navega guiado por derroteros que no incluyen la totalidad de las causas de la deriva; adelantamos que creemos que una de ellas muy importante pero sin ser la única, son los fenómenos perceptivos.

En las aptitudes y en las conclusiones de la investigación volveremos sobre esta importante herramienta: los *modelos de simulación*.

Llevemos lo afirmado *ut supra* al mundo real mediante un sencillo ejemplo: Un empresario asistido por un experto profesional, formula un concienzudo proyecto técnico y económico-financiero. Elabora su plan de negocios; al efecto, cumple con todas las normas y requisitos exigidos: estudio de mercado que refleja la existencia de demanda insatisfecha, factibilidad técnica y factibilidad económica. Todo resulta viable y su empresa adelanta el proyecto. Resuelve favorablemente todos los aspectos técnicos y económicos, sigue percibiendo la existencia de un buen mercado. Se produce sorpresivamente un drástico e inesperado cambio en la **percepción** por los potenciales consumidores de su producto o usuarios de su servicio; todo se viene abajo y se derrumba el proyecto por razones de inconsistencia económica sobrevenida, por el cambio en la percepción del producto o servicio. Lo que era viable en el proyecto, dejó de serlo en la realidad sólo por un cambio en la percepción del producto o servicio. Aunque se dispuso de buena información para elaborar el proyecto, esto no fue suficiente<sup>7</sup>. El cambio en la percepción del producto pudo haberla originado una opinión científica desfavorable, un cambio tecnológico, una opinión política, religiosa, un accidente o un acontecimiento cualquiera no previsible por las técnicas disponibles en cada momento.

---

<sup>7</sup> Este primer ejemplo puede ser ilustrado, con los centros de comunicación telefónica que proliferaron en el pasado reciente. Aunque seguían siendo útiles, el público percibió mejor al avance de la telefonía celular que a esos centros de servicios. La tecnología de los celulares, cambió la percepción que se tenía de esos centros.

Un segundo ejemplo del mundo real: Venezuela durante el pasado reciente, (los primeros 40 años de democracia) hubo inversión pública y privada y el país presentó cifras económicas aceptablemente favorables; sin embargo, en los últimos 15 años no hubo inversión privada como en el pasado. Motivo: tanto internamente, como en el exterior, hay mala percepción de la forma en que se maneja el país en los ámbitos jurídico, político, social y económico y por encima de todo, la hostilidad ante la iniciativa privada. La causa de la diferencia es un cambio en la percepción de Venezuela; aunque cumple con el servicio de la deuda exterior, las calificaciones incluyen a Venezuela como de alto riesgo.

Un tercer ejemplo cotidiano relacionado con la conducta de un consumidor. Una noche un hombre ve la televisión en su casa, y entre muchos mensajes publicitarios que llevan estímulos a sus ojos y a sus oídos, percibe uno que despierta su interés: un nuevo modelo de teléfono celular, con múltiples aplicaciones que se adaptan a su necesidad y decide que lo comprará. En la mañana siguiente se dirige a la tienda de celulares, pero antes pasa por el frente de una tienda de elegantes trajes; percibe un traje que le gusta<sup>8</sup>, cambió de parecer y lo adquiere. La nueva percepción produjo en él, cambio en su preferencia<sup>9</sup> y por eso compró un traje y no el celular; su función de demanda se la alteró un **fenómeno perceptivo**, lo cual contradice en principio, el supuesto de que el consumidor va al mercado con las preferencias invariables; *infra* nos referimos con todo detalle a nuestra observación sobre las preferencias.

Como hipótesis creemos que los sencillos ejemplos anteriores, nos muestran porqué, un cambio en el entorno o el efecto de la mercadotecnia alteran muchos de los pronósticos o supuestos de los economistas, al manejar y utilizar de manera diferente esta novel disciplina, los fenómenos perceptivos y las

---

<sup>8</sup> Gusto: Sentido corporal con el que percibimos el sabor de las cosas. Facultad de sentir o apreciar lo bello o lo feo.

<sup>9</sup> Preferencia: Primacía. Ventaja o distinción de una persona o cosa respecto a otra. Inclinación favorable o predilección hacia una persona o cosa.

necesidades que mediante técnicas publicitarias se crean o se modifican. Una cuña de televisión de 20 segundos, construye, modifica o destruye a la oferta y a la demanda; similares efectos los producen las redes sociales. Esto es percepción; por eso, la mercadotecnia maneja mejor que la ciencia económica, algunos tópicos sobre la conducta económica.

En la comentada reunión del autor de la tesis con los profesores de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela se dijo:

Al investigar lo primero que se debe hacer es el cuestionamiento de la hipótesis<sup>10</sup> básica. En tal sentido al inicio de la reunión, el autor planteó la posible relación muy estrecha entre la percepción y las necesidades humanas, lo que parece conducir a la hipótesis de “La necesidad parte de la percepción”. Para ordenar el análisis se plantearon tres preguntas: 1. Para que haya una necesidad, ¿Es necesario la percepción? La respuesta compartida fue, que no se tiene una respuesta todavía. 2. En el desarrollo del mundo actual ¿Hay necesidades que no estén precedidas por la percepción? La respuesta compartida fue que, se piensa que pudiera haber necesidades que no partan de una percepción. Se enfatizó, que hay que plantear las preguntas, en términos del mundo actual<sup>11</sup> y de las diferentes culturas. El grupo opinó<sup>12</sup>:

“Nosotros percibimos en función de nuestro mundo, nuestra lógica, nuestra cultura, pero pudiera haber otras percepciones de acuerdo con la cultura...”

---

<sup>10</sup> Hipótesis: Suposición hecha a partir de unos datos que sirve de base para dar inicio a una investigación o un procedimiento argumentativo.

<sup>11</sup> Fecha: 16-11-2001.

<sup>12</sup> Apéndice, p. 1, del Apéndice.

Se dio como ejemplo, alguien que por razones religiosas nunca ha consumido bebidas alcohólicas, si ve un sacacorchos (destapador), posiblemente lo confunda y “tenga la percepción de que está viendo otra cosa”<sup>13</sup>.

Afirmamos que todas las reflexiones del grupo han sido consideradas en la tesis. Cerramos este punto, citando una de las reflexiones finales del corro sobre el objetivo específico<sup>14</sup>:

“El objetivo específico de la investigación podría ser establecer la vinculación entre percepción y necesidad. De la teoría de las necesidades hacia adelante, hay muy poco que escribir, la mayoría de las cosas están bien dichas; en cambio, hacia atrás creemos que podemos aportar conocimientos útiles.”

La anterior opinión la hemos acatado en la tesis.

### I.1.2. Justificación de la investigación

La microeconomía nos ofrece conceptos claramente definidos y adecuados para comprender la tesis. Tales conceptos los tomamos de William A. McEachern (1998)<sup>15</sup>, están relacionados con cambios en la demanda y ellos son:

1º: Una curva de demanda dada aísla la relación entre el precio de un bien y la cantidad demanda, cuando otros factores que podrían afectar la demanda permanecen sin cambio. Agregamos: el concepto anterior es el *comodín*<sup>16</sup>, *clásico del ceteris paribus*.

---

<sup>13</sup> Vid. *Ibid.*, p. 3, del Apéndice.

<sup>14</sup> *Ibid.*, p. 3, del Apéndice.

<sup>15</sup> Cfr. McEachern, W. A., *op. cit.*, p. 47 y 48.

<sup>16</sup> Comodín (o garrocha) para saltar cómodamente sobre un problema económico de alta complejidad.

2°: Un cambio en la cantidad demandada, es el resultado de un cambio en el precio estando las demás cosas constantes. Damos por repetido el comentario anterior.

3°: Un desplazamiento en la curva de la demanda, es un cambio en la demanda.

4°: Un cambio en la demanda es el resultado de un cambio en alguno de los determinantes de demanda independientes del precio. Ejemplos: a) Ingreso, b) Cambio de precios de bienes relacionados, c) Expectativas del consumidor, d) Cambio de número o composición de los consumidores y, e) Cambio en los gustos de los consumidores. Nosotros adicionamos: f) Cambios en las preferencias, g) Fallas en el principio de transitividad de las preferencias, h) Otros fenómenos perceptivos tales como: escasez en grado extremo de bienes y servicios, “*bachaqueo*”<sup>17</sup>, precio de bienes y servicios a precios con tendencia a 0 (cero), y otras causas de cambios en la demanda originadas en errores (fallas) del gobierno; un vivo ejemplo es el contrabando de extracción (exportaciones ilegales). El análisis que se realizó en la tesis, tal como señala el autor *in comento*, exige habilidad y cuidado, y; agregamos que también exige entender, que la conducta económica es conducta humana y por eso, los economistas requieren para afirmar su análisis, el auxilio de otras profesiones tales como psicólogos, especialistas en “marketing”, ingenieros de sistemas, etc.

Cerramos este punto con cita textual de McEachern, W. A. (1998)<sup>18</sup> que ofrecemos con denodada intención apologética al título de nuestra tesis: “Percepción y ciencia económica”.

“Los **gustos** no son más que lo que le agrada y desagrada como consumidor. Se supone que los gustos son constantes a lo largo

---

<sup>17</sup> Fenómeno de escasez surgido por errores del gobierno venezolano que consiste en comprar un bien con precio libre o regulado para revenderlo a un precio equivalente a 500% y hasta 1000% de su precio original.

<sup>18</sup> McEACHERN. W. A., *op. cit.*, p. 49.

de la curva de la demanda dada ¿Qué determina los gustos? ¿Quién sabe? Los economistas seguramente no, puesto que tampoco pasan mucho tiempo preocupándose por eso. Sin embargo, ellos reconocen que los gustos son importantes en la demanda.” (Subrayado nuestro).

Suspendo como autor de la tesis, el uso de la primera persona en plural, para expresar que, cuando leí al profundo concepto contenido en la cita precedente, digo con regocijo, que el problema planteado en la tesis existe; se pregunta y se responde el autor *in comento*: “¿Qué determina los gustos? ¿Quién sabe? Los economistas seguramente no, puesto que tampoco pasan mucho tiempo preocupándose por eso.” Afirmo: no sólo los gustos definidos por procesos perceptivos que producen conductas económicas, sino la totalidad e integralidad del concepto psicológico de *percepción*, influye en la demanda y en la toma de decisiones (elecciones) económicas. Esto lo vamos a tratar a fondo en la tesis.

Continuamos con el problema planeado.

## **I.2. Síntomas y probables orígenes del problema**

Lo escrito *ut supra* revela, que se observan ciertos síntomas que son relevantes para las situaciones planteadas y que posiblemente guardan relación con ciertas causas que a continuación se presentan.

Los modelos económicos como se afirmó, simulan los complejos hechos económicos, pero en algunos casos no funcionan como deberían hacerlo como se previó. De manera preliminar adelantamos que en principio la causa principal es la no inclusión<sup>19</sup> de la totalidad de los supuestos que intervienen en esos modelos, tales como los fenómenos perceptivos, aunque aceptamos que es imposible prever toda contingencia. La ciencia económica es predictiva, por lo que sus leyes,

---

<sup>19</sup> Información que no se incluye por considerarla de menor importancia.

teorías y modelos, serán más ciertos en la medida en que sus pronósticos se ajusten mejor al mundo real.

Analizando el problema, se observan los siguientes síntomas (variables dependientes), a los cuales les atribuimos sus correspondientes causas probables (variables independientes), que hemos observado:

**Primer síntoma:**

Pronósticos sobre el desenvolvimiento económico, elaborados con información de calidad, que no se cumplen en la realidad.

Causa probable del primer síntoma

Cambios inesperados en los supuestos de los pronósticos económicos, originados principalmente en fenómenos perceptivos.

**Segundo síntoma:**

Bruscos cambios en la demanda de productos o servicios.

Causa probable del segundo síntoma

Cambios en el esquema de necesidades de las personas, originados en cambios en los gustos y las preferencias causadas entre otros, por fenómenos perceptivos.

**Tercer síntoma:**

Bruscos cambios en la oferta de productos o servicios.

#### Causa probable del tercer síntoma

Cambios en las decisiones económicas de los empresarios, originados entre otros, por fenómenos perceptivos alimentados por cambios favorables o desfavorables para sus actividades.

#### **Cuarto síntoma:**

Cifras e indicadores económicos favorables o desfavorables, que son interpretados, en algunos casos, con el signo contrario.

#### Causa probable del cuarto síntoma

Fenómenos eminentemente perceptivos que hacen que cifras e indicadores económicos, se vean con diferentes escalas de valores. Inclusive en personas poseedoras de buenas facultades de interpretación. Erradas políticas gubernamentales que crean desconfianza y desánimo empresarial. Un ejemplo<sup>20</sup> es que Venezuela está cumpliendo con el servicio de la deuda externa y sin embargo, le bajan la calificación. La explicación es que la percepción es global y hay muchas razones para desconfiar del gobierno venezolano, entre otras, no pagar las expropiaciones, no pagar a las aerolíneas una cuantiosa deuda, etc.

#### **Quinto síntoma:**

Cambios individuales de conducta económica sin explicación aparente.

#### Causa probable del quinto síntoma

Fenómenos esencialmente perceptivos y que la teoría económico tradicional no explica, pero sí la psicología.

---

<sup>20</sup> Se trae como ejemplo, varias veces en esta investigación.

Presentamos una conclusión preliminar, útil para continuar la investigación teórica; planteamos la hipótesis siguiente: los cinco síntomas descritos como variables dependientes, se originan en una gran variable independiente: la percepción y los complejos fenómenos que la constituyen. Manejando abundante y buena información, o escasa y mala, la percepción siempre estará presente. La investigación apunta hacia que la percepción influye a nivel del consumidor, en la conformación o cambio de sus preferencias, gustos, deseos y necesidades, de sus conductas económicas y en la apreciación de indicadores económicos. A nivel del productor, influye igualmente en la toma de decisiones de inversión y de producción. En general el efecto del fenómeno perceptivo, influye tanto en la microeconomía como en la macroeconomía; inclusive, la percepción influye en la toma de decisiones de gobierno y de organismos internacionales; igualmente influye en la imagen que de ellos se tiene.

Concluimos en que la percepción influye, pero no es la única causa de la conformación de preferencias, gustos, deseos, necesidades, conductas y decisiones económicas. El pronóstico preliminar apunta hacia el mejor conocimiento de la percepción, como originadora y formuladora de conductas humanas que producen en principio, los síntomas que hemos señalado.

El control del pronóstico, nos obliga al control de las variables incluidas en la hipótesis, tal como es el caso, de la teoría de las necesidades y el estudio de las preferencias, gustos, deseos, expectativas, conductas económicas y teoría de la elección pública y privada.

¿Cuál es la pregunta que debemos hacernos? Es aquella que nos defina, cuál es el problema a resolver; éste quedó planteado *ut supra*, y tal pregunta es la siguiente: ¿De qué manera el actual conocimiento de los fenómenos perceptivos y su influencia en la estructuración de las necesidades, gustos, deseos y conductas humanas, ha permitido la existencia de síntomas reveladores de fallas en los pronósticos y predicción de conductas económicas?

### I.3. Percepción y sentidos humanos

De manera introductoria comentamos, que hay dos conceptos destacados en los puntos anteriores: percepción y necesidad económica; este último muy manejado por los economistas aunque consideramos que quizás, se debe investigar algo más. El primer concepto, la percepción, es complejo y nos viene de la filosofía y de la psicología, ciencia esta última que lo ha estudiado profundamente, y poco, en la ciencia económica donde a pesar de tener en nuestra opinión, un gran peso en la formación de las conductas económicas.

La ciencia psicológica da definiciones simples y complejas de la percepción; de manera introductoria veamos una simple mencionada en la introducción de la tesis, que pertenece a Cohen, J. (1968)<sup>21</sup>.

“Es la manera como nos enteramos de lo que existe en derredor nuestro gracias a los medios de información que nuestros sentidos nos proporcionan.”

Es una definición muy sencilla, que hace abstracción del mar de complejidades y fenómenos que contiene el concepto. Consideramos a esta definición muy adecuada para iniciar el estudio de la percepción.

Igualmente de manera introductoria dejamos establecido que la percepción es un proceso de carácter psicológico y la sensación como procesamiento sensorial, es la recepción de estímulos por medio de los sentidos por lo que su función es de carácter fisiológico. Es el medio de información que llega al cerebro y el proceso de percepción es el conocimiento de las cosas que nos rodean.

---

<sup>21</sup> COHEN, John. (1968). “Introducción a la Psicología”. Editorial Labor. Barcelona, España., p. 81.

Existen cinco sentidos a saber: vista, oído, olfato, gusto y tacto. Existe un sexto sentido denominado *sentido vestibular*, sentido que nos dice, dónde está “arriba”, cómo está el cuerpo en relación a “arriba”, y cómo el cuerpo está moviéndose en el espacio. Las sensaciones están basadas en células ciliadas en el oído interno; hay una configuración especial de tres canales semicirculares alrededor de un área central. Finalmente existe un séptimo sentido denominado *sentido kinestésico*, que está relacionado con la sensopercepción del movimiento. Este se encarga de informar al cerebro de los movimientos que hacemos, además nos proporciona la conciencia corporal, que utilizamos para calcular los movimientos adecuados y no tropezarnos con lo que nos rodea.

Estos dos sentidos poco conocidos y poco nombrados, tienen importancia en los fenómenos perceptivos. Corresponde a los expertos en “marketing”, evaluar sus efectos sobre la estructuración de conductas económicas.

Otro concepto relacionado con la percepción es el sentido común<sup>22</sup> del cual aportamos lo siguiente: Warnock, G.J. (1974)<sup>23</sup>, (compilador) en ensayo donde Bouwsman, O.K. analiza algunas oraciones de una “Defensa del sentido común” del profesor G.E. Moore, nos aproxima a contenidos filosóficos de la percepción, relacionados con la “Teoría de Moore acerca de los datos sensoriales”. En el desarrollo de la investigación teórica, nos ocupamos de esto con bastante profundidad.

La percepción como afirmamos *ut supra* ha sido investigada por la psicología, y por eso, a efectos de la investigación teórica que adelantamos para la elaboración de la tesis, la tratamos con profundidad, pero aceptando los conceptos que de manera pacífica, tienen los estudiosos de la psicología sobre ella. En cuanto a su

---

<sup>22</sup> El sentido común o el buen sentido se trata *infra*.

<sup>23</sup> Cfr. WARNOCK, G. J. (1974). (compilador) “La Filosofía de la Percepción”. Fondo de Cultura Económica (Trabajos de, Bouwsma, O.K.; Hirst, R.J.; Wollheim, Richard; Quinton, Anthony; Grice, H.P.; White, Alan R. y Sibley, F.N.). México, D.F. México, p. 21.

definitiva y crucial influencia en la ciencia económica, la investigación profundiza en la relación con esta ciencia en general y en particular, con la teoría de las decisiones y con la teoría de las necesidades, toma de decisiones y otros conceptos, como una de las bases fundamentales de los estudios económicos. Este tema se trata detalladamente, pues insistimos que existe una ligazón importante entre percepciones, conductas, toma de decisiones y necesidades económicas. Estimamos en principio, que el mejor conocimiento de sendos conceptos, por su estrecha relación e interdependencia, contribuirá al avance del estudio de la ciencia económica.

Como se dijo de manera preliminar, entre percepción y necesidad económica asociado con toma de decisiones económicas, existe estrecha relación e interdependencia, por lo que establecemos con carácter previo la posibilidad de existir un *punte* entre ambos conceptos, y consideramos que puede ser de doble vía; esto forma parte de la investigación. En la definición del puente encontraremos que detrás de la necesidad y toma de decisiones, hay una *caja negra*<sup>24</sup> cuyo contenido para los economistas permanece oculto. ¿Cuáles son los condicionantes de la percepción, qué es lo que hay detrás de la necesidad y toma de decisiones en relación a aquélla? Es tema de la tesis y que importa a la ciencia económica la respuesta de la ciencia psicológica.

Por otro lado el concepto de percepción ha sido exhaustivamente explicado por la filosofía y la ciencia psicológica; en efecto, este complejo mecanismo, antes de poder establecer el puente (si existe) con las necesidades, gustos, deseos y preferencias, debe ser explicado tanto en sus aspectos sensoriales, neurológicos, fisiológicos, filosóficos y psicológicos, como en el resto de sus relaciones, principalmente con la conducta humana.

Veamos a continuación algunas afirmaciones sobre los señalados conceptos.

---

<sup>24</sup> Se analiza el tema de la caja negra, al tratar la toma de decisiones (elecciones) y nanoeconomía.

Según Burk, I. y Díaz S., P.L., (1970)<sup>25</sup>:

“La percepción como fenómeno, es extraordinariamente interesante y muy compleja. Pudiera creerse que la percepción se deba exclusivamente a los estímulos exteriores. Pero esto sería un error. La percepción tiene también sus motivaciones endógenas; lo que percibimos es, no pocas veces determinado por nuestras necesidades viscerales y corticales, tanto innatas como aprendidas.”

Esta definición que afirma lo complejo de la percepción y el hecho de incluir motivaciones endógenas, profundiza sin complejidad, que el papel principal de la percepción, es determinar conductas que son relevantes y de gran importancia para la ciencia económica.

La teoría de las necesidades no fue desarrollada sólo dentro de la ciencia económica; sin embargo contribuyó mucho a su estudio.

En cuanto al concepto de necesidad citamos por ahora, sólo a Héller, A., (1996)<sup>26</sup>.

“Necesidad es una categoría social. Los hombres y mujeres <<tienen>> necesidades como actores y criaturas sociopolíticas. Sin embargo, sus necesidades son siempre individuales.”

Usualmente las necesidades son divididas en: económicas, sociales, políticas, espirituales, culturales, emocionales, psicológicas, etc. Las económicas, sociales y políticas, están siempre relacionadas y son todas necesidades culturales en el sentido más amplio de la palabra. Son los valores los que

---

<sup>25</sup> BURK, Ignacio y DIAZ GARCIA, P. L., (1970). “Psicología, un enfoque actual”. Ediciones Insala. Caracas, Venezuela, p. 23.

<sup>26</sup> HELLER, Agnes. (1996). “Una revisión de la Teoría de las Necesidades”. Primera edición. Ediciones Paidós. Barcelona, España, p. 84.

construyen las necesidades. En la tesis, abarcamos el concepto y obviamente con énfasis en las necesidades económicas. Volveremos sobre el concepto.

#### **I.4. Globalización y relación comunicacional**

Por ser la globalización un importante factor en la creación, modificación y estandarización de las necesidades, traemos a continuación sus principales características y relaciones con los fenómenos perceptivos.

##### **I.4.1. Tópicos sobre globalización**

Lo percibido del mundo que nos rodea es objetivo: todos pueden percibirlo, a todos se les puede mostrar lo mismo, pero no todos percibimos lo mismo.

Tugores Ques, J. (2002<sup>27</sup>), inicia el tema de la globalización refiriéndose a su actual fase, afirmando que:

“... la actual fase de la economía internacional, más globalizada o mundializada que posiblemente nunca en la historia.”

Tal opinión escrita en 2002, hoy 14 años después, es cada vez más cierta; igual ha sucedido en casi todas las manifestaciones de la vida individual y social.

La profundidad del análisis de la percepción que estamos haciendo, varía en función del resultado que vayamos obteniendo; incluimos todo lo que sea útil para el mejor entendimiento del fenómeno perceptivo y su relación con la ciencia económica, en especial con la teoría de las necesidades y generación de conductas económicas y otros conceptos relacionados. Adicionalmente analizamos los efectos en la percepción como resultado de la globalización en la creación, modificación y estandarización de algunas necesidades; en tal sentido,

---

<sup>27</sup> TUGORES QUES, Juan. (2002). “Economía internacional. Globalización e integración regional”. 5ª edición. McGraw-Hill. Universidad de Barcelona. Barcelona, España., p. 8.

podemos comentar lo sucedido a las personas en cambios en sus costumbres, en su manera de hablar, en su forma de vestir, en sus gustos, en sus preferencias, etc., y como resultado general, en la estructuración de sus necesidades y conductas económicas como consecuencia del avance de las comunicaciones terrestres, aéreas, marítimas, radiofónicas, televisivas y con más complejas tecnologías satelitales, comunicaciones en tiempo real, Internet, telefonía celular, redes sociales, televisión por cable, etc. Posiblemente antes de terminar la elaboración de la tesis, habrán aparecido otras formas de comunicación, que profundizarán aún más la globalización. Nos aventuramos a asegurar, que en los aspectos señalados, cada vez nos pareceremos más; cada vez más por ejemplo, personas cultural y étnicamente diferentes se parecen mucho más, tenemos costumbres y gustos iguales o al menos cada vez menos diferentes. Hablamos con acentos más parecidos, consumimos productos similares, usamos y preferimos las mismas marcas. Los campesinos no se visten muy diferente a la gente de las ciudades; usan motocicletas en lugar de caballos, sí hiciéramos una encuesta sobre las comidas y bebidas predilectas, no nos extrañemos que el plato predilecto de una mayoría de los venezolanos pudiera ser la hamburguesa de Mc Donald's, Burger King y no la arepa y en bebida, Coca Cola, Pepsi Cola y no guarapo de caña o papelón con limón. Si llevamos esto a nivel mundial, igualmente podemos afirmar que se obtendrán similares resultados. Todo esto ha sucedido porque las percepciones de la mayoría de las personas que pueblan el planeta, se constituyen con estímulos sensoriales similares percibidos por todos sus sentidos, y transmitidos por los múltiples medios y modos de comunicación que hemos señalado. Prestemos atención a las múltiples aplicaciones añadidas a los teléfonos celulares, que incluyen entre otras, GPS, TV, rastreo, seguridad, telemática, medicina, etc., y los efectos que han producido en las conductas humanas.

Lo anterior llevado al campo político-sociológico, ha producido igualmente la estandarización de ideologías: hoy ésta –en singular– es el logro de mayor bienestar y esto, tiene como consecuencia, el que todos quieren igualar hacia

arriba su nivel de bienestar, rechazando la vetusta idea socialista de igualar hacia abajo; hacia allá nos llevan los fenómenos perceptivos que estandarizan muchas de nuestras necesidades y conductas económicas. De seguida citamos a un autor que relaciona la globalización de Europa Oriental por la Occidental que produjo un cambio de percepción del socialismo que ocasionó la caída de esa ideología. En poco tiempo la Europa Oriental se emparejó con el nivel de bienestar de la Europa Occidental.

Wilhem Röpke (1999)<sup>28</sup>, destacado profesor alemán, nacido casi coincidiendo con el inicio del siglo XX, reconciliado con la ética y política, autor en 1960 de “A Humane Economy”, traducida al español como “Más allá de la oferta y la demanda”, quien en esta importante obra, se adelantó al fenómeno de la globalización, al hablar de la “occidentalización del mundo”; sólo no previó que los Estados Unidos de América, era y es la cabeza de la cultura occidental y como tal, paradigma de bienestar y democracia.

El fenómeno de globalización, altamente determinado por la percepción, puede y debe ser utilizado para la inclusión a la moderna economía liberal capitalista con responsabilidades social, de los millones de seres humanos injustamente excluidos. Esto permitirá, que el bienestar de los hombres aumente para todos sin excluir a ninguno.

El pasado reciente y el presente convergen en que el asunto se reduce a analizar y decidir sobre cuál sistema económico se percibe como la mejor

---

<sup>28</sup> Wilhelm Röpke nació en Schwarmstedt, cerca de Hannover (Alemania) en 1899. Doctor en Ciencias Políticas por la Universidad de Marburgo en 1921. Desde 1937 perteneció como profesor al Instituto de Estudios Internacionales de Ginebra. En los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial su influencia en la política que presidió el <<milagro alemán>> fue decisiva, como reconoció el propio Erhard, uno de los creadores de la economía Social de Mercado. Ha sido presidente de la Sociedad Mont Pèlerin, coeditor de las revistas <<Kyklos>> y <<Studium Generale>>, colaborador asiduo de <<Ordo>> y autor de una veintena de libros (entre ellos <<La Teoría de la Economía>>, Unión Editorial, 4ª ed. 1989) y de infinidad de artículos. Falleció en Ginebra en febrero de 1966. En su obra *Jenseits von Angebot und Nachfrage*, hace casi medio siglo y que de manera resumida la ofrece en la solapa de la contraportada de la segunda edición en español (1999) Solapa de la contraportada, segunda edición (1999).

solución. Se busca determinar cuándo el Estado por razones económicas debe intervenir en la economía y cuándo no debe hacerlo. Cuando el Estado intervenga debe tomar siempre *decisiones racionales*; de estas últimas nos ocupamos *infra*.

El problema a resolver es complejo. Se percibe al sistema socialista, intervencionista, caracterizado por planificación y decisiones centralizadas, propiedad social<sup>29</sup> de los medios de producción, empresas socializadas y absoluto control y regulación de costos, salarios y precios, baja productividad y escasez de bienes y servicios, reveló que esa vía para resolver algunas inequidades del capitalismo, pero con libertad de mercado, no funcionó; el socialismo no produjo riqueza, pero sí pérdida de eficiencia, que al final, ocasionaron su descarte como sistema económico, pero a pesar de lo anterior y con pleno conocimiento del daño causado por el socialismo, no permite afirmar que el sistema liberal capitalista con libre mercado, con libre entrada y salida del mercado, con libre formación de precios de bienes, con libre elección de los consumidores de bienes y servicios, con pleno goce de derechos y libertades, no es por sí solo, la solución perfecta. No se debe olvidar lo que a diario se repite y que con gran elocuencia dijo Wilhelm Röpke (1971)<sup>30</sup>:

“La historia de los últimos decenios es al mismo tiempo la historia del fracaso de la técnica social socialista y al mismo tiempo del triunfo de la economía de mercado en la medida en que se le ha permitido funcionar. Pero la economía de mercado es mucho más que una mera <<técnica social>> inspirada en los principios de la economía política. Es el único sistema que se percibe armonizable con la libertad del hombre y con una estructura del Estado que ofrezca seguridad y garantice la prevalencia del derecho. Ahora bien, esta finalidad sólo puede conseguirse cuando se reconoce que la economía de mercado no lo es todo y queda inscrita en un orden superior por encima de la libertad de precios y de la libre competencia; es decir, cuando se reconoce que <<las cosas auténticamente decisivas son las que están *más allá de la oferta y la demanda*, aquellas de las que depende el sentido, la dignidad y la

---

<sup>29</sup> Los medios de producción no pueden estar en manos de empresas privadas.

<sup>30</sup> RÖPKE, Wilhelm. (1999). “Más allá de la oferta y la demanda” 2ª edición en español. Traducción de la 3ª edición en alemán. 1961. Unión Editorial, S.A. Madrid, España. Tomada de la solapa de la 2ª edición de 1999.

plenitud interior de la existencia, las que se refieren a metas y valores situados en la esfera de lo moral>>.”

Continuando con los tópicos de la globalización, insertamos la siguiente cita de Pascuali, A., (1980)<sup>31</sup>, sobre la comunicación o relación comunicacional y el principio de igualdad comunicacional.

“Por *comunicación o relación comunicacional* entendemos aquella que produce (y supone a la vez) una interacción biunívoca del tipo del con-saber, lo cual sólo es posible cuando entre los dos polos de la estructura relacional (Transmisor-receptor) rige una ley de bivalencia: todo transmisor. No hay ‘comunicación’ ni relaciones dialécticas de otro tipo con la naturaleza y la materia bruta, sino cualquier otra forma de relación monovalente: utilitarista, energética, etc., ya que en este caso el polo de la relación es objeto puro conocimiento o de acción, pura *res extensa* esencialmente muda que ni siquiera actúa, en rigor, como simple receptor, por carácter de un saber de la receptividad.”

Compartimos plenamente en materia de globalización, la condición entre los dos polos de la estructura relacional (transmisor-receptor) se rija por el principio de igualdad (bivalencia según este autor) cuya norma es: que todo transmisor puede ser receptor y, todo receptor puede ser transmisor. Este principio aplicable a los procesos comunicacionales de la globalización, es también válido para la existencia de la libre competencia de los mercados competitivos y hoy por hoy, de obligatoria vigencia en las *redes sociales*.

#### I.4.2. El espíritu de los tiempos

Para este punto transcribimos a continuación, de Lander de Peraza, M. (2015)<sup>32</sup>, lo siguiente:

---

<sup>31</sup> PASCUALI, Antonio. (1980). “Comunicación y cultura de masas”. Editorial Monte Avila. Caracas, Venezuela., p. 49.

<sup>32</sup> LANDER de PERAZA, Marina. (2015), “Manejo de la incertidumbre”. Perland Group. Caracas, Venezuela., p.p. 29 y 30.

Según los estudiosos del tema es un hecho innegable que el cambio se ha convertido en una constante en nuestra sociedad actual. Cada día se hace más patente el cambio geopolítico, medio ambiental, social y tecnológico que estamos sufriendo tanto a nivel individual como colectivo; sin embargo, en apariencia estos cambios sólo han contribuido a profundizar las diferencias entre unos y otros en las distintas partes del mundo, generando todo tipo de reacciones positivas y negativas que van desde conflictos bélicos, el cambio climático, la desaparición de especies animales y la contaminación global, hasta los nuevos adelantos en materia de cura de enfermedades, los avances en la conquista del espacio, el interés por la ecología, el emprendimiento social y la lucha por los derechos humanos, entre otros. Nuestro entorno cada vez se nos hace más incierto, por lo que día a día somos más personas las que nos preguntamos cómo encontrar una salida a nuestros problemas y contribuir a construir un mundo mejor.

Hoy gracias al desarrollo de las redes sociales, nos interesamos, opinamos y hasta nos hacemos parte de situaciones que pueden estar ocurriendo en el lado opuesto del mundo, lo que hace patente que somos parte de una sociedad interdependiente e interconectada. Por ende, tal como ocurre con el llamado “efecto mariposa” lo que está sucediendo en una parte del mundo, nos termina afectando a todos en mayor o menor grado.

Sin embargo, el germen de este proceso se encuentra en los cambios evolutivos que han venido ocurriendo progresivamente en nuestra sociedad y que han marcado la transición desde la sociedad industrial de principios del siglo XX, hasta la llamada según algunos de los estudiosos de la materia “sociedad del conocimiento” del siglo XXI, en la que nos hemos convertido.

No sólo en el ámbito de las ciencias sociales como la psicología, la sociología, la economía se han hecho diversos planteamientos sobre los cambios que estamos experimentando en nuestra sociedad. Estos también están presentes en el campo de la física cuántica, la cosmología y la biología, por sólo mencionar

algunas áreas del conocimiento humano. Ejemplos de esto son la presentación de propuestas que van desde el desarrollo del nuevo paradigma científico, el estudio de la resonancia morfogenética de Rupert Sheldrake, la búsqueda de la Teoría Unificadora del Todo, la Teoría de la Evolución de Consciencia de Bárbara Marx Hubbard y la Teoría del Campo Akáshico, presentada por el dos veces nominado al premio Nobel, Erwin Lazlo, hasta la propuesta para el desarrollo de la creatividad junto al rediseño completo del sistema educativo mundial, presentada por el reconocido profesor Sir Ken Robinson, autor entre otros del libro denominado “El elemento”.

Abordamos a continuación el irrefragable carácter científico de la ciencia económica.

### **I.5. Carácter científico de la ciencia económica**

Para la tesis es indispensable comentar y argumentar con el propósito de ratificar el carácter científico de la ciencia económica. En tal sentido existen algunos teóricos que han hecho estudios sobre la ciencia económica, que creen que ella es ciencia, en la medida en que las teorías y explicaciones que la conforman, complejos modelos matemáticos; igualmente, han creído que todo contenido deberá tener siempre, una explicación que obedezca a un modelo matemático, capaz de predecir el comportamiento de las variables dependientes; parece señalar, que toda conducta o efecto económico observado (variable dependiente), obedecerá siempre a una o varias causas, que se comportan como originadoras de tales efectos (variables independientes), las cuales puedan ser simuladas, por un modelo matemático; es decir, hacen uso de explicaciones cuantitativas. Admitir tal postura de manera dogmática, sería negar el objetivo de la tesis. Aceptamos el uso de modelos y confiamos en ellos; es más en la tesis recomendamos modelos en general y en especial de simulación, pero no soslayamos valorar que las conductas humanas, no siempre son predecibles mediante modelos.

Como corolario de lo anterior, según quienes piensan así, todo lo que no obedezca a una relación causa-efecto, no es científico y no tienen interés en explicarlo. En oposición a lo anterior, afirmó el profesor doctor Domingo Felipe Maza Zavala (1992)<sup>33</sup>:

“Quienes niegan carácter científico a la economía o sólo encuentran en las expresiones cuantitativas de los hechos y las formulaciones matemáticas de las explicaciones propuestas ese carácter científico, tienen una visión muy parcial y restringida de la naturaleza del conocimiento científico. Toda forma o manifestación de vida y el mundo mineral y el sideral tienen su propia vida es objeto genuino de investigación científica y puede llegar a constituir conocimiento. Toda búsqueda verdadera sistemática de los orígenes de los hechos y fenómenos, de la vida universal —física, biológica, social— es actividad científica. Por ello, la economía es ciencia en cuanto trasciende lo meramente descriptivo y aparente para desentrañar la articulación real de los elementos característicos de los procesos económicos.”

Evidentemente que los fenómenos perceptivos y conductas humanas con consecuencias económicas, no pueden ser siempre reducidos a la simplificación de un modelo teórico, sujeto a relaciones matemáticas, sin considerar que hay ciencias exactas como la propia matemática, la física, la química, etc., y ciencias sociales como el derecho, la economía, la sociología, la psicología, la criminología, etc., las primeras pueden ser reproducidos sus efectos y formular leyes exactas. Las segundas —ciencias sociales—, se sustentan en leyes falibles, pues responden a conductas humanas influidas entre otros, por los fenómenos perceptivos. Tomando conceptos de la realidad jurídica, las leyes económicas definen el mundo del *deber ser*, puede que no siempre coincida con el *mundo del ser*, pero permite la generalización y en consecuencia proponer leyes, modelos o teorías con carácter de falibles, pero útiles para el estudio y predicciones de los fenómenos económicos.

---

<sup>33</sup> MAZA ZAVALA, Domingo Felipe. (1982). “Alcances de la Ciencia Económica. Una lección permanente”. Edición en homenaje al autor. Colegio de Economistas del Distrito Capital y Estado Miranda. Caracas, Venezuela., p. 7.

Veamos cómo ven los doctrinarios de la economía a su ciencia. Con pequeñas diferencias, el concepto de lo que se entiende por economía, ciencia económica, teoría económica —microeconomía y macroeconomía— ha sido bastante uniforme durante el pasado y el presente; casi se podría afirmar, que la dogmática económica de manera generalmente aceptada, mantiene el siguiente concepto, que de forma clara y resumida lo da el siguiente autor, en el prefacio de su libro:

McEachern, W. A., (1998)<sup>34</sup> afirma:

“La economía tiene una historia corta, pero un pasado remoto. Como una disciplina diferente, la economía ha sido estudiada solamente varios cientos de años; sin embargo, las civilizaciones han afrontado el problema económico de *escasez de recursos y necesidades ilimitadas* durante milenios.”

La casi totalidad de los investigadores de la ciencia económica, coinciden al establecer la base del estudio de la ciencia económica, en conceptos tales como, necesidades crecientes, recursos escasos, bienes que satisfacen las necesidades ilimitadas, bienes que sirven para producir otros bienes y servicios; conceptos y definiciones que giran principalmente sobre necesidades crecientes y bienes escasos que tienen capacidad de satisfacerlas.

Ampliando esta investigación bibliográfica, consultamos a autores antiguos o modernos para comparar, cómo han evolucionado algunos conceptos en los economistas clásicos, marxistas y contemporáneos, sin que nuestra intención sea clasificarlos o agruparlos de ninguna manera.

De la muy conocida obra de Adam Smith (2010)<sup>35</sup> “La riqueza de las naciones”, tomamos las siguientes citas:

---

<sup>34</sup> McEACHERN, W. A., *op. cit.*, p. III.

“La economía política, considerada como una rama de la ciencia del hombre de estado o legislador, se plantea dos objetivos distintos: en primer lugar, conseguir un ingreso o una subsistencia abundantes para el pueblo, o más precisamente que el pueblo pueda conseguir ese ingreso o esa subsistencia por sí mismo; y en segundo lugar, proporcionar al estado o comunidad un ingreso suficiente para pagar los servicios públicos.”

Es una definición de ciencia administrativa para el ejercicio del hombre de estado o legislador, para el logro de dos objetivos distintos en beneficio del pueblo y proporcionar al Estado o comunidad recursos para pagar los servicios públicos. El primer objetivo crea las condiciones para que cada persona obtenga ingresos suficientes para su bienestar y el segundo asegurar al Estado el poder dar al pueblo todos los servicios públicos que se requieren.

Para Adam Smith, la diferente evolución de la riqueza en distintas épocas y naciones, según sus propias palabras, originó dos sistemas de economía<sup>36</sup>:

“... ha dado lugar a dos sistemas de economía política con relación al enriquecimiento de los pueblos. Un sistema puede ser denominado comercial y el otro agrícola.”

Clara referencia al mercantilismo del Estado intervencionista y al sistema fisiocrático del Estado liberal.

Kleinwächter, F. (1929)<sup>37</sup> profesor rumano, poco conocido en la actualidad, en su texto sobre Economía Política, expresa al introducir los conceptos de

---

<sup>35</sup> SMITH, Adam. (2010). “La riqueza de las naciones”. Reimpresión de la edición de 1994. Edición original en inglés en 1776. Alianza Editorial. Madrid, España., p. 539.

<sup>36</sup> *Ibid.*, p. 539.

<sup>37</sup> KLEINWÄCHTER, Federico von. (1929). “Economía Política”. Gustavo Gillí Editores. 2ª edición corregida. Barcelona, España., pp. 3 y 4.

necesidad, actividad económica encaminada a la producción conservación y consumo de bienes y servicios. A eso se refieren las tres siguientes citas:

“El hombre se encuentra en un estado de continua apetencia; siente hambre, sed, frío, cansancio, etc., y desea alcanzar, o efectuar aquello que sirva para remediar su situación. Esa sensación desagradable o deseo se denomina *necesidad*.”

De seguida expresó el concepto de actividad económica para la *satisfacción de necesidades*:

“la actividad económica, es aquella que tiende a procurar de una manera ordenada la satisfacción de nuestras necesidades.”

Este autor relaciona la actividad económica con la producción de los bienes y su empleo (consumo), conservación (almacenamiento) hasta su uso (consumo):

“[...] la actividad económica está encaminada a la producción (adquisición) de los *bienes* apetecidos, a su empleo acertado, y eventualmente a su conservación hasta el momento de su uso o consumo.”

A continuación citamos de una obra muy sencilla y elemental, pero de gran utilidad para quienes se acercan por primera vez al estudio de la ciencia económica se trata de Valsecchi, F. (1959)<sup>38</sup> sobre actividad económica donde a pesar de no usar las expresiones necesidades crecientes y bienes escasos, el autor los define así:

---

<sup>38</sup> VALSECCHI, Francisco. (1959). “Qué es la Economía”. Editorial Columbia, S.A. Buenos Aires, Argentina. p. 9

“...llamamos actividad económica a toda actividad humana que modifica el conjunto de *medios útiles y escasos* a disposición de un sujeto (individuo o grupo social) para los *finés de la vida*.”

Como se puede entender, están claramente definidos los conceptos de bienes escasos (medios útiles y escasos) y necesidades humanas (finés de la vida).

Cerramos este punto afirmando y ratificando la condición de la economía, como ciencia social con método de investigación y con leyes, teorías y modelos propios, tal como se desprende de las citas y los comentarios precedentes.

Todo lo afirmado sobre el carácter científico es cierto, pero sin dejar de reconocer que al igual que en algunas otras ciencias sociales su desarrollo es sensiblemente lento. En contraste los desarrollos de la física, química, astronomía y otras, los conocimientos en menos de un lustro se vuelven obvios o entran en obsolescencia. La innovación en estas ciencias naturales es la regla. En cambio en la ciencia económica como ciencia social, seguimos repitiendo y sosteniendo muchas de las cosas afirmadas en los últimos dos siglos y por eso, debemos entrar con el auxilio de otras ciencias en la búsqueda de mejores teorías, modelos y leyes que resuelvan los problemas económicos de la sociedad que siguen vigentes. Nuestra tesis tiene como misión innovar.

Seguimos con citas de una autora que conoce a fondo la posición marxista. Al efecto, hemos escogido a la profesora húngara Agnes Heller (1998)<sup>39</sup>, quien dictó cátedra en la Universidad de Nueva York. Según la contraportada de uno de sus libros, es autora de una obra copiosísima y muy original y personal:

“Con Teoría de las necesidades en Marx, Agnes Heller afronta el problema capital de la antropología marxista: la teoría de la

---

<sup>39</sup> HELLER, Agnes. (1998). “Teoría de las Necesidades en Marx”. 3ª edición. Ediciones Península. Barcelona, España, contraportada de esta obra.

necesidad, dentro de un ambicioso proyecto de teorización sistemática de la naturaleza humana desde una perspectiva histórica-crítica. El mayor interés de su aportación radica, no obstante, en el enfoque político desde el que aborda el problema: las hipótesis que desarrolla en este libro han constituido la base de las tesis del Partido Comunista húngaro en una propuesta internacional de amplio eco polémico. Particularmente discutida ha sido la teoría de las necesidades radicales: aquellas necesidades que se generan en el ámbito propio del capitalismo y que comportan la radical subversión del sistema de vida burgués tradicional, no sólo de sus formas políticas. La autora encuentra en Marx el carácter central del concepto de necesidad. Sin una clarificación de la idea de comunismo —afirma Heller— el marxismo es una teoría abstracta, abierta a todo tipo de manipulaciones dogmáticas. Lo cual significa que comprender la genialidad de Marx es ofrecer una lectura marxista del futuro.”

La cita precedente en nuestra opinión, llama a profundas reflexiones sobre el pensamiento de Marx. La autoridad académica de la profesional es evidente; en efecto, la profesora Agnes Heller estudió en la Facultad de Filosofía de Budapest, en su ciudad natal y entre 1955 y 1958 fue ayudante de Gyorg Lukács. Se le considera principal representante de la Escuela de Budapest, y profesora como se dijo de la Universidad de Nueva York.

Presentamos la anterior semblanza, por considerar a la autora como una de las personas, que mejor domina la teoría de las necesidades de Carlos Marx; en tal sentido a manera de resumen y destacando la originalidad de los descubrimientos de Marx<sup>40</sup> en relación con la economía política clásica dice:

- “1. El trabajador no vende al capitalista su trabajo sino su fuerza de trabajo.
2. Elaboración de la categoría general de plusvalía y su demostración (beneficio, salario y renta del sueldo son sólo formas fenoménicas de la plusvalía).
3. Descubrimiento del significado del valor de uso (Marx escribe que las categorías de valor y valor de cambio no son nuevas, sino que proceden de la economía política clásica).

---

<sup>40</sup> Cfr. *Ibid.*, p. 21.

Si se analizan los tres descubrimientos que Marx se atribuye, no es difícil demostrar que de algún modo todos ellos están contruidos sobre el concepto de *necesidades*.”

Ampliando los conceptos anteriores de los descubrimientos de Marx (preferimos denominarlos: hallazgos), empecemos por el *valor de uso*. Marx Carlos (1867)<sup>41</sup> lo define así:

“La mercancía es, en primer término, un objeto externo, una cosa apta para satisfacer necesidades humanas de cualquier cosa que ellas sean. El carácter de estas necesidades, es que broten por ejemplo del estómago o de la fantasía, no interesaba en lo más mínimo para estos efectos.”

Continúa Marx afirmando que:

“... no interesan tampoco, desde este punto de vista, cómo ese objeto satisface las necesidades humanas,..., ...se plantea, la satisfacción directa de las necesidades —como medio de vida—, como objeto de disfrute, o indirectamente, como medio de producción. Todo objeto útil para la satisfacción de necesidades —hierro, papel, etc.— puede considerarse desde dos puntos de vista atendiendo a: 1. Su calidad, y 2. Su cantidad.”

Pasamos al análisis de Carlos Marx consultando directamente lo escrito por él.

Marx, C. (1867)<sup>42</sup> en el primer tomo de su obra, “El Capital”, define a la mercancía así:

“La *mercancía* es, en primer término, un objeto externo, apto para satisfacer *necesidades humanas* de cualquier clase que ellas sean.”

---

<sup>41</sup> MARX, Carlos. (1999). “El Capital”. Obra original escrita en 1867. Tomo I. Fondo de Cultural Económica. México. p. 3.

<sup>42</sup> *Ibid.*, p. 3.

Continuamos el análisis consultando a Agnes Heller.

La autora *in comento* Heller, A. (1978)<sup>43</sup>, al referirse a los tres descubrimientos que se atribuyen a Marx, expresó:

“No es difícil demostrar que de algún modo todos ellos: 1. El trabajador no vende al capitalista su trabajo, sino su fuerza de trabajo. 2. Elaboración de la categoría de plusvalía. 3. Descubrimiento del significado de valor del uso, están contruidos sobre el concepto de *necesidad*.”

Concluimos acá con el análisis de Carlos Marx.

Continuando con el carácter irrefragable científico de la ciencia económica, se puede afirmar que el análisis de la oferta y la demanda de bienes y servicios es útil por las ideas e informaciones que aporta a los líderes políticos o empresariales y también, para toda una variedad de fines predictivos<sup>44</sup>. La ciencia económica es como se ha afirmado, una ciencia predictiva y de ello se deriva principalmente su utilidad. De una situación de equilibrio económico *ceteris paribus*, se puede predecir<sup>45</sup> con cierto grado de certeza, el probable comportamiento de precios y cantidades de equilibrio, como resultado de los cambios de las fuerzas del mercado; igualmente, se puede prever lo que posiblemente sucederá, por cualquier causa que afecte o desplace las curvas de oferta y demanda. Estas predicciones son útiles a quienes gobiernan, pues en principio, les permite tomar mejores decisiones y formular políticas acordes en el caso venezolano, con lo previsto en la Carta Magna. Es así que la Constitución económica venezolana prevé en su artículo 3 entre otros, como fines esenciales del Estado:

---

<sup>43</sup> HELLER, Agnes., *op. cit.*, p. 21.

<sup>44</sup> *Cfr.* FRANK, R., *op. cit.*, p. 40.

<sup>45</sup> Las predicciones económicas, por tratarse de una ciencia social —que estudia la conducta humana—, son falibles.

“[...] la construcción de una sociedad justa [...], la promoción de la prosperidad y el bienestar del pueblo [...]”

Damos por concluido el primer capítulo. En el siguiente capítulo, analizaremos la conducta económica de los agentes económicos y los efectos de los fenómenos perceptivos sobre ella.

## CAPITULO II

### Conducta de los agentes económicos

Motivamos el tema de la conducta económica, con una cita de Elias, N. (1968)<sup>46</sup>:

“Cuando hoy día reflexionamos sobre la estructura de las emociones humanas y de su control, y cuando tratamos de elaborar teorías acerca de ellas, solemos creer que las observaciones sobre los seres humanos contemporáneos en las sociedades desarrolladas constituyen un material empírico suficiente.”

Continúa el autor diciendo, que partimos decididamente del supuesto de ser suficiente para construir teorías generales sobre las estructuras emotivas y de control del hombre en cualquier organización social, fundamentándonos sólo en nuestras investigaciones sobre las estructuras emotivas y de control de los seres humanos, en una fase específica del desarrollo social de seres humanos de nuestra sociedad como se nos presentan aquí y ahora<sup>47</sup>.

Coincide con lo que afirmó el destacado psicólogo B. F. Skinner en carta dirigida a los asistentes de un Congreso sobre Modificación de Conducta a celebrarse en Caracas, excusándose por no poder asistir y en su misiva dijo<sup>48</sup>:

“El problema de los modificadores de conducta actuales, es que tratan de resolver problemas actuales con esquemas viejos.”

Excelente lineamiento que seguimos en este capítulo sobre conducta de los agentes económicos, *todos seres humanos* en última instancia.

---

<sup>46</sup> ELIAS, Norbert (1968). “El proceso de la civilización”. Edición original 1936. Fondo de Cultura Económica. México, p. 9.

<sup>47</sup> Cfr. *Ibid.*, p. 9.

<sup>48</sup> Cfr. LANDER, M., *op.*, *cit.*, p. 14.

La conducta humana en términos generales es la forma o manera de comportarse una persona en cualquier situación.

El análisis de la conducta de los denominados agentes económicos que actúan en la actividad económica, son de relevante interés para la tesis. La razón de tal interés, se afinsa en relacionar los efectos de los fenómenos perceptivos, sobre las conductas (toma de decisiones) de los mencionados agentes, y siendo la economía la ciencia que estudia las decisiones relacionadas con la actividad económica, la consecuencia directa es que ese conocimiento contribuye a la toma de mejores decisiones, y también a lograr predicciones económicas más ajustadas a la realidad.

Pindyck, R.S. y Rubinfeld, D.L., (2001)<sup>49</sup>, recogen el pensamiento dominante en el pasado siglo XX y el inicio del presente siglo XXI:

“La teoría económica se divide en dos grandes ramas: *microeconomía*, como el estudio de las *conductas* de las unidades económicas individuales (consumidores, trabajadores, inversores, propietarios de tierras y empresas); en general, cualquier persona o entidad que tenga que ver con el funcionamiento de la economía. En general la microeconomía explica, cómo y por qué estas unidades, toman decisiones económicas. Por otra parte, la *macroeconomía* estudia las cantidades económicas agregadas, tales como, el nivel y la tasa de crecimiento de la producción nacional, los tipos de interés, el desempleo y la inflación.”

La cita anterior sostiene, que las fronteras entre microeconomía y macroeconomía, se han difuminado en los últimos tiempos, pues la macroeconomía, también implica el análisis del comportamiento de mercados agregados, tales como el de bienes y servicios, de trabajo y de bonos de las sociedades anónimas.

---

<sup>49</sup> PINDYCK, Robert y RUBINFELD, Daniel L. (2001). “Microeconomía”. Quinta edición. Editorial Prentice Hall. Madrid, España, p.p. 3 y 4.

Adelantamos que en la tesis, el autor propone como efecto de los fenómenos perceptivos, la inclusión de la nanoeconomía que estudia *nano* detalles y valores de las conductas de todos los agentes económicos. Expresa esta categoría que para comprender a los mercados agregados y la toma de decisiones, debemos antes comprender en nano-cantidades la presencia del Estado, la *conducta* de las empresas, de los consumidores, de los trabajadores y de los inversores que actúan en la actividad económica.

En materia de la división de la economía en microeconomía y macroeconomía, en su momento propondremos esa tercera categoría –nanoeconomía– la cual está relacionada con la percepción, toma de decisiones y conducta económica, que en definitiva son quienes gobiernan la actividad económica.

La siguiente cita relaciona necesidad (originada en falta, deseo, apetencia) como sentimiento de carencia, que resuelve un objeto determinado, que motiva una decisión para adquirirlo. Veamos la opinión de un destacado profesor de la Universidad Católica Andrés Bello, la cual la hace, utilizando plurales sustantivos y adjetivos relacionados con los fenómenos perceptivos.

Pernaut, Manuel. s.j. (1977)<sup>50</sup> en el primer tomo de su obra, al referirse a algunas de las nociones más fundamentales de la ciencia económica, las necesidades humanas, afirma:

“La noción es capital, pues, como insinuamos con anterioridad, la acción económica tiende a sujetar al mundo exterior, al Universo, al servicio del hombre.

Y el hombre, por su fundamental limitación y contingencia, es un manajo de necesidades. La **necesidad** surge del sentimiento de privación, de la carencia de **algo** que nos es debido o conveniente. Ese sentimiento o sensación, puede ser desagradable, quizás doloroso –o miedo de sentirla–; puede ser agradable y placentera –o

---

<sup>50</sup> PERNAUT s.j., Manuel. (1977). “Obras completas”. Segunda edición. Editado por el Departamento de Publicaciones del Ministerio de Educación. Caracas, Venezuela. p. 86.

deseo de experimentarla—. De ahí nace la apetencia de un objeto todavía **indeterminado**. Sentimiento y apetencia que originan el **deseo** del objeto **determinado**, conocido por experiencia como capaz de colmar la privación y de satisfacer la apetencia, y mueven al individuo a tomar la decisión a adquirirlo.”

Vista la anterior posición, abordamos nuestro tema de la conducta de los agentes de la actividad económica.

## II.1. Conducta económica del consumidor y mercados competitivos

Iniciamos con las siguientes consultas:

Valsecchi, F. (1959)<sup>51</sup>, se refiere al principio de conveniencia económica en los siguientes términos:

“... el principio de *conveniencia económica*, que puede enunciarse así: todo sujeto (individuo o grupo social) desea estar dotado lo mejor posible de medios útiles y escasos (bienes económicos), para los fines de la vida que en un determinado momento dominan su conducta.

La actividad voluntaria está necesariamente dominada por un *fin* que se considera más importante que los demás. Cuando sin embargo se busca qué es en un determinado momento para cada persona más importante que todo lo demás, se encontrará respuestas muy distintas.

Por eso, el principio de, *conveniencia económica* tiene *aplicaciones diversas* según los fines que dominan la conducta de cada hombre en un determinado momento.”

Asumimos sin ambages el concepto de: los fines que dominan la conducta de cada hombre en un determinado momento, son variables; corresponden a nuestro juicio, a fenómenos perceptivos.

---

<sup>51</sup> VALSECCHI, F., *op., cit.*, p. 10.

Las respuestas a tan importantes preguntas vienen dadas por el teorema de la mano invisible de Adam Smith, donde la conducta egoísta del individuo, logra para la sociedad como un todo, la más elevada eficiencia y utilidad. La conducta del sujeto económico que busca su mayor bienestar, está influenciada por fenómenos perceptivos y es cambiante y de difícil predicción.

Por su parte según Pindyck, R. S. y Rubinfeld, D. L. (2001)<sup>52</sup> la teoría de la conducta de los consumidores es equivalente, a la explicación de cómo asignan éstos la renta a la compra de diferentes bienes y servicios; al efecto estos autores sostienen:

“¿Cómo puede decidir un consumidor que tiene una renta limitada los bienes y los servicios que va a comprar? Esta cuestión, fundamental en microeconomía [...] Veremos cómo distribuyen los consumidores su renta y explicaremos cómo determinan estas decisiones las demandas de los diferentes bienes y servicios [...] Como mejor se comprende la conducta de los consumidores es siguiendo tres pasos:

**1. Las preferencias de los consumidores:** el primer paso consiste en hallar una manera práctica de describir las razones por las que las personas prefieren un bien a otro. Veremos que las preferencias de un consumidor por los distintos bienes, pueden describirse gráfica y algebraicamente<sup>53</sup>.

**2. Las restricciones presupuestarias:** naturalmente, los consumidores también tienen en cuenta los *precios*. Por lo tanto, en el segundo paso tenemos en cuenta el hecho de que los consumidores tienen una renta limitada que restringe las cantidades de bienes que pueden comprar: ¿Qué hace un consumidor en esta situación? La respuesta se halla reuniendo en el tercer paso, las preferencias de los consumidores y las restricciones presupuestarias<sup>54</sup>.

**3. Las elecciones de los consumidores:** los consumidores dadas sus preferencias y sus rentas limitadas, deciden comprar las combinaciones de bienes que maximizan su satisfacción. Estas combinaciones dependen de los precios de los distintos bienes. Por

---

<sup>52</sup> PINDYCK, R. S., y RUBINFELD, D. L., *op., cit.*, p. 64.

<sup>53</sup> Sostenemos en la tesis que las preferencias son variables entre otras causas por tiempo y lugar, que modifican las percepciones personales. Es un efecto de nanoeconomía, que veremos *infra*.

<sup>54</sup> Como consecuencia del caos económico que vive Venezuela, la conducta del consumidor se enfrenta a la restricción presupuestaria y decide más por previsión que por restricción.

lo tanto, comprender la elección de los consumidores nos ayudará a comprender la *demanda* es decir, cómo depende la cantidad que deciden comprar los consumidores de un bien de su precio.”

Los autores *in comento* también explican la teoría de la conducta de los consumidores, partiendo de varios supuestos. Cesta se refiere a cestas de productos que pueden contener los diferentes artículos alimenticios, ropa y vivienda de una persona que compra mensualmente. Para explicar la teoría de la conducta de los consumidores, se preguntan, si éstos prefieren una cesta de mercado a otra. De inmediato, incluyen la suposición de que las preferencias de los consumidores son coherentes y tienen sentido. Justamente se encuentra acá una de nuestras observaciones: las preferencias de los consumidores no son siempre constantes y coherentes, pues están altamente condicionadas, por los fenómenos perceptivos. Esto explica los cambios instantáneos y frecuentes en las decisiones de compra de productos, que con mayor acierto, manejan los especialistas en *marketing*. En su oportunidad veremos cómo las preferencias varían en función de la hora (tiempo) o en función del lugar (sitio o país). En tal sentido podemos afirmar, según un autor citado, que alguien prefiere café en la mañana pero té en la tarde; o prefiere cerveza en Alemania pero sidra en España o vino en Francia.

Dentro de los supuestos de la teoría de la conducta de los consumidores señalados por ellos, sobre las preferencias de los individuos por una cesta de mercado frente a otra, señalan lo siguiente<sup>55</sup>:

**“1. Complitud:** se supone que las preferencias son completas. En otras palabras, los consumidores pueden comprar y ordenar todas las cestas posibles. Así, por ejemplo, dadas dos cestas de mercado A y B, un consumidor preferirá la A a la B, la B a la A, o se mostrará indiferente entre las dos. Por indiferente queremos decir que le satisfará por igual cualquiera de las dos.

---

<sup>55</sup> *Ibid.*, p. 66.

Obsérvese que estas preferencias no tienen en cuenta los costos. Un consumidor puede preferir un filete a una hamburguesa, pero comprará una hamburguesa porque es más barata.

**2. Transitividad:** las preferencias son transitivas. La transitividad significa que si un consumidor prefiere la cesta A a la B y la B a la C, también prefiere A a la C. Por ejemplo, si prefiere un Porsche a un Cadillac y un Cadillac a un Chevrolet, también prefiere un Porsche a un Chevrolet. La transitividad normalmente se considera necesaria para la coherencia del consumidor.

**3. Cuanto más mejor:** se supone que los bienes son deseables, es decir, son buenos.

Por consiguiente, los consumidores *siempre prefieren una cantidad mayor de cualquier bien a una menor*. Además, nunca están satisfechos o saciados; cuanto más mejor, aunque sólo sea algo mejor. Este supuesto se postula por razones pedagógicas; a saber, simplifica el análisis gráfico. Naturalmente, algunos bienes como la contaminación del aire, pueden no ser deseables, por lo que los consumidores siempre preferirán menos. Prescindiremos de estos <<males>> en el análisis inmediato de la elección del consumidor porque la mayoría de los consumidores no decidirían comprarlos.

Sin embargo, los analizaremos más adelante en este libro.

Estos tres supuestos constituyen la base de la teoría de los consumidores. No explican sus preferencias, pero hacen que sean en buena medida racionales y razonables. Partiendo de estos supuestos, analizaremos a continuación la conducta de los consumidores.”

Tenemos observaciones a la *transitividad* y a la expresión: “*cuanto más mejor*”. En su momento las explicaremos.

Tratamos a continuación los mercados competitivos y la intervención del Estado en la economía.

La intervención del Estado mediante regulación, se efectúa en los mercados originalmente competitivos. Para la economía un mercado es donde se compran y se venden mercancías o donde converge la oferta y demanda de bienes y

servicios. No se requiere que exista un lugar definido; lo que interesa es el intercambio. Se presentan diversas situaciones:

En una primera situación, sólo puede existir un mercado competitivo eficiente, cuando funcione la libre competencia y como consecuencia, existirá también la libre formación de los precios<sup>56</sup>, en cuyo caso, no se necesita en principio intervenir el Estado. Percibir libre competencia implica, la existencia de libre entrada y salida al mercado, abundante oferta y demanda de bienes y servicios, compradores y vendedores bien informados de precios y calidad de bienes y servicios, diversidad de productos en calidades y precios, inexistencia de *fallas* de mercado tales como monopolios, monopsonios —demanda concentrada—, acuerdos entre empresarios para fijación de precios, posición de dominio, bienes públicos, asimetría severa de información y externalidades entre otras y, no intervención del Estado. En resumen, libertad para la formación de los precios, donde nadie, vendedores o compradores ejerzan influencias o poderes que vulneren a esa libertad de mercado. En tal situación, en principio, el Estado no necesita ni debe intervenir en ese libre desenvolvimiento de la economía.

En una segunda situación, es cuando existen *fallas* de mercado que alteran las condiciones de libre competencia señalada en el párrafo anterior. En esta situación se justifica la intervención del Estado, cuando existan ciertas causas (fuentes), que afecten legítimos intereses, derechos y garantías de productores o consumidores y usuarios de bienes y servicios. En este caso como hemos sostenido, es dable e irrefragable que el Estado intervenga y regule pero sólo para restablecer los intereses, derechos y garantías violados a los consumidores y usuarios, o productores de bienes y servicios. Por otra parte recogemos lo que, se dice textualmente en la exposición de motivos de la Constitución venezolana en lo concerniente a los derechos económicos<sup>57</sup>: El Estado se obliga a tomar todas las medidas necesarias para combatir toda practica que afecte la libre formación de

---

<sup>56</sup> Vid. Artículos 112, 113, 114, 299 y la correspondiente exposición de motivos de la Constitución de Venezuela de 1999.

<sup>57</sup> Cfr. COOTER y ULEN, *op., cit.*, p. 61.

precios...”

## II.2. Equilibrio general de la economía y fallas de mercado

Iniciamos con el concepto de equilibrio general de la economía.

### II.2.1. Equilibrio general de la economía

El equilibrio general de la economía es el resultado deseable por el individuo y la sociedad, para maximizar el bienestar y así lo perciben los agentes económicos. Es importante conocer las condiciones bajo las cuales se alcanza y poder lograr máxima eficiencia económica y como consecuencia, mayor bienestar de la sociedad y además, que se cumpla que, al precio de equilibrio los vendedores venden toda la cantidad que desean vender y, los compradores adquieren toda la cantidad que desean comprar al precio de equilibrio. La asignación de equilibrio es óptima en el sentido de Pareto: imposible mejorar el bienestar de una persona sin empeorar el de alguna otra<sup>58</sup>.

Las condiciones necesarias para alcanzar ese equilibrio general de la economía y para que cumpla, que al precio de equilibrio tanto vendedores como compradores pueden vender o comprar respectivamente, las cantidades que deseen; para ello no pueden existir fallas de mercado y permanecer constantes las demás condiciones (*condición ceteris paribus*), tales como efectos o cambios según veremos de seguida. Es una situación teórica, de gran utilidad analítica. Como un símil de ella es la toma instantánea de una fotografía.

### II.2.2. Fallas de mercado e intervención del Estado

La exigencia fundamental de ese equilibrio general de la economía es que

---

<sup>58</sup> FRANK, Robert H. (2005). “Microeconomía y conducta”. Quinta edición. McGraw-Hill. Madrid, España, p.p.353 a 355.

todos los mercados sean perfectamente competitivos<sup>59</sup>; en consecuencia, hay que precisar cuándo los mercados fallan<sup>60</sup> y dejan de ser competitivos y en consecuencia, el Estado debe intervenir para garantizar la libre competencia. Esas fuentes de las *fallas* son según Cooter y Ulen<sup>61</sup>: 1. Primera *falla*, constituida por un mercado monopólico o poder de mercado; 2. Segunda *falla*, constituida por externalidades; 3. Tercera *falla*, constituida por los bienes públicos; y, 4. Cuarta *falla*, constituida por asimetrías severas de la información<sup>62</sup>.

Estas son las principales fuentes de *fallas* de mercado; una vez detectadas, deben aplicarse las políticas públicas que pueden corregirlas. Es así por ejemplo, cómo el monopolio en sus diversas formas, se puede en principio corregir, aplicando políticas públicas que logren sustituirlo por la libre competencia o, de no ser posible, el Estado debe regular el precio (de oferta) cobrado por el monopolista. Esta política es sobre la base de justificar en algunos casos, la regulación de ciertos bienes y servicios producidos por un monopolista. El contenido del presente párrafo, lo resumimos en que ***los gobiernos, deben saber cuándo se debe y cuándo no se debe intervenir por razones económicas en la actividad económica***. Es un problema de aguda percepción política. El no hacerlo oportunamente o hacerlo sin motivos racionales o en un momento inadecuado, conduce a severas y dañinas consecuencias e incluso, a graves crisis económicas, como la que padece la Venezuela actual<sup>63</sup>.

El Estado debe prever los efectos de su intervención. Al efecto, debe valorar *ex ante* y *ex post* las consecuencias económicas y los efectos de los fenómenos perceptivos de su decisión de intervenir en la actividad económica.

---

<sup>59</sup> El artículo 299 de la Constitución venezolana igualmente establece que algunos de los principios en que se fundamenta el régimen socioeconómico de la República Bolivariana de Venezuela son eficiencia, libre competencia y productividad, además de otros, también con contenido económico.

<sup>60</sup> Los empresarios y consumidores perciben las fallas de mercado.

<sup>61</sup> COOTER. y ULEN, *op., cit.*, p. 61.

<sup>62</sup> Las cuatro categorías de fallas de mercado, tiene consideración constitucional en varios artículos de la Carta Magna, entre otros: 2, 3, 4, 7, 12, 15, 19, 112 a 118, 127 a 129 y 299 a 310. *Infra* se analizan con detalles.

<sup>63</sup> Venezuela en noviembre de 2015.

### II.2.3. Equilibrio parcial y total de los mercados

Por ser temas económicos pertinentes a problemas perceptivos, a continuación se presentan conceptos de equilibrio parcial y equilibrio total según Andreas Paulsen (1954)<sup>64</sup>:

“Desde el punto de vista microeconómico se dice que una unidad económica está en equilibrio cuando, teniendo en cuenta los ‘datos’ que la realidad nos ofrece en el mercado, en particular los precios, el rendimiento económico no puede mejorarse mediante una modificación de la conducta. Si el citado principio tiene validez respecto a todos cuantos ofrecen y demandan un bien en el mercado, se dice que el mercado en cuestión está en equilibrio (equilibrio parcial). Si el principio es válido para todos los mercados, es el sistema mismo el que se halla en equilibrio (equilibrio total); todo el acaecer económico se repetiría sin mutación alguna, entonces, con las mismas clases, cantidades y precios de todos los bienes y servicios (ciclo estacionario).”

### II.2.4. Sistema de mercado. Curvas de indiferencia

Las citas siguientes de estos autores se refieren al análisis y explicación de las curvas de indiferencia. Haremos al respecto las correspondientes críticas y observaciones.

McEachern, W. A. (1988)<sup>65</sup>. Al referirse al sistema de mercado y a sus herramientas fundamentales, la demanda y la oferta expresan lo siguiente:

*“La demanda y la oferta son las herramientas más fundamentales y poderosas de toda la economía. Si llega a entender ambas puede dominar el arte de análisis económico.”*

---

<sup>64</sup> PAULSEN, Andreas. (1954). “Teoría General de la Economía”. Tomo I, primera edición en español. UTEHA. México, p. 91.

<sup>65</sup> McEACHERN, W. A., *op. cit.*, p. 43. (Micro).

Esta cita es muy favorable para mejorar la percepción que existe de la ciencia económica, y despertar el interés por su estudio. Son varios los factores que influyen en la oferta y la demanda de bienes y servicios, que tradicionalmente los economistas sólo incluyen en las correspondientes curvas a los precios y a las cantidades; es decir, apartan los otros factores. Analicemos lo afirmado.

En cuanto a los otros factores que permanecen constantes (condición *ceteris paribus*), por estar nuestro tema de investigación (percepciones) muy relacionado con el concepto, abundaremos sobre él en el desarrollo de la tesis doctoral.

McEachern, W. A. (1998)<sup>66</sup> autor que estamos comentando, a continuación afirma:

“La **ley de la demanda** establece que la cantidad que se demanda de un producto en un período varía inversamente con su precio, manteniendo constantes las demás cosas. Por eso, a mayor precio, menor cantidad demandada.”

De seguida el autor *in comento* agrega<sup>67</sup>:

“Note que la definición de la demanda incluye el supuesto que ‘otras cosas estén constantes’. Entre las ‘otras cosas’ que se supone permanecen constantes están los precios de los bienes. Cuando el precio de un bien se reduce y otros precios se mantienen constantes, este bien llega a ser relativamente más barato. Los consumidores están más dispuestos a comprar el bien cuando su precio relativo se reduce; tienden a sustituir este bien que ahora es barato por otros bienes. Por ejemplo, si se reduce el precio de una pizza, usted tiende a comer más pizzas y menos otra comida. A esto se le llama **efecto sustitución** de un cambio en el precio. Por otro lado, un incremento en el precio de un bien, manteniendo constantes todos lo demás, hace que los consumidores lo sustituyan por otros bienes. Recuerde: es el *cambio en el precio relativo (al precio de un*

---

<sup>66</sup> *Ibid.*, p.44.

<sup>67</sup> *Ibid.*, p.45.

*bien relativo al precio de otros bienes) lo que causa efecto sustitución. Si se incrementan todos los precios de los bienes en el mismo porcentaje, no habrá cambio en los precios relativos y no habrá efecto sustitución.”*

Veamos a continuación, cuándo estamos en presencia de demanda de un bien o servicio.

#### II.2.5. Deseo y demanda

Con carácter previo debemos afirmar que para que un posible consumidor tenga significación económica, debe tener *el deseo*<sup>68</sup> *y la posibilidad o capacidad económica de poder cumplirlo*; caso contrario, el simple deseo y disposición no basta, pues si no puede adquirir el bien o servicio, desde la visión económica carece de relevancia. Demanda y deseo no son la misma cosa, los deseos son ilimitados<sup>69</sup>. Alguien puede desear un Mercedes Benz modelo C-300, cuyo precio aproximado sea de US\$ 60.000, (Bs 48.000.000)<sup>70</sup> más impuestos, cantidad que posiblemente esté más allá de sus posibilidades y, en consecuencia, su demanda es igual a 0 (cero). La demanda no es lo mismo que la necesidad<sup>71</sup>; sólo cuando el precio es accesible para el consumidor, éste lo compra. El deseo —fuertemente determinado por procesos perceptivos—, es previo a la demanda económica, la cual se materializa si el sujeto económico tiene el deseo, los medios económicos y finalmente, la toma de la decisión de adquirir el bien o servicio.

Finalizamos citando la *ley de la demanda* según McEachern, W. (1998)<sup>72</sup>:

*“La ley de la demanda establece que la cantidad que se demanda de un producto en un periodo varía inversamente con su precio, mantenido constante las demás cosas. Por eso, a mayor precio,*

---

<sup>68</sup> Deseo es sólo el anhelo de saciar un gusto.

<sup>69</sup> Cfr. McEACHERN, W. A., p. 44. (Micro)

<sup>70</sup> Bolívares al cambio de noviembre de 2015.

<sup>71</sup> Cfr. McEACHERN, W. A., *op.*, *cit.* p. 44.

<sup>72</sup> Cfr. McEACHERN, W. A., *op.*, *cit.*, p. 44.

menor cantidad demandada; a menor precio, mayor cantidad de demanda.”

Abordamos en los siguientes puntos, a los efectos y cambios que modifican a la demanda o la oferta de bienes y servicios.

Iniciamos con el análisis de efectos y cambios que modifican a la demanda de bienes y servicios.

#### II.2.6. Efecto sustitución de un cambio en el precio

Una necesidad puede satisfacerse generalmente con más de un solo bien escaso; verbigracia: El hambre se satisface con infinidad de grupos de alimentos; citamos: 1. Pan de harina de trigo, cazabe de yuca, arepa de harina de maíz o, funche de harina de maíz; 2. Pizza, arepa rellena, perro caliente, cachitos de harina de trigo, pollo, carne de vacuno o cerdo. Podríamos dar múltiples ejemplos más de bienes o servicios que satisfacen una determinada necesidad. Sostiene McEachern, W<sup>73</sup>:

“... el grado de escasez de un bien relativo a otro ayuda a determinar el precio *relativo* de cada uno de los bienes.”

Afirmamos *ut supra* que la ley de la demanda está sujeta al supuesto de “los demás factores permanecen constantes” (condición *ceteris paribus*). Como ejemplo, cuando un bien reduce su precio, los demás se perciben como relativamente más costosos; igualmente cuando un bien aumenta su precio, los demás bienes se perciben como relativamente más baratos. Eso explica el efecto sustitución por cambios en los precios relativos. Llamamos la atención sobre el papel de los efectos perceptivos en el presente análisis nanoeconómico<sup>74</sup> del

---

<sup>73</sup> *Ibid.*, p. 45.

<sup>74</sup> *Ut supra* explicamos el significado de nanoeconómico.

cómo se produce una decisión de sustitución, cuando varían los precios de otros bienes.

Veamos en los siguientes puntos, los efectos y cambios en los demás factores que en la realidad no permanecen inamovibles.

#### II.2.7. Efecto ingreso por cambio en el precio de bienes y servicios

El efecto de la reducción del precio de un bien o de un servicio es el aumento del *ingreso real* de una persona. Tomemos como ejemplo el caso hipotético de una persona con un ingreso mensual de Bs. 8000, de los cuales destina cada mes Bs. 2500 al pago del alquiler de la vivienda que ocupa. Suponemos, su alquiler se le rebaja a Bs 1500, es decir, Bs 1000 menos, cantidad que incrementa en igual monto su ingreso real<sup>75</sup>. De manera evidente se observa, que luego de la reducción en Bs 1000 de su alquiler, podrá comprar los mismos bienes que venía comprando, más otros adicionales con los Bs 1000 que ya no pagará. Llamamos la atención en el sentido de que el propietario del espacio arrendado, reduce su ingreso real en Bs 1000. Dentro de los efectos perceptivos del presente caso, los analizamos *infra* con la *teoría de los juegos, caso suma cero*. Con este simple ejemplo hemos visto el efecto positivo (al arrendatario) y negativo (al arrendador). Es fácil imaginar el caso inverso, de aumento del alquiler, tanto para el arrendador (quien gana) como para el arrendatario (quien pierde). En teoría de los juegos ambos casos son suma cero, como lo veremos. Por último, en el ejemplo del arrendamiento las partes (los jugadores) arrendador o arrendatario, perciban las decisiones del gobierno como irracionales.

#### II.2.8. Efecto ingreso por cambio en otras variables económicas

El autor McEachern W.<sup>76</sup>, que venimos citando ofrece el siguiente concepto:

---

<sup>75</sup> El ingreso real, es el medido en términos de bienes y servicios que puede comprar una persona.

<sup>76</sup> *Ibid.*, p.45.

**“Efecto ingreso de un cambio en el precio.** Una reducción en el precio de un producto incrementa la cantidad demandada por una segunda razón. Suponga que gana \$ 30 a la semana en un empleo de tiempo parcial y gasta todo su ingreso en pizzas, compra tres a la semana a \$ 10 por pizza. ¿Qué pasa si el precio disminuye a \$ 5?. A ese precio puede comprar seis pizzas a la semana con su ingreso. La reducción en el precio de la pizza ha aumentado su **ingreso real**, es decir, su ingreso medido en términos de bienes y servicios que puede comprar. La reducción de precio, estando lo demás constante, aumenta el poder de compra de su ingreso.”

Como la curva de la demanda aísla precio y cantidad de un bien del efecto de otros factores (condición *ceteris paribus*), este autor así lo observa<sup>77</sup>:

“Una curva de demanda dada aísla la relación entre precio de un bien y la cantidad demandada, cuando otros factores que podrían afectar la demanda permanecen sin cambios.<sup>78</sup> ¿Cuáles son los otros factores y cómo estos cambios afectan la demanda? Las variables que pueden afectar la demanda del mercado son (1) el ingreso del consumidor, (2) el precio de los bienes relacionados, (3) las expectativas del consumidor, (4) el número y composición de los consumidores en el mercado y, (5) los gustos de los consumidores. Consideremos cómo un cambio en cada uno de estos factores, afecta la demanda.”

En cuanto a esos otros factores<sup>79</sup> que afectan la demanda, *infra* nos referiremos a ellos, ya que definitivamente, afectan la forma de percibir del consumidor; por eso, nos manifestamos de acuerdo con que estos factores, influyen de manera definitiva, en los cambios en la demanda. En cuanto a (3) las expectativas del consumidor y (5) los gustos de los consumidores, sin duda impactan con mayor intensidad la demanda ya así los analizamos.

---

<sup>77</sup> *Ibid.*, p.47.

<sup>78</sup> *Ceteris paribus*: Los demás factores permanecen constantes.

<sup>79</sup> Que están incluidos en la condición *ceteris paribus*.

## II.2.9. Cambios en las expectativas del consumidor

Continúa el autor *in comento*<sup>80</sup> sobre el efecto de las expectativas, dice:

“Otra de las cosas que se suponen constantes a lo largo de una curva de demanda dada, son las expectativas del consumidor sobre factores que influyen en la demanda, como es, un ingreso futuro y el precio de un bien futuro. Un cambio en las expectativas del consumidor puede cambiar la demanda. Por ejemplo, un consumidor que se entera acerca de un futuro incremento en su salario, puede incrementar su demanda actual anticipadamente a ese incremento en la paga. Anticipándose a un salario seguro, un universitario del último año de estudios, que tiene un empleo, quizá compre un automóvil nuevo aún sin terminar sus estudios. Cambios en las expectativas de los precios también pueden afectar la demanda. Así, si el consumidor cree que los precios de las casas aumentarán el próximo año, algunas aumentarán la demanda de la vivienda este año, antes que los precios aumenten. Por otro lado, las expectativas de un menor precio en el futuro alentarán a algunos consumidores a posponer las compras y reducir la demanda actual.”

Es oportuno referirse en el caso venezolano al fenómeno de la escasez de bienes y servicios<sup>81</sup>, producto del fallido empeño de implantar un modelo, sistema o régimen socioeconómico *inviabile* que ha exasperado a consumidores y usuarios y cuya reacción ha sido de aumentar sus expectativas de previsión; por eso, compran en demasía los bienes que encuentran, con la esperanza de consumirlos, canjearlos o revenderlos en algunos casos con pingües beneficios. Observemos que esto no es siempre acaparamiento<sup>82</sup>; es una conducta de previsión<sup>83</sup> no dolosa que sólo persigue no ser víctima de la escasez. Es un efecto perceptivo de un daño emergente que sucedería si no se toman medidas de defensa. El otro efecto es que a pesar de aumentar de manera exagerada los precios, la demanda crece por efecto de previsión. Se dice que el bien o servicio escaso, siempre tendrá el mayor precio.

---

<sup>80</sup> McEACHERN, William., *op., cit.*, p. 49.

<sup>81</sup> La escasez causa serias distorsiones en precios, oferta y demanda de bienes y servicios.

<sup>82</sup> Acaparar: adquirir y retener gran cantidad de género comercial. La conducta dolosa solo existe, cuando la intención es de lucro.

<sup>83</sup> Previsión: preparación y disposición que se hace anticipadamente para evitar el riesgo.

## II.2.10. Cambios en los gustos y preferencias del consumidor

Continuando con su análisis, en relación a cambios en los gustos y preferencias del consumidor, el autor *in comento*<sup>84</sup>, lo explica haciendo uso de ejemplos:

“¿Le gustan las anchoas en su pizza? ¿Las salchichas alemanas o los *hot dogs*? ¿La música que le gusta es de la nueva onda, campirana, metal pesado, rap, reggae, jazz o clásica? Las elecciones de comida, ropa, película, música, lectura –de hecho todas las elecciones del consumidor– están influenciadas por los gustos del consumidor. Los gustos no son más que lo que le agrada y desagrada como consumidor. Se supone que los gustos del consumidor son constantes a lo largo de la curva de la demanda dada<sup>85</sup> ¿Qué determina los gustos? ¿Quién sabe? Los economistas seguramente no,<sup>86</sup> puesto que tampoco pasan mucho tiempo preocupándose por eso. Sin embargo, ellos reconocen que los gustos son importantes en la demanda.

Los economistas suponen que los gustos son relativamente estables. Debido a que un cambio en los gustos es difícil aislarlo de otros cambios en la economía, deberíamos estar renuentes a atribuir un cambio en la demanda por un cambio en los gustos. *En este análisis de la demanda del consumidor, se supondrá que los gustos están dados y son relativamente estables en el tiempo.* Sabemos, por ejemplo, que generalmente la gente joven prefiere música rock y la gente madura tiende a preferir otro tipo de música. La música que se toca en los centros comerciales tiende a ser llamada música suave, elección cuya finalidad es desalentar a los jóvenes de merodear en los centros, más allá del tiempo necesario para hacer sus compras.<sup>87</sup>”

---

<sup>84</sup> McEACHERN, W. A., *op. cit.*, p.p.49 y 50. Esta cita es inusualmente larga, pero muy importante para la tesis.

<sup>85</sup> Cuando se relacionen los gustos con los fenómenos perceptivos, se verá que sólo bajo la hipótesis de invariabilidad este supuesto se cumple.

<sup>86</sup> Sustentar lo que se busca en esta tesis es la respuesta a esa interrogante. Nos afincaremos en esto.

<sup>87</sup> Nuestra opinión discrepa principalmente de la cita precedente y en cada oportunidad motivaremos nuestra posición.

Sobre esta importante cita agregamos algo que es obvio, es el hecho de que los gustos además de lo que el autor afirma, están fuertemente influenciados por los fenómenos perceptivos. Esto explica el motivo por el cual pueden modificarse en cualquier momento o lugar.

Además de lo que el autor que venimos analizando afirma sobre gustos y cambio en la demanda, lo siguiente<sup>88</sup>:

“Si se pudiera suponer que los gustos no son relativamente estables, se estaría tentado a atribuir que cualquier cambio en la demanda se debe a un cambio en los gustos. Por ejemplo, la pregunta ¿Por qué la demanda por la leche cambia? Podría contestarse diciendo, “Obviamente, el gusto por la leche cambió.” Debido a que por lo general es difícil verificar esta aseveración, se usa el cambio en los gustos como una explicación breve y solamente después de eliminar otros cambios posibles.”

Nuestra opinión y una de las conclusiones de la tesis, es que los fenómenos perceptivos entre otros, producen cambios en los gustos y como consecuencia cambios en la demanda. La divergencia con este respetado autor, nos vemos obligados a manifestar y argumentarla; así lo estamos haciendo en la investigación afirmamos que es posible verificar si un cambio en la demanda lo origina un cambio en los gustos.

Analizamos la cita anterior y como hemos afirmado, nos manifestamos en desacuerdo con esas afirmaciones, al efecto, argumentamos con esta opinión que compartimos, pero sólo parcialmente<sup>89</sup>:

“Algunas veces, se puede dar seguimiento a un cambio en los gustos para un hecho específico. Por ejemplo, después que la American Heart Association, relacionó al colesterol con las enfermedades del corazón, la venta del huevo, alto en colesterol, disminuyó 25%. Otro ejemplo, la demanda de abrigos de pieles se

---

<sup>88</sup> McEACHERN, W. A., *op. cit.*, p. 49.

<sup>89</sup> *Ibid.*, p. 50.

ha reducido considerablemente porque los protectores de animales han realizado campañas en contra de la ropa de pieles.

Recuerde, un movimiento a lo largo de una determinada curva de demanda, es un **cambio** en la cantidad demandada. Un cambio **en la cantidad demandada** es el resultado de un cambio en el precio, estando las demás cosas constantes. Un desplazamiento en la **curva de la demanda**, es un cambio en la demanda. Un cambio en la demanda es el resultado de un cambio en alguno de los determinantes de la demanda independientes del precio, como un cambio en el ingreso, cambio en el precio de los precios relacionados, cambios en las expectativas del consumidor, cambio en el número o composición de los consumidores, o un cambio en los gustos de los consumidores.” (subrayado nuestro).

De acuerdo a la condición *ceteris paribus*, es cierto que un cambio en la cantidad demandada a lo largo de una determinada curva de demanda, es el resultado de un cambio en el precio, pero no es menos cierto, que también puede ser originado y con mayor fuerza por fenómenos perceptivos.

Como se observa en los puntos y citas anteriores, se sostiene que la estructuración de la conducta económica se afina casi exclusivamente, en los niveles de precios, causa que consideramos que no es ni la única ni la definitiva. Con la excepción al referirse el autor *in comento* los cambios en los gustos del consumidor, continúa la posición reiterada de que sólo los niveles de precios determinan los niveles de consumo. No compartimos de manera incondicional la anterior afirmación; recordemos los sencillos ejemplos dados al inicio de esta tesis, donde se planteó que por fenómenos perceptivos, se producen cambios en la cantidad demandada, con independencia de cambios en los precios. Sirva como ejemplo de lo que sucede actualmente en Venezuela<sup>90</sup>. No obstante la vigorosa inflación más la gran presencia de revendedores<sup>91</sup> que ofrecen los productos a cinco o más veces de su precio “regulado”. Puede mucho más el fenómeno perceptivo de expectativa previsión, que el efecto del precio; por ésta y otras razones, se impone modificar la manera de análisis de la demanda y la oferta. El

---

<sup>90</sup> Noviembre de 2015, con la presencia de aguda escasez y largas colas (filas).

<sup>91</sup> Cuya denominación en lenguaje común es “bachacos” y su actividad es de “bachaqueo”.

análisis debe ser multifactorial y simultáneo de todos los factores en el fenómeno económico. No obstante lo afirmado, el análisis tradicional de curvas de oferta y demanda, condición *ceteris paribus*, sigue siendo válido y útil, pero con las limitaciones señaladas de McEachern, se nos ocurre pensar, que sin proponérselo, al hablar de expectativas y gustos, toca de manera muy tangencial el fenómeno perceptivo. Asumimos que se trata de una percepción latente, que nosotros pretendemos despertar.

Existen términos destacados, que queremos traer y someterlos a un análisis más detallado: escasez de recursos y necesidades ilimitadas o crecientes, recursos escasos, bienes que satisfacen necesidades, bienes y servicios que sirven para producir otros bienes y servicios, necesidades y bienes y servicios que las satisfacen. Todo sucede de manera concluyente mediante actividades humanas, cuyo origen son *conductas* con consecuencias económicas.

Cerramos este punto recordando, que de acuerdo a lo visto, la curva de la demanda tiene pendiente negativa y como consecuencia, cuando el precio sube, la cantidad demandada disminuye; es matemáticamente una relación inversa. En cambio la curva de la oferta tiene pendiente positiva y así, al subir el precio aumenta la oferta.

### **II.3. Precio con función racionadora y con función de asignación de recursos**

Se puede desprender de lo expuesto en los puntos precedentes, que el problema es disponer de bienes suficientes para satisfacer todas las necesidades; es difícil de lograrlo, pero fácil de definirlo, pues se relaciona como ya se afirmó, con un postulado ampliamente generalizado y básico de la ciencia económica, el cual es: “*las necesidades humanas son siempre crecientes y se satisfacen con bienes y servicios escasos.*”

### II.3.1. Función racionadora del precio en bienes y servicios y función de asignación de recursos en mercados competitivos

El problema, es que si se incrementa la demanda de un bien o servicio por cualquier motivo, y sin que la oferta (inventario disponible en el mercado) aumente de inmediato, el precio de ese bien o servicio demandado se elevará; igualmente, si se reduce la oferta sin que la demanda disminuya, el precio del bien o servicio también se elevará<sup>92</sup>. En ambas situaciones el problema es igual: hay mayor demanda que oferta (inventario disponible en el mercado), el efecto escasez se hace sentir y la solución, aparte de la ideal de poder aumentar de inmediato la oferta, es *racionar* de alguna manera las porciones existentes de bienes y servicios escasos. En el próximo punto expondremos los efectos perceptivos de la escasez extrema, que hace nugatoria de manera exponencial, a la ley de la demanda.

En los sistemas económicos centralizados, socialistas o comunista, marcadamente intervencionistas, se recurre, a racionar sin permitir que el precio se eleve mediante la intervención irracional del Estado, pero el resultado es, reducción de la eficiencia económica y aumento de la escasez. El *remedio es peor que la enfermedad*: racionamiento<sup>93</sup>, cartilla de racionamiento, captahuellas, compras por el día que corresponda al último guarismo del documento de identidad. En los sistemas liberales capitalistas con responsabilidad social, enfrentan el problema con el sistema de economía de mercado, buscando que los *mercados competitivos funcionen con eficiencia y eficacia* (sin *fallas* de mercado ni *fallas* de gobierno o *fallas* de ingreso), estimulando la libre competencia que garantice la libre formación de los precios, tal como lo expresa la exposición de motivos de la Constitución venezolana. El Estado sólo debe intervenir por razones económicas cuando aparezca por cualquier razón, alguna *falla* de mercado que no

---

<sup>92</sup> El precio se eleva y raciona los bienes y servicios disponibles. No es cuestión de especulación. De alguna forma debe racionarse lo existente.

<sup>93</sup> En Venezuela la “cartilla electrónica”.

permita la libre formación de los precios<sup>94</sup>. De hecho, así lo prevé el régimen socioeconómico venezolano definido en el artículo 299 de la Constitución regida por principios de justicia social, democracia, eficiencia, libre competencia, protección del ambiente, productividad y solidaridad establecen límites que lo configuran como mixto y flexible, de libre *competencia*, tal como se explicará al hablar en el capítulo V de la tesis, sobre la Constitución económica. Al existir libre competencia y libre formación de los precios, este último puede cumplir con su función de racionamiento de los inventarios que existen en el mercado de bienes y servicios.

Veamos la posición del autor C. E. Ferguson (1974)<sup>95</sup>, quién en igual sentido afirma que en líneas generales, el precio de un bien puede desempeñar varias funciones tal como se señaló; así el precio puede servir como guía y señal para que los productores aumenten o reduzcan la cantidad producida de bienes que envían al mercado, y aumenten o disminuyan su producción. También cumple una función de mucha importancia, la cual es ser instrumento de *racionamiento* de las existencias de bienes que llegan en un período de mercado. Esta función del precio, la principal según afirma Ferguson, raciona la oferta existente en el mercado entre los posibles compradores; agrega este importante concepto relacionado con efectos de fenómenos perceptivos de la demanda<sup>96</sup>:

“Dado que la oferta no se relaciona con el costo de producción cuando aquella es fija, el precio es un fenómeno de la demanda. Cuando se establece un precio de equilibrio en el mercado, raciona la oferta fija de bienes entre quienes desean y pueden pagar un precio unitario, igual o mayor que el de mercado. Si bien esto se aplica al precio de equilibrio de cualquier mercado en cualquier plazo, en el período de mercado resalta especialmente.”

---

<sup>94</sup> Vid. En la *exposición de motivos* de la Constitución de 1999, al referirse a los *derechos económicos* dice: “...el Estado se obliga a tomar las medidas necesarias para combatir toda práctica que afecte la libre formación de los precios...”

<sup>95</sup> FERGUSON, C.E. (1974). “Teoría microeconómica”. Edición original en inglés 1966. Tercera edición en español. Fondo de Cultura Económica. México, p. 26.

<sup>96</sup> *Ibid*, p. 206.

Quienes toman decisiones de regulación de precios máximos de venta al público, deben entender y aplicar inteligentemente el anterior concepto, para evitar que una regulación irracional o inoportuna como los tales precios justos, acelere la demanda y cree mayor escasez<sup>97</sup> del producto y posible especulación (“bachaqueo”) o por lógica previsión de los consumidores (comprar mayor cantidad ante el lógico temor de que no volverán a encontrar el producto).

De lo anterior confirma, que los precios de los bienes y servicios cumplen dos funciones muy importantes en la actividad económica. Veamos estas funciones del precio.

La primera función es que racionan (sin causar escasez o males mayores) las existencias de bienes y servicios<sup>98</sup>. Las necesidades económicas son crecientes y los bienes y servicios que las satisfacen son escasos. La escasez como se ha repetido, es característica de la vida y realidad económica. Se agrava la escasez por la intervención irracional del Estado. El hombre desea tener *casi todo* y lo compraría si hubiera oferta de los bienes apetecidos a precios con tendencia a 0 (cero) y, en tanto el ingreso disponible para sus gastos lo permita. Si el precio llega a 0 (cero), en una hipotética situación extrema, *compraría* todo lo que apetezca. La demanda tendría a infinito ( $\infty$ ). En las economías liberales el precio de equilibrio, sirve para frenar esta excesiva demanda al racionar las existencias y dárselas a los usuarios que más las valoran<sup>99</sup>. Hay otras formas para racionar los bienes y servicios, como lo comentamos, son las *cartillas de racionamiento* o las *filas o colas* para comprar un paquete de azúcar o un par de pollos, también el uso de humillantes captahuellas o por el último guarismo de su documento de identificación. La función de racionamiento que cumple el precio, es

---

<sup>97</sup> En Venezuela los tales “*precios justos*” concepto moral y ético y no económico, empírico e irracional que han acelerado la creciente escasez de bienes y servicios. Es en buena parte el origen de la mala percepción que se tiene de los actuales gobernantes.

<sup>98</sup> FRANK, R., *op., cit.*, p. 39.

<sup>99</sup> *Ibid*, p. 39.

una función a corto plazo que se hace sentir en la distribución de la producción que ya existe en el mercado, que ya está disponible en el mercado<sup>100</sup>.

La segunda función que cumple el precio muy relacionada con los fenómenos perceptivos, es transmitir una señal que orienta la asignación de los recursos productivos entre los diferentes sectores; de la economía<sup>101</sup>. En los casos en que se presenta un exceso de demanda, la señal es que los precios suben, los empresarios pueden cobrar más para cubrir los costos de producción y financiar la ampliación de la capacidad de producción. Los beneficios aumentan (mejora la percepción del negocio), y atraen mayor inversión hacia esos sectores, se aumenta la oferta que satisface el aumento de la demanda. La señal en sentido contrario, corresponde a la baja de la demanda (la percepción es negativa) baja de los precios y beneficios que ocasiona que las empresas dirijan sus recursos hacia otros sectores<sup>102</sup>. Dice R. Frank<sup>103</sup>, que ésta es la fuerza motriz que se encuentra en el principio de la *mano invisible* de Adam Smith<sup>104</sup>. La *función de racionamiento* actúa como se dijo, a corto plazo y la segunda, la *función de asignación de los recursos*, es una función a largo plazo. La segunda *función de asignación de los recursos* cumple con tres principios en que se fundamenta el régimen socioeconómico venezolano; éstos son: *eficiencia, libre competencia y productividad*, todos previstos en el artículo 299 de la Carta Magna venezolana.

En la tesis analizamos el cómo elige y resuelve la sociedad los problemas económicos de producción y distribución de bienes y servicios escasos, para satisfacer necesidades crecientes de las personas, tanto en sistemas liberales capitalistas con mercados competitivos con libre formación de los precios, como en economías centralizadas, reguladas y controladas rígidamente por el Estado. En el análisis se incluyen conceptos económicos, psicológicos (principalmente

---

<sup>100</sup> *Ibid*, p. 39.

<sup>101</sup> *Ibid*, p. 39.

<sup>102</sup> *Cfr. Ibid, ob., cit.*, p. 39.

<sup>103</sup> *Ibid*, p. 39.

<sup>104</sup> En nuestra opinión, estas señales son propias de los fenómenos perceptivos que influyen en las elecciones económicas.

fenómenos perceptivos) y jurídicos pertinentes para poder comprender mejor, la presencia del Estado en la economía, y el cómo se toman decisiones económicas y los efectos e influencias de los fenómenos perceptivos en las elecciones públicas y privadas.

### II.3.2. Efectos perceptivos sobre la demanda de bienes en situación de extrema escasez

El acoso a los empresarios productores, el control de cambio, los controles de precios, el absurdo concepto medieval de precio justo, el uso del monopolio de la violencia, las trabas administrativas a los productores, han tenido como resultado una escasez extrema causada por la baja o inexistente oferta de bienes y servicios. Esta escasez ha sido aprovechada por funcionarios públicos para obtener pingües beneficios. Lo peor de la situación descrita es que los consumidores ante tan dramática situación con expectativa de agravarse, cuanto más suben los precios, más sube la demanda; es la negación de la pendiente negativa de la curva de demanda, que es un hallazgo de esta tesis. La gente compra a cualquier precio, pues la expectativa es, que la escasez y los precios, seguirán en alza.

## II.4. Conducta económica del empresario y la oferta

La curva (S) de la oferta indica qué tantos bienes y servicios, el productor puede ofrecer a la venta por período a cada uno de los precios posibles estando las demás condiciones constantes<sup>105</sup>, Como se desprende de lo anterior, al igual que en la demanda del consumidor la oferta está sujeta a la no variación de los demás factores (condición *ceteris paribus*). Esto nos permite concluir que al igual que en la demanda, el empresario está igualmente condicionado por fenómenos perceptivos entre otros, aumento de costos en materias primas, salarios, costo del dinero, etc. y además, expectativas principalmente de posibles intervenciones

---

<sup>105</sup> Cfr. *Ibid.*, p.50.

irracionales del Estado en la economía, que afecten a su estructura costo-beneficio.

La consecuencia de que la curva de la oferta (S) tenga pendiente positiva es que la relación precio (P) y cantidad (Q) sea directa; por eso, cuando el precio aumenta estando como dijimos, los demás factores constantes (condición *ceteris paribus*), el productor puede enviar mayor cantidad de su producto al mercado. En caso contrario, si el precio es menor (*ceteris paribus*), reducirá la cantidad que envía al mercado<sup>106</sup>. En tal sentido recordemos nuevamente, que el precio cumple con dos funciones, la *primera*, es su efecto racionador de las existencias de cada bien en un mercado competitivo en el cual el Estado no interviene, y por tanto, no existen medidas gubernamentales, que sustituyan a la libre formación de los precios, y *segunda*, el precio es el *radar* que envía señales perceptivas positivas o negativas al empresario, para que aumente o disminuya la cantidad de bienes que suministra al mercado. Adicionalmente, existe una razón adicional para que el empresario productor envíe mayor cantidad de un bien al mercado al aumentar el precio, esta situación explica porque al subir el precio, el productor se enfrenta a <<un mayor costo marginal por una producción adicional y por eso, deben recibir mayor precio por ese producto para que estén *dispuestos* a incrementar la cantidad ofrecida>><sup>107</sup> Según McEachern, W., la producción adicional se analiza de acuerdo a la *ley de costo de oportunidad creciente* la cual establece:

“... que el costo de oportunidad de la producción adicional aumenta conforme aumenta la producción, es decir, el costo *marginal* de la producción aumenta según se incrementa la producción.”

---

<sup>106</sup> Si el precio (P) se reduce a un monto que no permita al menos cubrir los costos, paralizará el envío de producto al mercado, a menos que por otras razones esté dispuesto a perder temporalmente.

<sup>107</sup> *Ibid.*, p.p. 50 y 51

A lo anterior hacemos las siguientes observaciones válidas para el caso de la Venezuela presente<sup>108</sup>, con una economía asfixiada por la intervención irracional del Estado. La primera observación es que los productos que van al mercado según las últimas medidas regulatorias, prácticamente la totalidad de ellos, pretende el gobierno que se vendan a un precio menor que el precio de equilibrio propio de un mercado competitivo. Además, producto de las erradas medidas económicas impuestas a los empresarios, existe en Venezuela capacidad ociosa, que de permitir el libre juego de la oferta y la demanda, sería posible el aumento inmediato de la oferta y poner fin a la agobiante escasez, que el gobierno resuelve con inmensas cantidades de productos importados, privilegiando a economías foráneas, en detrimento de la economía nacional. Como veremos *infra*, las *expectativas* se *perciben* totalmente desfavorables y el triste resultado ha sido y es, escasez e inflación, decrecimiento del Producto Interno Bruto (PIB), cierre de empresas y crecimiento de la actividad económica informal, incluido el novísimo “bachaqueo”.

El autor McEachern W. A. (1998)<sup>109</sup> hace las siguientes precisiones:

“1. Al igual que la *demanda*, se distingue entre la *oferta individual* y la *oferta del mercado*, siendo esta última, la suma de las cantidades ofrecidas a cada uno de los precios de todos los proveedores individuales. 2. Salvo advertencia en contrario, cuando se hable de *oferta*, se refiere a *oferta del mercado*. También se distingue oferta de cantidad ofertada; veamos: 3. *Oferta* es la relación entre el *precio* y la *cantidad ofertada* como un reflejo de toda la tabla o curva de oferta. 4. Las cantidades que se ofrecen se refieren a una cantidad en particular *ofrecida* para su venta a un precio determinado, como se refleja por un *punto* en una curva de oferta dada.” (Guarismos del 1 al 4 agregados por nosotros).

---

<sup>108</sup> Año 2015 y mes de octubre.

<sup>109</sup> Cfr. *Ibid.*, p. 51.

En igual sentido de cómo *ut supra* analizamos los efectos y cambios que modifican a la demanda de bienes y servicios, lo hacemos a continuación con la oferta por parte de los empresarios.

#### II.4.1. Cambios en la oferta de bienes y servicios

Según hemos visto, la curva (S) de la oferta representa la relación del precio de un bien y la cantidad que se ofrece a condición *ceteris paribus* de todos los factores que permanecen constantes a excepción del precio —que si varía—, estos factores son: 1. Estado de la tecnología. 2. Costo de los factores de producción. 3. Precio de los bienes sustitutos. 4. Competencia de otros productores privados o públicos. 5. Expectativas. 6. Intervención del Estado mediante restricciones y regulaciones. Cualquier cambio de éstos, modificará la curva de oferta. Veamos a cada uno de ellos:

#### II.4.2. Cambios en la tecnología

El uso eficiente de los factores de producción está condicionado por el acervo científico a disposición de la sociedad en cada época. No obstante, consideramos que no sólo el óptimo técnico sea la mejor elección del empresario, pues es necesario valorarlo según el óptimo económico en cada caso. Veamos lo que al respecto opina Peraza P. J. C. (2013)<sup>110</sup> sobre el principio de eficiencia económica y eficiencia técnica:

“En la ciencia económica se entiende por eficiencia, la relación por cociente entre el valor del producto y de los recursos utilizados para producirlo. Cuanto mayor es el cociente, mayor es la eficiencia. Obsérvese que es una relación de valores (precios y costos); en cambio la eficiencia técnica es igualmente una relación por cociente, pero del producto medido en unidades de peso o cantidad y de los recursos físicos utilizados (energía, semillas, fertilizantes u otras materias primas o servicios); igualmente medidos en unidades, a

---

<sup>110</sup> PERAZA PARTIDAS, Julio César. (2013). “Intervención del Estado venezolano en la economía”. Perland Group. Caracas, Venezuela y Miami FL. Los Estados Unidos de América. p. 273.

mayor cociente, mayor eficiencia técnica. Es una relación que procura la maximización de rendimiento técnico de los recursos físicos utilizados.

La eficiencia económica (relación valor-costos) busca maximizar el valor del producto con relación a un costo dado, a condición de que el producto tenga demanda en el mercado.<sup>111</sup> Esta es la eficiencia que la Constitución económica venezolana señala como uno de los valores en que se fundamenta el sistema socioeconómico de Venezuela. No limita la libertad económica, pero si limita al Estado a tomar medidas de intervención, que reduzcan la eficiencia económica de una determinada actividad económica.”

Como se deriva de lo anterior, es inevitable el uso de la tecnología, pero sin soslayar el análisis de la eficiencia económica. La toma de la decisión más conveniente en este caso, es subjetiva, pues objetivamente el empresario y sus técnicos disponen de cifras, que necesariamente facilitan tomar la mejor decisión. Debe considerarse en lo tecnológico, lo que nosotros denominamos como *nueva ola tecnológica*, que incluye entre otros avances, la *robotización* de múltiples procesos industriales —hoy aún manuales— que desplazan a mucha mano de obra, por lo que corresponde adiestrar a estas personas en las nuevas tecnologías.

Una variación en la curva de la oferta puede ser, de aumento de la oferta o disminución de la misma, en el primer caso la curva de la oferta se desplaza a la derecha, y en el segundo caso se desplazará a la izquierda.

Al aparecer una nueva tecnología cuya evaluación técnica y económica la presenta como más conveniente, será lógico que la empresa la adopte. Lo anterior es válido cuando la empresa opere en un mercado competitivo, pero cuando el mercado no lo es, como es el caso venezolano, donde la percepción del empresario en relación a la conducta intervencionista y arbitraria del Estado, contraría todas las reglas económicas, necesariamente es negativa, y la

---

<sup>111</sup> Cfr. SABINO, Carlos. (1991). “Diccionario de Economía y Finanzas”. Cedice y Panapo. Caracas, Venezuela., p. 96.

consecuencia como sucede en el presente, es diferir por prudencia cualquier inversión en cambios tecnológicos. Este es un vivo ejemplo del cómo una *percepción negativa*, influye igualmente de forma negativa en la conducta de un agente económico, en este caso, en la decisión de un empresario.

#### II.4.3. Cambios en el costo de los factores de producción

En este aparte se analizarán los efectos en cambios en los costos de los factores de producción, elementos de gran relevancia en la producción de bienes y servicios. Toda reducción del costo de los factores, permite ir al mercado con precios menores; en sentido contrario, el alza de precios de estos factores, obliga a llevar al mercado bienes y servicios a precios mayores, lo que trae como consecuencia, reducción de la cantidad absorbida por el mercado. En igual sentido al del punto anterior, la reducción o aumento en el costo de los factores de producción, será percibido positiva o negativamente de manera correspondiente. Los cambios originan desplazamiento de la curva de oferta (S).

#### II.4.4. Cambios en el uso de los factores, automatización y *revolución robótica*

Se puede afirmar que casi todo los bienes o factores que intervienen en la producción, tienen usos alternativos; es así, como un camión sirve para transportar productos terminados o materias primas. Igualmente un obrero agrícola puede manejar un tractor para arar la tierra o para sembrar o cosechar productos agrícolas; otro caso, el maíz sirve para alimentar aves, cerdos o seres humanos. Esa alternabilidad hace variar el costo por razones de localización, estacionalidad o costo de oportunidad por los posibles usos en varias circunstancias. Todo lo que signifique sana competencia, es percibido positivamente por los agentes económicos.

De seguida nos referimos a procesos automatizados y a la *revolución robótica* que sustituye al trabajo humano. Traemos como ejemplos los siguientes

sectores: 1. En el sector comercio se observa la incorporación progresiva de cajeros automatizados, para la facturación de artículos adquiridos y pago mediante plásticos bancarios. No interviene el ser humano; como se ven en tiendas por departamento, ferreterías, hipermercados, etc. 2. En la industria bancaria se observan grupos de máquinas robot que procesan el *Front Office* (depósitos, retiros, transferencias, pagos de tarjetas, préstamos, etc.). Sólo mantienen entre 1 y 3 personas para el *Back Office* (solicitudes de créditos, apertura de cuentas, tarjetas de débito y crédito, etc.). 3. Accesos a instalaciones diversas. 4. Operación de venta de boletos, bebidas, refrigerios, etc. 5. Operaciones de procesos industriales y agrícolas y muchas otras actividades. Esto afecta el nivel de empleo no especializado, pero abre muchas oportunidades a quienes se adiestren en la operación de estos *robots*.

Cerramos este punto refiriéndonos a la sustitución de personal de limpieza (doméstica o industrial y comercial) por el uso de los *Irobot*, reducidos equipos inteligentes que barren y trapean (coletear) pisos y son de precio accesible.

#### II.4.5. Cambios en las expectativas del productor

El concepto de expectativa está muy relacionado con los fenómenos perceptivos. La mayoría de los autores sostienen al igual que McEachern, W. (1998)<sup>112</sup> el siguiente concepto:

“... las expectativas de un mayor precio en el futuro podrían incrementar o disminuir la oferta actual, dependiendo de la naturaleza del bien de que se trate. En términos generales, cualquier cambio esperado que afecte la rentabilidad, tal como un cambio en las impuestos, podría cambiar la oferta actual.”

---

<sup>112</sup> McEACHERN, W. A., *op., cit.*, p. 43.

Llamamos de nuevo la atención en el sentido de diferenciar la percepción, de la expectativa (como un algo esperado, positivo o negativo). No dudamos que un efecto perceptivo puede crear una expectativa positiva o negativa; pero insistimos, la expectativa es diferente de la percepción como opinamos *ut supra*.

#### II.4.6. Aumento o disminución del número de productores en el mercado

El monto de la oferta total de un determinado producto en un mercado en un período de tiempo, es la suma total de lo ofertado por cada productor individual, Si el número de productores (proveedores del bien al mercado), aumentará la oferta, la curva de la oferta se desplaza a la derecha; en cambio, si el número de ellos disminuye, igualmente disminuirá la oferta, y la curva de la oferta se desplazará a la izquierda.

Para cerrar los análisis y comentarios a los efectos de alterar la permanencia constante de los demás factores analizados uno a uno en esta parte, concluimos en que el modelo sólo considera precios y cantidades *ceteris paribus*, pero luego hemos estudiado, tanto para la demanda como para la oferta, los efectos de alterar el *ceteris paribus*, como sucede en la realidad económica. Igualmente, pero con carácter preliminar está afectado por efectos de fenómenos perceptivos.

Concluidos los anteriores puntos, pasamos a describir y explicar, cómo demanda y oferta de bienes y servicios dan origen al mercado.

### II.5. Mercado y precios

Luego de ver la demanda y la oferta, corresponde ahora analizar ambos conceptos microeconómicos en relación a la institución del mercado, clave en la diferenciación entre *economía de libre mercado* y *modo de producción socialista*.

Es el mercado el lugar donde convergen demanda y oferta de los bienes y servicios, que satisfacen las necesidades económicas de los seres humanos.

A guisa de diversas definiciones, veamos las siguientes:

Due, John F. (1967)<sup>113</sup>, definió al mercado así:

“Un mercado consiste en un grupo de compradores y vendedores que se encuentran en un contacto tan estrecho que se efectúa entre ellos.”

En opinión del mismo autor, la definición y determinación de los precios y volúmenes de producción de bienes y servicios, así como los precios pagados por los factores de producción, están afectados por las relaciones de mercado que existen en la economía<sup>114</sup>. No obstante, en casi medio siglo de antigüedad de la cita y opinión anterior, como veremos *infra*, no presenta mayores diferencias con las posiciones de autores más recientes; en tal sentido Frank, Robert H. (2005)<sup>115</sup> lo define así:

“Un mercado está formado por los compradores y los vendedores de un bien o de un servicio. Algunos mercados sólo existen en un determinado lugar. Por ejemplo, todos los compradores y los vendedores (o, al menos, los representantes designados por ellos) se reúnen en el mismo lugar para asistir a una subasta de antigüedades. Otros mercados abarcan un vasto territorio geográfico y la mayoría de las personas que participan en ellos nunca llegan a conocerse y ni siquiera a verse. [...] Internet permite acceder a este tipo de mercado en muchos bienes.”

---

<sup>113</sup> DUE, John F. (1967). “Análisis económico”. Eudeba Editorial Universitaria de Buenos Aires. Argentina., p. 50.

<sup>114</sup> Cfr. *Ibid.*, p. 50.

<sup>115</sup> FRANK, Robert H. (2005). “Micro economía y conducta”. 5ª edición. McGraw-Hill. Madrid. España., p. 29.

La anterior definición es además de simple pero a la vez compleja, de actualidad y de destacado interés para la tesis, pues en el caso de mercados electrónicos, interesa saber el cómo funcionan los fenómenos perceptivos para las decisiones de comprar o vender, e inclusive, moderar acciones delictivas perpetradas mediante técnicas de manipulaciones de los estímulos de los compradores y los vendedores. *Infra*, nos ocuparemos de este tema de evidente actualidad. Cerramos el punto, citando la definición de Samuelson, P. y Nordhaus, W. D. (1996)<sup>116</sup>, relativa al mecanismo de economía de mercado:

“Una economía de mercado es un complicado mecanismo que coordina a los individuos, la actividad y las empresas por medio de un sistema de precios y de mercados.”

Como afirmamos, *infra* analizamos los efectos perceptivos sobre las decisiones de consumidores y empresarios relacionados con precios y cantidades de bienes y servicios, propias de una economía de mercado, obviamente con mercados competitivos.

La manera más simple de definir el concepto de precio, es hacerlo diciendo que: es la cantidad de dinero que una persona acepta pagar por un bien o un servicio.

¿Cómo se forman los precios en un mercado de libre competencia? La respuesta es: por medio de toma de múltiples decisiones por parte de empresarios y consumidores. Son el resultado del encuentro en un mercado competitivo de la oferta por parte de los productores y la demanda por parte de los consumidores de los bienes y servicios.

### II.5.1. Modelo gráfico de la oferta y demanda de bienes y servicios

---

<sup>116</sup> SAMUELSON, Paul y NORDHAUS, William D. (1996). “Economía”. 15ª edición. McGraw-Hill. Madrid. España., p. 23.

El modelo gráfico de oferta y demanda de bienes y servicios es el *caballo de batalla de la microeconomía*. Con este modelo se comprende por qué y cómo varían las cantidades y los precios y qué ocurre cuando interviene el Estado en un mercado competitivo. El modelo combina importantes conceptos. Consiste en una *curva de oferta* y una *curva de demanda*. Es necesario entender el significado de cada una de ellas<sup>117</sup>.

## II.5.2. Curva de oferta de bienes y servicios

La curva de oferta se designa como vimos *ut supra* con la letra S<sup>118</sup> en el gráfico de Mercado competitivo contenido en el punto II.5.4 del presente capítulo, donde se muestra en el eje horizontal (abscisa) la cantidad  $Q_0$  que están los empresarios dispuestos a vender a un precio  $P_0$  dado, manteniendo constantes los demás factores que pueden afectar a la cantidad ofrecida  $Q_0$  (*condición ceteris paribus*). De manera simple se dice que, la curva de oferta es la representación gráfica de la relación entre la cantidad ofrecida  $Q$  y el precio  $P$ . Obsérvese que a mayor precio  $P_2$ , los empresarios estarán dispuestos a ofrecer mayor cantidad que  $Q_1$  de su producto; en sentido contrario, a menor precio  $P_1$ , la cantidad  $Q_2$ , que ofrece el empresario será menor; algunos empresarios pierden y se retiran del mercado. Es una relación directa y la curva es de pendiente positiva como se puede ver en el gráfico en análisis. Cambios en los costos o condiciones de los factores de producción o fenómenos perceptivos producirán un desplazamiento de la curva de oferta S. En el gráfico señalado, la curva S de la oferta se presenta a un ángulo de  $45^\circ$  (primer cuadrante), cuya tangente es igual a 1 (la unidad) con pendiente positiva. En cambio la curva de demanda D, se presta a un ángulo de  $135^\circ$  (segundo cuadrante) cuya tangente es igual a -1 (la unidad negativa) con pendiente negativa. Esta presentación permite presentar en un solo gráfico los efectos de precio máximo de venta al público  $P_{max.}$ , y precio mínimo de compra de ciertos productos agrícolas  $P_{min}$ ,

---

<sup>117</sup> Cfr. PINDYCK. y RUBINFELD, *op., cit.*, p.22.

<sup>118</sup> Del inglés Supplier, abreviado S (oferente). Ver el gráfico de Mercado Competitivo, Capítulo II, punto II.5.3, que se utiliza para todas las explicaciones que requieran su uso.

### II.5.3. Curva de demanda de bienes y servicios

La curva de demanda de bienes y servicios se designa con la letra D en el mismo gráfico; muestra igualmente en el eje horizontal (abscisa), la cantidad  $Q_0$  que están dispuestos a comprar a un precio  $P_0$  manteniendo constantes los demás factores que puedan afectar a la cantidad de demanda  $Q_0$  (*condición ceteris paribus*), por los consumidores de un bien cuando varía el precio unitario. Obsérvese que a mayor precio  $P_2$ , el consumidor sólo está dispuesto a adquirir una cantidad menor  $Q_2$  del producto; en sentido contrario a menor precio  $P_1$ , el consumidor estará dispuesto a adquirir una cantidad mayor  $Q_1$  del producto. Es una relación inversa y la curva es de pendiente negativa como se puede ver en el gráfico. La variación de otros factores tales como, el ingreso, gustos, preferencias, precios de bienes sustitutos o complementarios, expectativas, etc., se traducirán en un desplazamiento de la curva de demanda D.

Lo explicado acerca de los elementos básicos del proceso de toma de decisiones económicas racionales en la oferta y la demanda de bienes y servicios, es importante para el análisis económico, toma de decisiones legislativas y administrativas por parte de los legisladores y gobernantes, en el campo de la actividad económica.

A continuación se analizará cómo se relacionan oferta y demanda en los mercados competitivos (sin intervención del Estado) y cómo se determinan las cantidades Q y los precios P, tanto de oferta como de demanda. En igual sentido, la utilidad del modelo de mercado competitivo (oferta y demanda de bienes y servicios), la comprobaremos con el siguiente ejemplo.

Conocidos los anteriores conceptos, se puede incursionar en el ámbito de la compleja situación originada por la intervención del Estado en la economía en general y en especial en la venezolana y poder efectuar el correspondiente

análisis económico y constitucional de las regulaciones gubernamentales a la economía. Luego de suministrados los próximos conceptos de medición, se podrá hacer la predicción de los efectos de una decisión de intervención en la economía.

#### II.5.4. Gráfico de curva de demanda y oferta. Punto de equilibrio y precio con tendencia a cero

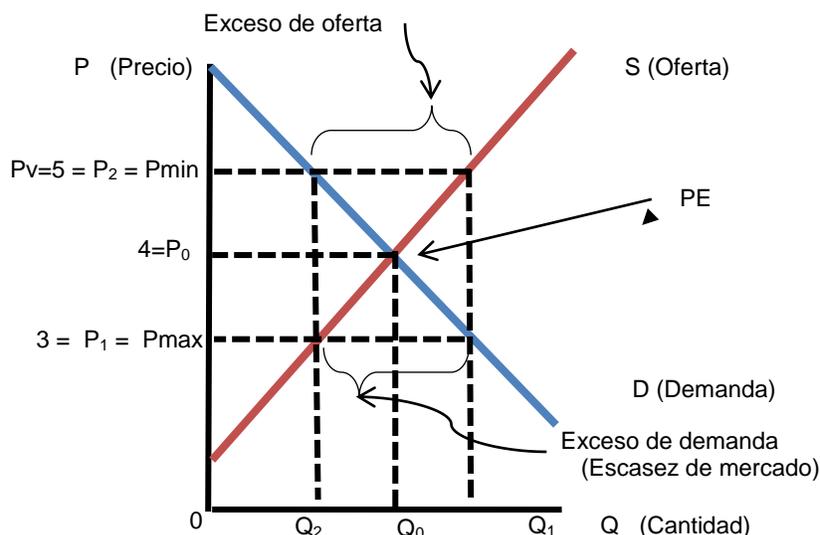
En un mercado competitivo donde impere la libertad de elección, la libre formación de los precios, tanto de oferta como de demanda de un bien o de un servicio determinado, se encontrarán en un punto denominado en microeconomía como punto de equilibrio (PE), donde toda la cantidad  $Q_0$  de un bien que ofrecen los productores al precio de  $P_0$  de equilibrio, se vende y, todo lo que desean comprar los consumidores al precio de equilibrio  $P_0$  lo compran. En el punto de equilibrio tanto el precio de venta como el de compra son idénticos. Se está en presencia de un mercado en perfecto equilibrio donde se igualan los precios y cantidades tanto de oferta como de demanda de un bien o un servicio, según se puede observar en el gráfico de mercado competitivo<sup>119</sup> siguiente:

#### FIGURA "A"

---

<sup>119</sup> PINDYCK. y RUBINFELD, *op., cit.*, p. 56. Figura 22.2. "Efectos de los controles de precio". (Gráfico modificado por el autor de la tesis con fines pedagógicos y curvas con pendientes a 45° y 135° para poder mostrar todos los efectos en un mismo gráfico).

### Gráfico de mercado competitivo



P= Precio del bien X  
 Q= Cantidad del bien X  
 $P_0$ = Precio de equilibrio = 4  
 $Q_0$ = Cantidad de equilibrio = 40  
 $P_1$ = P max= Precio máximo de venta del bien X = 3  
 $P_2$ = P min= Precio mínimo de compra del bien X =  $P_v = 5$   
 $Q_1$ = Cantidad de oferta o demanda del bien X = 80  
 $Q_2$ = Cantidad de oferta o demanda del bien X = 20  
 PE = Punto de equilibrio  
 $I = P_v - P_0$  = Impuesto específico o *ad valorem*

El mercado deja de estar en equilibrio en dos situaciones: en la primera situación, la cantidad ofertada  $Q_1$  es mayor que la cantidad demandada; hay un *excedente* de oferta en el mercado. En la segunda situación, la cantidad demandada  $Q_1$  es mayor que la ofertada; hay *escasez* en el mercado.

Véase en el gráfico de Mercado competitivo, las dos situaciones planteadas en el párrafo precedente, para entender mejor una de las más frecuentes formas de intervención del Estado en la actividad económica, ejecutada por medio del establecimiento de precios máximos de venta de bienes y servicios al consumidor o, precios mínimos de compra de productos, principalmente de origen agrícola. Se describe a continuación de manera breve y sencilla, el cómo se comportan los mercados competitivos donde se forman libremente los precios de bienes y servicios y cómo logran su equilibrio. Se muestran también los efectos distorsionantes que sobre ellos producen los controles de precios.

Obsérvese igualmente el por qué los mercados tienden a *vaciarse* al precio  $P_0$  de equilibrio, que en sentido económico significa que a ese precio de equilibrio, todo lo que se ofrece de un bien o servicio  $Q_0$ , se vende y, todo lo que se desea comprar  $Q_0$  al precio de equilibrio, se logra comprar.

Si se supone que el precio de un determinado bien que se ofrece fuera de Bs. 5 por unidad, siendo superior al precio  $P_0$  de equilibrio de Bs. 4 al cual sí se vacía el mercado. Ante ese precio de Bs. 5 por unidad, los productores se entusiasman y producen más y envían mayor cantidad del producto  $Q_1$  al mercado; esta cantidad mayor supera a la cantidad  $Q_2$  que estarían dispuestos a comprar los consumidores a ese precio de Bs. 5, superior al precio de equilibrio de Bs. 4 por unidad. Queda producto que los consumidores no compran a ese precio. No se vacía el mercado.

En esa última situación se producirá un *excedente* de producto no vendido. Este aumento de inventarios producto del *excedente*, provocará que los productores oferentes, busquen eliminarlo o por lo menos evitar que siga creciendo ese *excedente*, para lo cual los productores bajarán el precio.

Al producirse el descenso de precio, aumentará la cantidad demandada y disminuye la cantidad ofertada por parte de los productores. Llegará el momento en que el precio de equilibrio  $P_0$  de Bs. 4 se impone y restituye el equilibrio de mercado a ese precio de Bs.4 y la cantidad volverá a ser  $Q_0$ .

El caso contrario que consiste en que el precio inicial es inferior al precio  $P_0$  de equilibrio de Bs.4; si se supone que ese precio  $P_1$  es de Bs. 3, los productores se desaniman y tratarán de producir menos y como consecuencia, llevar menos productos  $Q_2$  al mercado, pues ese precio no les satisface y algunos pueden estar perdiendo y se retiran del mercado; en cambio los consumidores desearán comprar más del bien. El resultado será: más demanda y menos oferta, lo que sumado algebraicamente, se constituye en escasez de mercado. La solución se produce a partir del aumento del precio  $P_1$  por unidad de Bs. 3 a Bs. 4, precio  $P_0$

de equilibrio al cual se *vacía* el mercado. Los consumidores reducirán su demanda y los productores aumentarán la cantidad de su oferta, ambos de manera simultánea y se restituirá el equilibrio en el mercado competitivo al precio de equilibrio  $P_0$  de Bs. 4 y la cantidad de equilibrio  $Q_0$ .

Ambas situaciones de búsqueda de equilibrio en los mercados competitivos que han sido descritas, *excedentes* de productos en el mercado y *escasez* igualmente de productos, son dos escenarios que como se verá *Infra*, se originan cuando el Estado *interviene* de manera irracional en la actividad económica y regula estableciendo *precios mínimos* de compra generalmente para productos de origen agrícola o, *precios máximos* para la venta bienes y servicios a nivel de los consumidores. Esto se complica en demasía, cuando incluimos los fenómenos perceptivos.

Se verá igualmente, el tema de los daños que se causan a la actividad económica, y las soluciones que se sugieren utilizar para armonizar la posibilidad de oferta de bienes y servicios, a precios acordes con la capacidad de compra de los consumidores, pero que también estimulen y animen a los empresarios a producir. Lo anterior, es parte de la solución del complejo manejo del problema que enfrentan la sociedad y el Estado; es decidir cómo racionar los bienes económicos escasos.

Cuando la demanda  $Q_1$  de un bien o de un servicio sea superior a la oferta  $Q_0$  a un determinado precio  $P_0$  de equilibrio de un bien o un servicio, es necesario *racionar*<sup>120</sup> de alguna manera, los inventarios que existen en el mercado, puesto que no alcanzarían para satisfacer las aspiraciones de todas y cada una de las personas.

---

<sup>120</sup> Verbo que significa: Distribuir raciones a las tropas. Someter los artículos de primera necesidad en caso de una distribución establecida por la autoridad. Diccionario Aristos de la lengua española (1966). Editorial Manuel Sopena, S.A. Barcelona, España, p. 501.

En economía existe un principio básico que es una de las características de los bienes económicos, esto es, que son escasos y en cambio las necesidades humanas son *crecientes*; por eso, algunos economistas dicen que *la economía es la ciencia de la escasez*. Por ser así, el racionamiento de bienes y servicios escasos que satisfacen necesidades crecientes, es una situación que está siempre presente en todas las sociedades, y que existe en todos los sistemas o modelos económicos, liberales o de economías centralizadas de corte socialista.

La escasez es un concepto de la realidad económica; si el precio de un bien o servicio tiene tendencia a 0 (cero)<sup>121</sup>, la demanda tendrá tendencia a  $\infty$  (infinito); la realidad es que, el precio con su función racionadora de los inventarios de bienes y servicios presentes en el mercado, posibilita una distribución más justa, entre quienes están dispuestos y aptos para adquirir los bienes y servicios al precio de equilibrio entre oferta y demanda en un mercado competitivo, a condición de permanecer constantes los demás factores<sup>122</sup>, de capital importancia en los fenómenos perceptivos de los consumidores y empresarios.

Es imposible satisfacer toda la demanda de bienes y servicios a un precio con tendencia 0 (cero) que como hemos sostenido para efectos de esta tesis, significa precios menores al de equilibrio  $P_0$  y cuyo límite inferior es 0 (cero)<sup>123</sup>. En un mercado competitivo, los precios están siempre influidos por el sistema o modelo económico que impere en cada sociedad. Es imposible producir bienes o prestar servicios si el precio que están dispuestos a pagar los consumidores es menor que el de equilibrio. Entonces, la pregunta es: ¿cuál es la mejor y más eficiente forma de racionar los bienes y servicios escasos? Las respuestas a esta compleja pregunta son varias y merecen todas, un cuidadoso análisis. En principio, las respuestas o soluciones a la escasez de bienes y servicios con *precios con tendencia a cero*, son varias como se verá a continuación.

---

<sup>121</sup> Cfr. PERAZA P., J.C., *op. cit.*, p.p., 94 a 98.

<sup>122</sup> Condición *ceteris paribus* como hemos señalado.

<sup>123</sup> Por un simple razonamiento matemático, cuando el precio con tendencia a 0 (cero), la cantidad demandada tiene tendencia a  $\infty$  (infinito) por tener la curva de demanda, pendiente negativa.

El precio como hemos visto, es una importante herramienta para racionar los bienes y servicios escasos. Las soluciones al racionamiento van a depender del modelo, sistema o régimen socioeconómico que se aplique en cada sociedad. Veamos la solución en cada sistema económico.

#### II.5.5. Solución socialista a la escasez

La planificación de la producción en el modo socialista de producción, consiste en que por ser los recursos que se destinan a la producción de bienes y servicios igualmente escasos, es necesario planificar detalladamente *el qué, el cuánto; el cómo y el para quién producir.*

Una primera solución para el modo socialista de producción, consiste en que una vez definido el plan nacional de cuánto se va a producir o importar, por ejemplo de harina de trigo, esta cantidad se divide (o algo parecido) entre el número de consumidores y el cociente obtenido, es la cuota de ración que corresponde a cada persona consumidora. Se hacen ajustes por edad o condición de salud o tipo de trabajo, *mutatis mutandis*. No existe mercado, no se toma en cuenta los gustos y preferencias individuales y se parte de considerar, que todas las personas son iguales y por tanto sólo tienen derecho a una ración. En *teoría*, ninguna persona aun teniendo el dinero para hacerlo, podrá adquirir una cantidad mayor a la ración establecida por el plan de distribución del gobierno en su *cartilla de racionamiento*. Obsérvese que el precio al cual se venden estos bienes, es lógicamente inferior al precio de equilibrio en un mercado competitivo y, por tanto, habrá siempre una demanda insatisfecha. Esta es una solución irracional y extrema, pero funciona aunque insatisfactoriamente y gran parte de la población, la percibe negativamente.

Una segunda solución socialista consiste en que el propio Estado asuma el papel de vendedor y, ofrezca directamente a los consumidores el producto a

*precio con tendencia a cero*, por estar por debajo del precio de equilibrio  $P_0$  de un mercado competitivo. El *Estado asume las pérdidas al vender a un precio menor*. Si se permite que los empresarios privados compitan con el Estado éste aplica, políticas desleales a los comerciantes formales, que se crean empleos; cubren todos sus costos y pagan impuestos.

La anterior solución, limita la cantidad de compra, como forma de *rationar* a las personas que concurren a comprar y se vende hasta agotar las existencias con consecuencia de que otros consumidores, no puedan adquirir el producto a menos que el Estado asuma sin límites las pérdidas que se generen. Se busca que el producto aunque racionado, pueda ser adquirido por la mayoría a precio que tienda a 0 (cero). Las clases más favorecidas pueden si lo desean, adquirir estos productos subsidiados, lo cual es un gasto innecesario y que constituye una fuente de desequilibrio presupuestario indeseable. Es una de las soluciones que aplica el Estado venezolano, por ejemplo, cuando vende artefactos del hogar a precios que tienden a cero, siempre quedarán consumidores que hacen la fila (la cola en Venezuela) y que no logran comprar, pues la oferta es menor que la demanda, ya que en tales condiciones la función racionadora del precio sobre las existencias, no funciona y se produce frustración, insatisfacción y hasta especulación por la reventa (bachaqueo) que propicia esta situación. Como solución también funciona pero a elevado costo y gran molestia al consumidor frustrado y pésima percepción del quienes detentan el poder.

Una tercera solución, es el establecimiento de precios máximos irracionales de venta al público (regulación de precios), lo cual produce escasez, especulación, irregularidades y, lo peor, desestimula la actividad de producción y distribución, promoviendo una tendencia a desaparecer la actividad económica privada nacional como tal. Como solución, el Estado asume el comercio de esos productos, como se comentó en el párrafo anterior, importando productos a precios internacionales y los detallan a los consumidores, a precios muy por debajo de los costos de importación y distribución. El Estado asume las pérdidas;

Venezuela pudo hacerlo hasta ahora, por la condición de economía rentista de un recurso natural no renovable: el petróleo. Igualmente, parte de la demanda insatisfecha, es fértil terreno para la corrupción y el “bachaqueo”.

Con ninguna de las tres soluciones anteriores, se enfrentan los verdaderos problemas; *sólo se atacan los síntomas y no las causas*, y se daña irresponsablemente la capacidad productiva de un país.

#### II.5.6. Solución de economía de mercado a la escasez

A continuación se analiza el basamento dogmático de la solución de economía de mercado. Es la solución que aplican históricamente los países más desarrollados y exitosos del mundo.

A continuación, el orden social sostenible y su relación con el teorema de la mano invisible de Adam Smith:

Hablar de orden social es referirse a la globalidad de instituciones y normas que regulan la posición de los individuos y grupos en la sociedad<sup>124</sup>. La relación entre los individuos y grupos puede orientarse en la *representación* de la existencia de un *orden legítimo*. La posibilidad de que ocurra se denomina *validez*<sup>125</sup>. El orden social que asegura la convivencia pacífica, guarda estrecha relación con las normas (reglas, principios y valores) constitucionales, legales, e inclusive con las costumbres.

Recordemos el teorema de la mano invisible de Adam Smith, por su relevante pertinencia para entender el mercado como institución de la eficiencia, por la acción colectiva de los agentes económicos.

---

<sup>124</sup> Cfr. HASSEN, SCHNEIDER, WEIGEL, *op. cit.*, p. 269.

<sup>125</sup> Cfr. WEBER, Max. (1997). “Economía y Sociedad”. Edición original 1922. Fondo de Cultura Económica, México, p. 25.

G. Brennan y J. Buchanan (1987)<sup>126</sup> sobre convivencia pacífica hacen las siguientes reflexiones:

“A su nivel más fundamental, las reglas encuentran su razón en la aspiración jamás alcanzada por las gentes de vivir juntos en paz y armonía sin el recurso continuo a la guerra <<hobbesiana>> de todos contra todos. ¿Cómo puede establecerse un orden social? Toda la ciencia y la filosofía social se hacen esta pregunta directa o indirectamente.”

Para la investigación es un problema de percepción recíproca que resumimos en las interrogantes: 1. ¿Cómo los percibo? y 2. ¿Cómo me perciben?

Es difícil presentar una clara, definitiva y única respuesta a las preguntas anteriores. Los autores citados afirman, que no existe esa respuesta<sup>127</sup>.

En el desarrollo de la investigación se afirma, que las normas constitucionales y legales, aseguran la convivencia pacífica, pero no se puede soslayar que en materia de decisiones económicas, el hombre siempre busca el logro de la maximización de la utilidad de los bienes y servicios que se adquieren. Es una posición de evidente egoísmo. G. Brennan y J. Buchanan<sup>128</sup> señalan que es fácil caer en la desesperanza, pues cualquier orden social puede descansar sobre bases extremadamente frágiles. Plantean esta inquietante pregunta<sup>129</sup>:

“¿Ha de ser la vida <<sucia, brutal y corta>> en la anarquía o <<brutal y esclava>> bajo el Leviathan?”

---

<sup>126</sup> BRENNAN y BUCHANAN, *op., cit.*, p. 33.

<sup>127</sup> *Cfr, Ibid*, p.p, 33 a 34.

<sup>128</sup> *Cfr, Ibid*, p, 34.

<sup>129</sup> *Ibid*, p, 34.

A través del tiempo se plantean dos vías de escape a este dilema<sup>130</sup>: La primera es la capacidad del hombre para mejorar moralmente y llegar a amarse unos a los otros. Es importante el esfuerzo que se ha hecho en esta opción, pero los resultados son dudosos. La segunda salida al <<dilema social>> no aspira a que el hombre llegue a ser <<mejor>> en ningún sentido moral básico; se acepta la realidad de que las personas son como son y sin ocultar sus defectos morales. Agregan G. Brennan y J. Buchanan<sup>131</sup>:

“Estas realidades, resumidas algo insatisfactoriamente, desde luego, en la expresión <<naturaleza humana>>, limitan el conjunto de estados de anomia social posibles o alcanzables. Pero, incluso con esas limitaciones, surge la esperanza de un orden social sostenible por medio de un adecuado diseño, constitución o mantenimiento de reglas que limiten la forma en que cada persona está autorizada a ordenar su conducta hacia los demás.”

Según los autores *in comento* afirman<sup>132</sup> que es familiar para los economistas y filósofos, la idea de que “las reglas pueden ser sustitutos de la moral” al menos desde que Adam Smith, cuyo gran descubrimiento y aporte en el siglo XVIII, fue “el espontáneo del mercado” el cual lo conceptualizan así<sup>133</sup>:

“...el descubrimiento de que bajo un conjunto o estructura apropiada (leyes e instituciones en la terminología de Smith), los individuos, persiguiendo sus propios intereses, pueden promover el de los demás. El resultado es ese gran aparato de coordinación social—refinado y ampliado hasta las fronteras de la división del trabajo—que todavía después de los siglos supera todo lo imaginado, cuando se le valora como una empresa en colaboración.”

Es un excelente ejemplo de fenómeno perceptivo.

---

<sup>130</sup> Cfr. *Ibid*, p. 34.

<sup>131</sup> *Ibid*, p. 34.

<sup>132</sup> *Ibid*, p. 34.

<sup>133</sup> *Ibid*, p. 34.

Es de destacar que “la cooperación de los agentes en el mercado<sup>134</sup> no requiere ni que entienda su estructura ni que su comportamiento trascienda los ordinarios principios de moralidad.”

Lo planteado por Adam Smith en el siglo XVIII, resulta transcendental, complejo pero de apariencia sencilla. Se percibe que a pesar de las múltiples citas y referencias a su planteamiento sobre el orden de sistema de mercado y el principio de la “*mano invisible*”, muchos, incluidos conocedores de la economía, no captan con exactitud lo que este filósofo de la ciencia económica expresó.

Para ellos ese gran aporte de la coordinación social que a pesar de haber transcurrido más de dos siglos, supera todo lo que se pueda pensar, cuando se le valora como una gran empresa en colaboración. La idea de la mano invisible, va más allá de precios y cantidades de bienes y servicios y arroja el concepto de mercado de trabajo, inversión y otros conceptos económicos. La cooperación de los agentes en el mercado, no está sujeta a que ellos entiendan su estructura ni que sus comportamientos individuales trasciendan los originales principios de moralidad<sup>135</sup>. Su importante descubrimiento influyó y sigue haciéndolo con profundizaciones y observaciones tanto en los modelos clásicos como en la mayoría de los enfoques actuales de la cada vez más compleja realidad económica y política.

Es cierto todo lo expresado en los párrafos precedentes, pero es igualmente cierto, lo que afirman Samuelson y Nordhaus (1996)<sup>136</sup> sobre los límites a lo afirmado por Adam Smith, lo que comporta tomar en consideración que aunque la mano invisible de la competencia perfecta (o pura), genera una asignación eficiente de los recursos, sólo funciona en condiciones muy limitadas; éstas son:

---

<sup>134</sup> Cfr. *Ibid*, p. 34.

<sup>135</sup> Cfr. *Ibid*, p. 34.

<sup>136</sup> Cfr. SAMUELSON y NORDHAUS, *op., cit.*, p. 286.

“1. Todos los bienes deben ser producidos por empresas perfectamente competitivas; 2. Todos los bienes deben ser como el pan, cuyo total puede ser dividido claramente en trozos de consumo diferentes para los distintos individuos, de manera que cuanto más consumo yo, menos consume usted; 3.No puede haber externalidades como la contaminación del aire; y 4. Los consumidores y las empresas deben estar plenamente informados de los precios y características de los bienes que demandan y ofrecen.” (Números cardinales agregados por el autor de esta tesis).

Coincide lo anterior con lo visto *ut supra*, porque al haber *fallas* de mercado<sup>137</sup>, conductas dolosas o culposas por parte de los agentes económicos<sup>138</sup>, u otras condiciones que no permitan el funcionamiento eficiente de los mercados perfectamente competitivos, se justifica la intervención del Estado<sup>139</sup>.

#### II.5.6.1. Óptimo de Pareto

Vilfredo Pareto<sup>140</sup>, desarrolló el concepto de *óptimo* que caracteriza a una situación de mercado en la cual se ha logrado como consecuencia de los intercambios, la mejor asignación de recursos posible y, que cualquier intercambio adicional, originaría una asignación de recursos de menor ganancia a la óptima anterior. Con los intercambios se llega al óptimo en el sentido de Pareto que asegura a los agentes económicos participantes, obtener el máximo de ganancia producto de las repetidas operaciones de comercio. Una importante característica de este punto es que para mejorar la utilidad de un agente, debe desmejorar la utilidad de otro. Frank, R. (2005)<sup>141</sup> lo define afirmando que:

“Se dice que una asignación *se prefiere en el sentido de Pareto* o es ***superior en el sentido de Pareto*** a otra si la prefiere al menos una de las partes y le gusta al menos a la otra.”

---

<sup>137</sup> Vid. Artículos 113, 117, 127 a 129 de la Constitución de 1999.

<sup>138</sup> Vid. Artículo 114 *ejusdem*.

<sup>139</sup> Vid. Artículo 112 *ejusdem* y exposición de motivos.

<sup>140</sup> Economista italiano de fines del siglo XIX.

<sup>141</sup> FRANK, R., *op., cit.*, p. 554.

El interés de conocer el óptimo en el sentido de Pareto, radica en que las personas (agentes económicos) definen su conducta económica racional buscando maximizar la utilidad de los bienes y servicios que consumen, conducta que se origina según Adam Smith, porque los individuos persiguiendo sus propios intereses (maximizar su utilidad), pueden promover el de los demás (el colectivo). Por lo anterior, quienes toman las decisiones gubernamentales de intervenir en la economía y quienes las ejecutan, deben conocer y aprovechar positivamente esta realidad. Además, deben conocer que también existe en la llamada Economía del Bienestar ya comentada, el concepto de *distribución óptima u óptimo social*, cuyo significado es que esa situación se alcanza, cuando la distribución de los ingresos llega a un punto en que cualquier cambio implicaría una desutilidad para cualquier otra persona. Su instrumentación queda a juicio de valor.

#### II.5.6.2. Versión actual del principio o teorema de la mano invisible. Economía del bienestar

Según R. Frank (2005)<sup>142</sup>, el teorema o principio de la *mano invisible* de Adam Smith, en la versión actual de ese invaluable y útil descubrimiento del funcionamiento de los mercados competitivos, se define según los siguientes conceptos:

“Un equilibrio generado por mercados competitivos, agota todas las ganancias que puedan derivarse del comercio.”

Al teorema de la mano invisible se le denomina también: primer *teorema de la economía del bienestar* y se formula según R. Frank (2005)<sup>143</sup> así:

“...el equilibrio generado por mercados competitivos es óptimo en el sentido de Pareto.”

---

<sup>142</sup> *Ibid*, p. 558.

<sup>143</sup> *Ibid*, p.p. 558 a 559.

Los precedentes conceptos de carácter teórico corresponden a un modelo de economía sencilla, economía de intercambio formada por dos bienes y dos personas, pero que la experiencia revela que en la práctica, las instituciones sociales responsables de redistribuir el ingreso (la renta), se comportan tal como se establece en el sencillo modelo. Se puede predecir, lo que sucede en una economía que se desarrolla en la realidad, por ser una de las ventajas de trabajar con modelos económicos.

Se concluye el punto afirmando que una solución ideal es el *laissez faire* con una mínima intervención del Estado, como afirman Samuelson y Nordhaus (1996)<sup>144</sup>, podría ser un buen sistema socioeconómico, si se dieran realmente el resto de las condiciones analizadas; en consecuencia, debe existir una mínima intervención pero nunca menor que la requerida en tanto esté dirigida a controlar *fallas* de mercado.

#### II.5.6.3. Precio con función racionadora de los bienes existentes y con función de asignación de recursos en mercados competitivos

Se puede deducir de lo expuesto en los puntos precedentes, que el problema es disponer de bienes suficientes para satisfacer todas las necesidades; es difícil de resolver, pero fácil de definirlo, pues se relaciona como ya se afirmó, con un postulado ampliamente generalizado y básico de la ciencia económica, el cual es: “*las necesidades humanas son siempre crecientes y se satisfacen con bienes y servicios escasos.*”

El problema como se vio *ut supra*, es que si se incrementa la demanda de un bien o servicio por cualquier motivo, sin que la oferta aumente de inmediato, el precio de ese bien o servicio demandado se elevará; igualmente, si se reduce la oferta, sin que la demanda disminuya, el precio del bien o servicio también se

---

<sup>144</sup> Cfr. SAMUELSON y NORDHAUS, *op., cit.*, p. 286.

elevará<sup>145</sup>. En ambas situaciones el problema es igual: hay mayor demanda que oferta, el efecto escasez se hace sentir y la solución, aparte de la ideal de poder aumentar de inmediato la oferta, es *racionar* de alguna manera las porciones existentes de bienes y servicios escasos.

En los sistemas económicos centralizados, socialistas, marcadamente intervencionistas, se recurre como vimos, a racionar mediante la intervención del Estado, pero el resultado es, reducción de la eficiencia económica y aumento de la escasez. En los sistemas liberales capitalistas con responsabilidad social, enfrentan el problema con el sistema de economía de mercado, buscando que los *mercados competitivos funcionen con eficiencia y eficacia* (sin *fallas* de mercado ni *fallas* de gobierno), estimulando la libre competencia que garantice la libre formación de los precios, tal como lo expresa la exposición de motivos de la Constitución de Venezuela. El Estado sólo debe intervenir cuando aparezca por cualquier razón, alguna *falla* de mercado que no permita la libre formación de los precios<sup>146</sup>. De hecho, el sistema socioeconómico venezolano definido por principios que como vimos, establecen límites que lo configuran como mixto y flexible, de libre *competencia*, tal como se dijo al hablar de Constitución económica de Venezuela.

C. E. Fergunson (1974)<sup>147</sup>, afirma que en líneas generales, el precio de un bien puede desempeñar varias funciones tal como se señaló; así el precio puede servir como guía y señal para que los productores aumenten o reduzcan la cantidad producida de bienes, que envían al mercado y aumenten o disminuyan su producción. También cumple una función de mucha importancia, la cual es ser instrumento de *racionamiento* de las existencias de bienes que llegan en un período de mercado. Esta función del precio, la principal según afirma

---

<sup>145</sup> El precio se eleva y raciona los bienes y servicios disponibles. No es cuestión de especulación. De alguna forma debe racionarse lo existente.

<sup>146</sup> *Vid.* En la *exposición de motivos* de la Constitución de 1999, al referirse a los *derechos económicos* dice: "...el Estado se obliga a tomar las medidas necesarias para combatir toda práctica que afecte la libre formación de los precios,..."

<sup>147</sup> FERGUNSON, C.E. (1974). "Teoría microeconómica". Edición original en inglés 1966. Tercera edición en español. Fondo de Cultura Económica. México, p. 26.

Ferguson<sup>148</sup>, raciona la oferta existente entre los posibles compradores; agrega otro importante concepto:

“Dado que la oferta no se relaciona con el costo de producción cuando aquella es fija, el precio es un fenómeno de la demanda. Cuando se establece un precio de equilibrio en el mercado, raciona la oferta fija de bienes entre quienes desean y pueden pagar un precio unitario, igual o mayor que el de mercado. Si bien esto se aplica al precio de equilibrio de cualquier mercado en cualquier plazo, en el período de mercado resalta especialmente.”

Quienes toman decisiones de regulación de precios máximos de venta al público deben entender y aplicar inteligentemente el anterior concepto, para evitar que una regulación irracional o inoportuna, acelere la demanda, la escasez del producto y posible especulación.

Lo anterior se reduce a que los precios de los bienes y servicios cumplen como hemos afirmado, dos funciones muy importantes en la actividad económica.

La primera función es que racionan las existencias de bienes, las necesidades económicas son crecientes y los bienes y servicios que las satisfacen son escasos. La escasez como se ha repetido, es característica de la vida y realidad económica. El hombre desea tener *casi todo* y lo compraría si hubiera oferta de los bienes apetecidos a precios que tiendan a cero y, en tanto el ingreso disponible para sus gastos lo permita. Si el precio llega cercano a cero, en una hipotética situación extrema, *compraría* todo lo que apetezca. La demanda tendería a infinito ( $\infty$ ). En las economías liberales el precio de equilibrio, sirve para frenar esta excesiva demanda al racionar las existencias y dárselas a los usuarios que más las valoran. Hay otras formas para racionar los bienes y servicios, como lo son las *cartillas de racionamiento* o las *filas o colas* para comprar un paquete de azúcar o un par de pollos. La función de racionamiento que cumple el precio, es

---

<sup>148</sup> *Ibid*, p. 26.

una función a corto plazo que se hace sentir en la distribución de la producción que ya existe en el mercado, que ya está disponible en el mercado.

La segunda función que como hemos visto, cumple el precio es transmitir una señal que orienta la asignación de los recursos productivos entre los diferentes sectores de la economía. En los casos en que se presenta un exceso de demanda, la señal es que los precios suben, los empresarios pueden cobrar más para cubrir los costos de producción y financiar la ampliación de la capacidad de producción. Los beneficios aumentan y atraen mayor inversión hacia esos sectores, se aumenta la oferta que satisface el aumento de la demanda. La señal en sentido contrario, corresponde a la baja de la demanda, baja de los precios y beneficios que ocasiona que las empresas dirijan sus recursos hacia otros sectores; la fuerza motriz que se encuentra en el principio de la *mano invisible* de Adam Smith. La función de racionamiento actúa como se dijo, a corto plazo y la segunda, la *función de asignación de los recursos*, es una función a largo plazo. La segunda función de asignación de los recursos cumple con tres principios en que se fundamenta el régimen socioeconómico venezolano, estos son: *eficiencia, libre competencia y productividad*, todos previstos en el artículo 299 de la Carta Magna venezolana.

## **II.6. Análisis multifactorial de la oferta y la demanda**

Hemos expresado *ut supra* y analizado los detalles, los efectos y cambios que modifican a la demanda o a la oferta de bienes y servicios; igualmente abordamos el concepto de equilibrio general de la economía y las fallas de mercado que lo perturban. Vimos que las condiciones necesarias para alcanzarlo y poder lograr máxima eficiencia económica y como consecuencia, mayor bienestar de la sociedad y además que se cumpla que, al precio de equilibrio los vendedores y compradores venden o compran respectivamente, todo lo que deseen.

En el equilibrio señalado en el párrafo precedente, nótese que la demanda incluye el supuesto que: otras cosas *sean constantes* o sea el conocido y varias veces comentado, *ceteris paribus*. Justamente en lo último señalado, estriba nuestro aporte, como comentamos de seguida.

El análisis del equilibrio parcial o general de la economía implica que todos los mercados sean perfectamente competitivos; incluye el precio P y la cantidad Q de los bienes y servicios y se mantienen sin variación el resto de los factores, entre otros para la demanda: bienes sustitutivos, ingreso (renta) del consumidor, gustos, preferencias, expectativas, etc. Desde la óptica del empresario: cambios en la tecnología, costo de factores de producción, expectativas, aumento o disminución del número de productores, etc. En resumen la curva de demanda dada aísla la relación entre precio de un bien y la cantidad demandada, cuando otros factores que podrían afectar la demanda permanecen sin cambios. Esta afirmación tal como se plantea es inobjetable, además de útil en el análisis bifactorial restringido a sólo dos factores: precio P y cantidad Q. Acá es donde nosotros en consideración a la incuestionable influencia de los efectos de los fenómenos perceptivos sobre la conducta de los agentes económicos, proponemos el análisis multifactorial de la economía en los términos siguientes:

Entendemos para efectos de la tesis al *análisis multifactorial*, como técnica estadística<sup>149</sup> que como tal reduce los datos económicos utilizados para la explicación de las correlaciones entre las variables observadas en términos de un número menor de variables no observadas llamadas factores. El análisis factorial se originó en psicometría y se usa en las ciencias del comportamiento (conductas), entre otras en nuestra opinión en las conductas económicas.

---

<sup>149</sup> Cfr. Wikipedia. Análisis Factorial. Obtenido de [https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis\\_factorial](https://es.wikipedia.org/wiki/An%C3%A1lisis_factorial), en fecha 17 de febrero de 2016.

### II.6.1. Análisis factorial exploratorio

Este tipo de análisis se usa para tratar de descubrir la estructura interna de un número grande de variables. La carga de los distintos factores se utiliza para intuir la relación de éstos con las distintas variables.

### II.6.2. Análisis confirmatorio

Este tipo de análisis confirmatorio trata de determinar si el número de factores obtenidos y sus cargas se corresponden con lo que cabría esperar a la luz de una teoría previa acerca de los datos, arrojando un nivel de confianza para rechazar dicha hipótesis.

### II.6.3. Análisis multifactorial de los otros factores que influyen en la demanda de bienes y servicios

El propósito del análisis multifactorial de los otros factores que influyen en la demanda (*ceteris paribus*), es incluir a los que en cada caso tengan mayor importancia, según el análisis factorial exploratorio que describa la estructura interna de las variables a utilizar, en nuestro caso: a) bienes sustitutivos, b) ingreso (renta) del consumidor, c) gustos, d) preferencias, e) expectativas, incluso en el caso venezolano la escasez de bienes y servicios. La valoración y peso de cada factor, se propone aplicar las escalas que *infra* se sugiere. Así se determina la importancia y peso de cada uno en cada oportunidad. El análisis confirmatorio, determinará si se obtendrá lo que estamos buscando.

La técnica a utilizar es la de simulación a la cual nos referimos *infra*.

Se analizó el cómo resuelve la sociedad los problemas económicos de producción y distribución de bienes y servicios escasos para satisfacer necesidades crecientes de las personas, tanto en sistemas liberales con libre mercado, como en economías centralizadas, reguladas y controladas por el

Estado. Se trataron conceptos económicos y jurídicos pertinentes para poder valorar y comprender mejor, la intervención del Estado en la economía y efecto sobre la producción, distribución, consumo y decisiones gubernamentales de la percepción y los fenómenos que ocasiona.

Cerramos el capítulo con la siguiente reflexión a manera de conclusión:

Los fenómenos perceptivos que encierra el *vocablo percepción*, tomado de su más amplia acepción<sup>150</sup> de: palabra, verbo, voz, dicho, dicción, expresión, locución, término o lenguaje, son utilizados para mejor entender, justificar o explicar en la ciencia económica los conceptos: todos los otros factores permanezcan sin *variación ceteris paribus*, cambios en las expectativas, deseos, gustos y preferencias de los consumidores, cambios en la oferta de bienes y servicios, de la tecnología, del costo de los factores de producción, cambios en los precios de bienes alternativos, expectativas de los productores (empresarios), y, cambios en cualquier sentido de políticas públicas y elección (toma de decisiones) gubernamentales. La clave del éxito debe ser, para que los agentes económicos tengan una percepción positiva, el respeto a la libertad económica y el derecho de propiedad, tal como lo consagra la Constitución venezolana.

Ofrecimos en la introducción y capítulos anteriores, conceptos diversos sobre economía y otras ciencias lindantes con el tema de nuestra tesis; por lo que en los próximos capítulos nos internamos en el meollo de nuestra investigación.

---

<sup>150</sup> SAINZ de ROBLES, Federico Calos. (1971). "Ensayo de un Diccionario Español de Sinónimos y Antónimos". 8ª edición 1968. Aguilar, S.A. de Ediciones., p. 1134.

## CAPITULO III

### Percepción sensorial y ciencia económica

#### III.1. Percepción y perceptores. Relación con las decisiones económicas

El tema que abordamos a continuación relaciona a los fenómenos perceptivos con la conducta económica.

##### III.1.1. Percepción y perceptores

Iniciamos este punto con cita de Cohen Joel (1972)<sup>151</sup>, quién es editor de un libro que compila 35 autores sobre el comportamiento del consumidor; en este sentido afirma:

“El propósito de este libro está en presentar un marco conceptual que permitirá a los estudiantes evaluar más adecuadamente e interrelacionar el creciente número de investigaciones sobre el comportamiento del consumidor.”

Esta interesante obra colectiva editada por Joel Cohen, colomboño de John Cohen autor citado repetidamente en esta tesis, llama a la reflexión y a dedicar el máximo interés a los conceptos sobre conducta del consumidor que vamos ver a continuación.

En cuanto a percepción y perceptores sostiene Cohen, John. (1968)<sup>152</sup>:

“...no puede darse ninguna percepción sin un perceptor que perciba, ni tampoco ningún aprendizaje sin alguien que aprenda, ni pensamiento sin pensador, ni elección sin elector.”

---

<sup>151</sup> COHEN, Joel B. (Editor). (1972). “Behavior Science Foundations of Consumer Behavior”. The Free Press. New York. The Unites States of America. (Traducción libre del autor de la tesis), p.V.

<sup>152</sup> COHEN, John, *op., cit.*, p. 81.

Asumimos sin ambages las aseveraciones contenidas en el párrafo precedente, por ser verdades que debemos aceptar como evidentes y repetir las no lo consideramos una tautología, sino una necesaria ratificación de los temas que estamos desarrollando. Sin la intervención de una persona humana, no hay percepción. Tampoco existe actividad económica sin presencia del ser humano. Analizamos en este capítulo lo que los sentidos tienen en común. Un punto adicional que trataremos y de gran utilidad en la economía, es conocer las escalas y sistemas diversos que se utilizan para medir las percepciones. Sobre estos últimos conceptos algo adelantamos en la introducción de esta tesis; toca ahora ampliarlos.

Afirma Cohen, J. (1968)<sup>153</sup> sobre los procesos mentales:

“...todas los procesos mentales son individuales, pertenecen a un individuo, si bien esta individualidad no debe llevarnos a ignorar lo que les es común a todas las personas...” (Omissis).

Agregamos que sólo lo que es común y que generalmente se repite de manera regular e idéntica, es lo que nos permite en las ciencias sociales (ciencias no exactas) generalizar y formular teorías, leyes y modelos. Esta última afirmación es común y se repite en el estudio de la ciencia económica y en la formulación de sus preceptos.

Destacamos la siguiente definición de percepción por parte de Cohen, J. (1968)<sup>154</sup>:

“Percibir significa hacerse *cargo* de la información que del mundo exterior nos llega a través de los sentidos. Toda percepción es, pues, percepción sensible.”

---

<sup>153</sup> *Ibid.*, p.82.

<sup>154</sup> *Ibid.*, p.81.

### III.1.2. Umbral en los fenómenos perceptivos

El vocablo *umbral* en nuestro idioma tiene una acepción figurada de: “primer paso o entrada de una casa”. Esta acepción interesa a la investigación, pues trasladada a la psicología y en concreto a la percepción su significado es: “La cantidad mínima de señal que tiene que estar presente para poder ser registrada (percibida) por un sistema (sentido)”. Para efectos de la tesis y poder determinar escalas, es también establecer: “que una determinada condición concluye y se inicia otra”; es por ejemplo, cuando nos sentimos confortables en un cuarto a temperatura ambiente (cerca de 22° C), y notar (percibir) que bajó o subió a una temperatura (19°C ó 25°C) que ya no nos agrada igual.

Volveremos en el punto III.5 de este capítulo sobre el umbral, cuando se utilice una escala de intervalos y proporciones en materia de percepciones sensoriales. En su momento propondremos *infra* esa escala para valorar el efecto de las percepciones en la actividad económica, en especial en conductas económicas (toma de decisiones).

Veamos a continuación lo neurológico y psicológico del tema.

## III.2. Cerebro humano

Para entender la percepción y en nuestro caso relacionada con la ciencia económica, es condición previa conocer aspectos neurológicos, tal como lo abordamos de seguida.

### III 2.1. El cerebro del ser humano

El cerebro del ser humano es tema permanentemente incluido en las agendas de plurales investigaciones. La llamada *ciencia del cerebro*<sup>155</sup>, es la que busca introducirse en el complejo laberinto del que surgen todas las decisiones,

---

<sup>155</sup> Cfr. NATHAN, Peter y otros. (1972). “El fantástico mundo del cerebro”. Monte Avila Editores. Caracas, Venezuela. Tomado de la contracarátula.

todos los actos humanos; agregamos: lo bueno, el amor, cuidar nuestro planeta, lo malo, el odio, las persecuciones políticas, el holocausto, todo lo que pasa en el mundo, sale del cerebro de un ser humano. Veamos lo que se ha pensado y se piensa del cerebro humano.

En la obra “El fantástico mundo del cerebro” se comenta que una revolución científica se está desarrollando<sup>156</sup>: es el estudio interdisciplinario del cerebro, a nivel mundial. Esto es tan significativo, como lo fue la investigación atómica, la exploración y viajes espaciales, la bioquímica o las comunicaciones y redes sociales, para lo cual se cuenta con microscopio electrónico, imagenología, y poderosas computadoras. Igualmente se cuenta en el campo de las ciencias, con la neuroanatomía, neurofisiología, neuroendocrinología, psicología experimental, biología matemática, ambas como tecnología fundamental del siglo XXI, nanotecnología y a las cuales nos referimos con ciertos detalles en otra parte de la tesis. Pero lo más importante en el caso venezolano, es contar con destacados profesionales de la psicología, economía, filosofía, biología, física y medicina formados en nuestras universidades y en el exterior.

Además de lo expresado en los párrafos anteriores, resaltamos la existencia de múltiples corporaciones internacionales<sup>157</sup> como la UNESCO, International Society for Neurochemistry, Brain and Behaviour Society, y; agregamos, múltiples universidades del mundo, investigadores de la conducta humana, etc., que nos llevarán a saber cada día más, cómo funciona el cerebro, cómo procesa, cómo almacena, cuál es su capacidad de almacenamiento, cómo elige y cómo ordena al ser humano. Estamos conscientes del peligro que encierra estos avances, en caso de ser utilizados por fanáticos para dominar y someter a sus congéneres, pero vale la pena el riesgo, a condición de mantenernos alertas.

---

<sup>156</sup> Cfr. *Ibid.*, p. 7.

<sup>157</sup> Cfr. *Ibid.*, p. 7.

Vistas las anteriores disquisiciones corresponde ahora ver lo que un grupo de investigadores conocen, piensan e infieren, sobre: “*El fantástico mundo del cerebro*”.

Peter. (1972)<sup>158</sup> define al sistema nervioso en términos de ser el órgano que controla la totalidad del cuerpo; además agrega, que está constituido por dos partes a saber: 1. El sistema nervioso central y, 2. El sistema nervioso periférico. A los nervios que corren hacia el sistema nervioso central se les denominan aferentes y, los que van desde él se les denominan eferentes. Los nervios aferentes mantienen al sistema nervioso central en contacto con el medio que rodea al cuerpo y con el cuerpo mismo; destacamos que ellos son las *percepciones sensoriales* tema central de esta tesis doctoral. La respuesta del sistema nervioso es enviada vía los nervios eferentes; así responde el cuerpo cuando los nervios eferentes se deslizan a través de los músculos y capacitan al animal (entre ellos al ser humano) para el movimiento. El sistema nervioso central recibe los mensajes de los nervios en forma de impulsos codificados, que en nuestra opinión deben ser profundamente estudiados por equipos multiprofesionales y con técnicos y equipos altamente especializados.

El sistema nervioso está formado por fibras, al igual que otros tejidos del cuerpo con la diferencia de que la célula principal es la célula nerviosa o *neurona*.

Ofrecida la información anterior, advertimos que sólo consiste en una aproximación al sistema nervioso. Con idéntico sentido de proximidad lo hicimos con el cerebro.

La función del cerebro de manera muy rudimentaria Hipócrates<sup>159</sup> en el Siglo V antes de Cristo, en su condición de pionero en los estudios de la medicina

---

<sup>158</sup> Cfr. *Ibid.*, pp. 11 y Sgtes.

<sup>159</sup> Cfr. *Ibid.*, *op.*, *cit.*, p. 16.

fue quien primero habló, hasta donde sabemos, correctamente de la función del cerebro.

Nathan, Peter. (1972)<sup>160</sup> informa:

“El cerebro, como el resto del sistema nervioso, consiste esencialmente en un agrupamiento de neuronas; contiene alrededor de diez billones. Todas están presentes cuando nace el niño, aunque no todas se encuentran funcionando. Estas neuronas, como todas, son irremplazables. Si en el camino hacia la muerte perdemos algunas, las perdemos para siempre. En este aspecto las neuronas difieren de todas las células del cuerpo; las otras se dividen e incrementan su número para compensar las pérdidas ocasionadas por las enfermedades y los accidentes, y abastecer así las necesidades de los tejidos durante su desarrollo y crecimiento.”

Citamos de nuevo a Nathan, Peter. (1972)<sup>161</sup>, quien informa que los más importantes senderos aferentes terminan en el tálamo, parte más alta del cerebro. Cada sentido tiene su área receptora dentro del tálamo y el hemisferio correspondiente.

#### III.2.1.1. Percepciones normales

Percibimos una sensación cuando los impulsos alcanzan las respectivas áreas primarias; pero se puede experimentar alguna *forma* de sensación cuando los impulsos están en el tálamo. Estamos hablando de personas normales que perciben sensaciones, cuando los impulsos nerviosos se difunden dentro de las áreas sensoriales secundarias; la persona percibe objetos reales. En cambio también existen las alucinaciones, pero en principio, aunque no son objeto de la

---

<sup>160</sup> Cfr. *Ibid.*, *op.*, *ct.*, p. 17.

<sup>161</sup> *Ibid.*, *op.*, *cit.*, pp. 24 a 26.

tesis presentamos a continuación su concepto según Silva Silva, Hernan (1988)<sup>162</sup>:

### III.2.1.2. Alucinaciones como percepción sin objeto

“Las alucinaciones son fenómenos patológicos caracterizados por la percepción sin objeto, bien sea de voces o sonidos, o de visiones de objetos o personas; las alucinaciones pueden afectar los sentidos de la vista y el oído y rara vez al olfato y al tacto.”

Concluimos informando<sup>163</sup>, que está comprobado que los dos hemisferios cerebrales no son iguales y equivalentes; tampoco uno no es la imagen en espejo del otro.

No obstante nuestra afirmación de no ser objeto de la tesis, consideramos muy importante que los especialistas (neurólogos, psicólogos, psiquiatras, ingenieros de sistemas, especialistas en mercado y comunicadores sociales), investiguen la posibilidad de transmitir vía radio, televisión e internet, señales, estímulos, códigos, etc., capaces de provocar sensaciones en los sentidos de olfato, gusto y tacto<sup>164</sup>, lo que permitiría hacer realidad el anhelo, ansia y aspiración de todas las personas, de disfrutar de video y sonido transmitido con estímulos olfativos, gustativos y táctiles.

Obviamente este logro total o parcial será realidad antes del año 2040, pero alertamos que la forma de hacerlo habrá de ser, no invasiva y con absoluto respeto de la dignidad del ser humano, y; de su intimidad y libertad de elección.

Estas ideas las incluimos en las conclusiones de la tesis. Una idea preliminar sobre este tema, será al igual que existen cartuchos de impresión a

---

<sup>162</sup> SILVA SILVA, Hernan. (1988). “Diccionario de Psiquiatría Forense”. Editorial Jurídica de Chile. Santiago, Chile., p. 9.

<sup>163</sup> Cfr. NATHAN P. y otros., *op.*, *cit.*, pp. 28 y 29.

<sup>164</sup> Fenómeno parecido sin llegar a serlo, de *percepciones sin objeto* (alucinaciones).

color, se desarrollen cartuchos con olores básicos controlados por señales digitales.

Continuamos con la organización funcional del cerebro humano.

### III.2.2. Organización funcional del cerebro humano

El conocimiento de la organización funcional del cerebro humano se encuentra en pleno desarrollo; en efecto, los avances de la investigación abren un nuevo campo de explicación vinculado con las estructuras cerebrales que intervienen en las complejas expresiones de la conducta<sup>165</sup>.

Tenemos denodado interés en indagar los sistemas responsables de los complejos procesos que producen y gobiernan el comportamiento humano; en ese sentido acompañamos en los siguientes párrafos a A. R. Luria<sup>166</sup>, otro de los autores de la obra que estamos consultando en el tema.

En referencia a los complejos procesos a que se refiere el mencionado autor, dice<sup>167</sup>:

“Es obvio el hecho de que estos procesos, por cuanto que son de origen social, altamente complejos en su estructura y suponen la elaboración y el control de las acciones, no se encuentran localizados en centros particulares del cerebro. Han de estar gobernados por un aparato complicado integrado por varias estructuras del cerebro.”

Consideramos que las elecciones (toma de decisiones) económicas son de orden social, pues implica por lo menos a dos personas, pues de no ser así, no

---

<sup>165</sup> *Ibid.*, p. 31.

<sup>166</sup> *Cfr.*, *op.*, *cit.*, p.p. 32 y sgtes.

<sup>167</sup> *Ibid.*, p. 32.

constituiría actividad económica y no tendría mayor interés para la ciencia económica.

De seguida el autor *in comento*, dice<sup>168</sup>:

“Las modernas investigaciones psicológicas han establecido claramente que todos los procesos de la conducta constituyen un complejo sistema funcional basado en un plan o programa de operaciones que conducen hacia un objetivo definido. El sistema es auto-regulable: el cerebro juzga los resultados de cada acción en relación con los proyectos del plan básico, y apela a una actividad que concluye cuando obtiene una exitosa realización del programa. Este mecanismo es igualmente aplicable a las formas elementales e involuntarias del comportamiento, tales como respirar y caminar, y a las más complicadas, como, por ejemplo, leer, escribir, tomar una decisión y solucionar un problema.” (Subrayados nuestros).

Compartimos sin ambages todas las afirmaciones anteriores. Cerramos el presente punto con la cita siguiente<sup>169</sup>:

“¿Cómo está organizado este sistema en el cerebro? Nuestros conocimientos actuales en el campo de la neurología, indican que el aparato director de un complejo proceso accional, comprende cierto número de estructuras cerebrales que juegan un papel altamente específico y siempre bajo un control coordinado. Se podría presumir que las lesiones de las estructuras afectadas pueden determinar transformaciones en las conductas, y que la naturaleza del cambio variaría de acuerdo con la estructura particular que haya sido lesionada.”

Continuamos con tres procesos de máxima importancia para el ser humano, ellos son: 1. El aprendizaje, 2. La memoria y, 3. El recuerdo.

---

<sup>168</sup> *Ibid.*, p. 32.

<sup>169</sup> *Ibid.*, p. 32.

### III.3. Aprendizaje, memoria y recuerdo

Iniciamos el punto con cita de Relloso, G. (1981)<sup>170</sup>, donde relaciona acertada y pedagógicamente, los conceptos que venimos abordando.

“La percepción, el aprendizaje y el pensamiento son fenómenos intelectuales complejos en los que interviene distintos elementos: huellas y engramas<sup>171</sup>, memoria, asociación, abstracción, generalización, imaginación, juicio, ideas.”

Concedemos a la precedente definición de percepción y demás conceptos, alta aceptación y sólo le agregamos, “más la información genética”, es lo que constituye el fenómeno perceptivo.

El aserto sobre la condición de fenómenos intelectuales complejos la compartimos sin ningún reparo.

Aprender y recordar son dos fases de una misma secuencia según Cohen, J. (1968)<sup>172</sup>. Un estudiante aprende en la escuela, que el 12 de octubre de 1492 (Día de la Raza) Cristóbal Colón descubrió a América, y lo recuerda dos semanas después al serle preguntado. Si no lo hubiera aprendido, fase de aprendizaje, no pudiera recordarlo en la fase de evocar, reconocer, traer a la memoria, pero, aunque lo hubiera aprendido y luego no lo recuerda, de nada servirá haberlo aprendido.

Al hablar de <<aprendizaje>>, estamos pensando en el inicio de una secuencia o serie (algoritmo), y cuando hablamos de <<recuerdo>>, tiene que ser el fin de esa serie (algoritmo); puede ser el fin de una etapa intermedia. Cuando

---

<sup>170</sup> RELLOSO, Gerardo. (1981). “Psicología. Ciclo Diversificado”. Ediciones COBO. Caracas, Venezuela., p. 79.

<sup>171</sup> Por engramas vamos a entender para efectos de esta tesis: pista, impresión, marca, traza, estela, señal o lacra de percepciones anteriores.

<sup>172</sup> Cfr. Cohen, John., *op. cit.*, p.p.119 y 120.

aprendemos algo para sólo recordarlo en una ocasión, llegado ese momento no necesitamos mantenerlo en la memoria. Un ejemplo que ilustra este suceso, es <<aprender>> el teléfono para pedir un taxi que nos llevará al aeropuerto de una ciudad a la que no volveremos nuevamente; diferente sería aprender la ruta a seguir de metrobús, o tren y metrobús para ir de nuestro hogar a nuestro lugar de trabajo o de estudios.

El aprendizaje sigue los siguientes pasos: 1. Ingreso de información en el más amplio sentido. Se recibe por medio de nuestros sentidos (percepción) el <<input>>; 2. Ingresada la información, que podemos *recordar, reconocer o reproducir*. Esto constituye la salida <<output>> que es el gasto; y, 3. Durante el período de tiempo que va desde el ingreso <<input>> y el gasto <<output>> los informes permanecerán almacenados. Queda por ampliar el problema de *almacenamiento y recordación*. Veamos:

Los *ingresos son el aprendizaje*; dice John Cohen: Quien ha aprendido algo, por trivial que sea, experimenta un cambio *duradero*". Agregamos, que todo aprendizaje modifica la conducta futura.

Lo que se aprende puede que se olvide, y no ser el sujeto capaz de recordarlo ni reconocerlo en el futuro; sostiene Cohen, J. que quizá en fecha futura, bajo los efectos de la hipnosis o durante un sueño pueda hacerlo. El que aprendió algo, no puede ser ya nunca más el mismo que era antes de aprenderlo, razón por la cual el proceso es irreversible. Este último concepto explica muchas conductas indeseables aprendidas tales como adicciones y acciones delictivas, las cuales una vez aprendidas se pueden *controlar, pero nunca olvidar*. En nuestra opinión, explica muchas conductas económicas indeseables y la reincidencia. El autor *in comento* explica las razones compartidas por nosotros, por las cuales se denomina al primero, *el aprendizaje* como un ingreso, un almacenamiento y al segundo, lo recordado un gasto de información. El aprendizaje es continuo; la herencia, su recepción o su ingreso (input) toma la forma de codificación

bioquímica con la cual los padres transmiten a sus hijos una información genética, la cual se encuentra almacenada en los genes y va siendo llamada a entrar gradualmente en acción durante los años del crecimiento. Cohen, J. (1968)<sup>173</sup> afirma:

“El aprender *mutatis mutandis* equivale a estar <<programando>>.”

Veamos la siguiente cita de Martin Bly, B. (1999)<sup>174</sup>:

“El problema de la percepción y la cognición es en entender cómo los organismos transforman, organizan, almacenan, y usan la información surgida del mundo en el sentido de datos y memoria.”

Explanados los conceptos anteriores, haciendo uso de la analogía, el proceso de percepción más información genética y aprendizaje se cumple en un orden que puede ser convertido en un algoritmo que se inicia con el <<input>> de influjos hereditarios y los procesos de aprendizaje. La codificación de la información genética prepara el camino para la de los que se adquieren con la percepción; en la analogía que pretendemos aplicar, la información genética sería el sistema operativo incorporado como información (aprendizaje) permanente y la información que se almacena en el cerebro (data de aprendizaje) que proviene del mundo exterior recibida por los sentidos mediante procesos perceptivos. Es oportuno aclarar que la información hereditaria (aprendizaje genético), es por ejemplo que un niño aprenderá a erguirse y caminar, aunque nadie lo enseñe, en cambio no aprenderá a hablar, a menos que se le enseñe mediante procesos perceptivos. De idéntica manera mediante percepción el niño adquirirá hábitos de comportamiento, habilidades, leer, escribir, etc. Un objetivo de la tesis es relacionar los procesos perceptivos con las conductas económicas cuya

---

<sup>173</sup> Cfr. *Ibid.*, p. 120.

<sup>174</sup> MARTIN BLY. Benjamín. (1999). “Cognitive Science”. Academic Press. San Diego. California. The United States of America, p. XII.

manifestación son las elecciones (toma de decisiones) de los agentes económicos.

En cuanto a características y función de la memoria podemos resumirla en<sup>175</sup>:

“La memoria permite retener experiencias pasadas y, según el alcance temporal, se clasifica convencionalmente en: memoria a corto plazo (consecuencia de la simple excitación de la sinapsis para reforzarla o sensibilizarla transitoriamente), memoria a mediano plazo y memoria a largo plazo (consecuencia de un reforzamiento permanente de la sinapsis gracias a la activación de ciertos genes y a la síntesis de las proteínas correspondientes). El hipocampo es la parte del cerebro relacionada con la memoria y aprendizaje. Un ejemplo que sustenta lo antes mencionado es la enfermedad de alzhéimer que ataca las neuronas del hipocampo, lo que causa que la persona vaya perdiendo memoria y no recuerde en muchas ocasiones ni a sus familiares.”

Al hablar en términos prácticos de memoria, estamos hablando de los recuerdos; es la manifestación de que se ha producido como vimos anteriormente, un aprendizaje. Los procesos de memoria y aprendizaje deben ser estudiados por separado.

Antes de cerrar tan importante punto, veamos como enfoca el tema, del aprendizaje por tanteo el autor Walter W, Grey. (1961)<sup>176</sup> :

“El aprendizaje presupone el fracaso. El aprendizaje sólo supondrá una ventaja si existe una tendencia a hacer algo y la criatura falla —cualquier número de veces— antes de tener éxito.”

A continuación el autor califica a la forma de aprendizaje por tanteo<sup>177</sup>:

---

<sup>175</sup> *Ibid.* Internet 15 de julio de 2015.

<sup>176</sup> WALTER, W. Grey. (1961). “El cerebro viviente”. Edición original en inglés 1953. Brevarios del Fondo de Cultura Económica. México., p. 151.

“Esto es denominado a veces aprendizaje por tanteo, por ensayo y error, y hasta podemos caer en la tentación de sacar a relucir el viejo refrán de ‘ensaya, ensaya, ensaya de nuevo’, e intentar definir todo el aprendizaje en estos términos, Pero ¿ensaya el animal? Cuando vemos un potrillo levantarse por primera vez ¿decimos que forcejea con las patas? ¿O decimos que está tratando de mantenerse de pie? ¿Es éste su propósito, su intención? ‘Oh, todavía confiamos... en que nada marcha con pies sin un propósito.’ La palabra ‘ensayo’ lleva implícita alguna intención, algún objetivo. Pero el potrillo no tiene ideas preconcebidas acerca de la posición cuadrúpeda; ni una imagen en su cerebro de un objetivo de esfuerzo; no ambiciona adoptar la misma posición que sus camaradas, estar en cuatro patas. Posee una tendencia a obrar así, una tendencia a usar las patas con las que nació, en la forma que le sugieren sus reflejos innatos. Tropezará hasta que todos sus reflejos motores estén en condiciones; sólo recordará el modo efectivo de correr, galopar y saltar; entonces, todo en orden, ya no caerá más.”

De manera similar vale el ejemplo anterior del niño que llegado el momento, tratará de pararse en sus dos pies, erguirse y poco a poco, en corto plazo camina. La orden le llega al igual que al potrillo, de su información genética. Aunque nadie le enseña se erguirá y caminará. Es un buen ejemplo de información —o memoria— genética.

#### **III.4. Pensamiento**

Abordamos un tema muy complejo; es poco lo que se sabe sobre el pensar. En apoyo a lo que hemos dicho, tomamos lo escrito por Charles Babbage en el siglo XIX citado por Cohen, J. (1968)<sup>178</sup>:

“...<<el más alto ejercicio de las facultades humanas>> consiste en dedicarse a determinar las leyes del pensamiento en virtud de las cuales hacemos

---

<sup>177</sup> *Ibid.*, p 138.

<sup>178</sup> *Cfr.*, *Ibid.*, p.p. 151 y 152.

descubrimientos y pasamos de lo conocido a lo desconocido.”

Este filósofo del siglo XIX comenta Cohen, J, llamaba a lo anterior: <<la filosofía de la invención>>. Destacados matemáticos coetáneos de Babbage compartieron este punto de vista y, al igual que Babbage, no acertaron a ver la diferencia entre el *pensamiento formal* (modo de pensar conforme a las reglas de la lógica) y, el *pensamiento real* (modo de pensar en la vida cotidiana). Estos estaban convencidos que al escribir matemáticas y lógica, creyeron estar escribiendo sobre psicología.

Muchos científicos han analizado y estudiado sus propios procesos mentales en búsqueda de identificar las mejores condiciones para optimizar el trabajo creador; según Cohen, J. (1968)<sup>179</sup>, distinguieron cuatro fases sucesivas:

“1) de preparación; 2) de incubación; 3) de iluminación; y 4) de verificación.”

Según el autor que estamos citando, estos estudios se hacen presente no sólo en el curso del trabajo científico o literario, sino también siempre que se trata de recordar problemas, identificar formas indistintas, diagnósticos métodos y en actividades de conjeturas.

La serie de tales fases según afirma Cohen, J. (1968)<sup>180</sup> las descubrió Bertrand Russell diciendo lo que a continuación resume:

“En todo *trabajo creador de los que* él había realizado, lo primero que le venía a la mente, era un *problema* –un enigma inquietante–.”

---

<sup>179</sup> Cfr., *Ibid.*, p.p. 152 y 153.

<sup>180</sup> *Ibid.*, p. 153.

Compartimos sin ambages el contenido de la cita precedente, ya que cada vez que intentamos iniciar un trabajo de investigación, la primera piedra es pensar en la existencia de un problema Valga de ejemplo en la tesis, la existencia de un problema explorado en el capítulo I, parte I.1).

Veamos a continuación las escalas valorativas.

### **III.5. Escalas para valorar los efectos de los fenómenos perceptivos a las decisiones económicas**

Es importante para la tesis, determinar cómo valorar el efecto de la percepción sensorial que permita su uso en la ciencia económica. La psicología emplea cuatro tipos de escalas según Cohen, J. (1968)<sup>181</sup>: Partiendo de esa experiencia, intentaremos adaptarlas a nuestro propósito. Las escalas son:

- **Primero: Escala nominada**

Escala que se limita a dar nombres a las distintas clases; por ejemplo, distintas clases de sentido del gusto: dulce, salado, picante, ácido, etc. En la ciencia económica ya existe experiencia en la forma de nominar; un ejemplo podría ser los bienes para la economía son: escasos, abundantes, sustitutivos, complementarios, primarios, secundarios, etc. En cuanto a los fenómenos perceptivos sensoriales y sus efectos, podemos percibir por ejemplo: si un bien es abundante o escaso; si la arepa o el cazabe sustituyen al pan; si una marca de vestido es más o menos duradera que otra, etc. Desde la óptica de otros sentidos, podría ser para la visión: muy claro, claro, negro, blanco, difuso o imperceptible,

---

<sup>181</sup> COHEN, John., *op., cit.*, p.114.

etc. Para el sentido del oído podría ser: alto, medio, bajo, o inaudible, etc. Para el tacto podría ser liso, áspero, frío, caliente, etc. Para el olfato podría ser, olor agradable, medio, desagradable, etc.

- **Segundo: Escala ordinal**

Escala que ubica a los objetos o a las impresiones sensoriales en orden, según su longitud, duración, peso, brillantez, u otras características, por ejemplo, ordenar diez objetos según su longitud. Al más largo le asignamos el ordinal 1<sup>o</sup> (primero), al siguiente en longitud le asignamos el ordinal 2<sup>o</sup> (segundo) y así hasta 10<sup>o</sup> (décimo) para el más corto del grupo en ordenación. Obsérvese que podríamos asignar al objeto más corto el ordinal 1<sup>o</sup> (primero), y 10<sup>o</sup> (décimo) al más largo. Son escalas como las que se usan en muchas ciencias. En la ciencia económica podrían ser la utilidad marginal decreciente. El primer vaso de agua ingerido tiene mayor utilidad que el segundo y éste más que el tercero; en las preferencias, si me gusta A más que B, y B más que C y C más que D por la transitividad cuestionada parcialmente en la tesis será, A me gusta más que D. Esta forma de escala es fácilmente aplicable en la ciencia económica; podemos ordenar diciendo que, un bien es más o menos dulce que otro bien; es decir que clasificando por lo dulce, uno será el primero (el más dulce) seguirá en descenso otro, hasta el menos dulce.

- **Tercero: Escala de intervalos**

Escala que ordena a los objetos o a las impresiones sensoriales, según un método con el que decidir si los intervalos sensoriales, son iguales o diferentes en magnitud, para lo cual es indispensable fijar una unidad de medida. Ejemplo: cada hora, diario, semanal, bimensual, mensual, bimestral, trimestral, semestral, anual, etc. También cada 5<sup>o</sup> grados centígrados<sup>182</sup>, cada 20<sup>o</sup> C o 50<sup>o</sup> C. Al ordenar así, sabemos cuántas horas, minutos o segundos, días, meses o grados de

---

<sup>182</sup> Grados Celsius.

temperatura separan a dos objetos o percepciones sensoriales. En las escalas de intervalos de temperaturas del sistema centígrado, se afirma, que el agua se congela a  $0^{\circ}$  C, hierve a  $100^{\circ}$  C (a nivel del mar cuya presión atmosférica es de una atmósfera). En la escala Fahrenheit se congela a  $32^{\circ}$  F e hierve a  $212^{\circ}$  F (igual al nivel del mar). En el primer caso ( $^{\circ}$ C) hay 100 intervalos y en el segundo ( $^{\circ}$ F) hay 180 intervalos. Vale también el ejemplo para las escalas de movimientos sísmicos. Es de advertir que desde el punto de vista del sentido del tacto por ejemplo, no nos permite afirmar que  $30^{\circ}$  C es la mitad de  $60^{\circ}$  C, o que  $32^{\circ}$  F es la mitad de  $64^{\circ}$  F. No es fácil explicar y entender la no relatividad planteada. Al igual en la ciencia económica no existe manera de medir la utilidad de los bienes y servicios en la satisfacción de necesidades. Es por tal razón que se mide, utilizando escalas de intervalos y mucha inteligencia e imaginación. En tales mediciones no existe un único valor verdadero. Las escalas de intervalos no tienen valores absolutamente ciertos. El cero ( $0^{\circ}$  C), el treinta y dos ( $32^{\circ}$  F) son relativos. El cero absoluto en grados Kelvin es  $-273^{\circ}$  C. En grados Fahrenheit sería:  $(-273/5 \times 9) + 32 = 459,40^{\circ}$  F. En la ciencia económica es factible el uso de escalas de intervalos, ejemplo es peso y medidas. La escala en grados Kelvin es del tipo proporcional que veremos en el próximo punto.

Un ejemplo de uso de escalas de intervalos en percepciones visuales o auditivas podría ser, transmitir mensajes de civilidad en las instalaciones del Metro de Caracas con intervalos de tiempo (cada 5 o 10 minutos) y condicionado con los cambios favorables o desfavorables de los usuarios del sistema de transporte. Sería una manera de optimizar los mensajes, en función de contenidos e intervalos de difusión. Igual pudiera ser una campaña de uso del cinturón de seguridad en vehículos, en función de mensajes ocasionales en determinados lugares, tales como parques, centros comerciales, o sitios de descanso en autopistas.

Volveremos sobre el tema de escalas de intervalos, en el punto donde proponemos una escala de efectos perceptivos, sobre las decisiones de los agentes económicos.

- **Cuarto: Escala de proporciones**

Diferente a la anterior, la escala proporcional tiene un genuino punto cero (0). Las medidas de longitud, peso, volumen y velocidad son todos ejemplos de medidas de razones en una escala proporcional. En la ciencia económica se puede afirmar, que el precio de un determinado bien en un determinado momento es cero (0)<sup>183</sup>, 3, 4 o cualquier otro guarismo. Al igual la cantidad producida de un bien en un período dado es Q unidades. En cuanto a valoración de percepciones sensoriales por sus efectos en el ser humano, y como consecuencia en las conductas económicas, hacemos la siguiente proposición de escala de efectos perceptivos sobre los agentes económicos.

A continuación presentamos nuestra propuesta de una escala, para la valoración de los efectos de los fenómenos perceptivos en las decisiones económicas.

- **Quinto: Escala de efectos perceptivos sobre las decisiones económicas**

Hemos visto que en psicología, se pueden utilizar cuatro tipos de escalas de medición y las cuales son<sup>184</sup>: 1) nominales, 2) ordinales, 3) de intervalos, 4) de proporciones. Las mencionadas escalas de valoración las vamos a adaptar *mutatis mutandis*, al objetivo de nuestra investigación de buscar lo más detallado de la influencia de la percepción sensorial en la elección, principalmente en la

---

<sup>183</sup> Precio cero (0) de un bien se usa en campañas promocionales.

<sup>184</sup> Cfr. COHEN, John., *op. cit.*, p. 114.

toma de decisiones por parte de los agentes económicos, consumidores, empresarios y gobierno.

Veamos la escala de evaluación cualitativa-cuantitativa que proponemos en el cuadro marcado con la letra “B”. Lo que pretendemos lograr, es presentar un modelo que debidamente soportado con adecuados conceptos cualitativos, pueda entregar índices cuantitativos que califiquen a los agentes económicos, de acuerdo a su aptitud y actitud para tomar decisiones económicas más racionales. A los agentes económicos se les califica, en función de enfrentar en cada caso, situaciones económicas favorables o desfavorables. Agregamos que en situaciones económicas favorables o desfavorables, es igualmente válida la calificación que damos en la escala de tipos propuesta.

**FIGURA “B”**  
**Escala de valoración perceptiva sobre la conducta económica**

TIPOS (PS)			DESCRIPCIÓN Y EFECTOS EN LA CONDUCTA ECONÓMICA
N°	Mínimo	Máximo	
1	0	0,99	Muy poca o ninguna reacción ante situaciones económicas que lo afecten. Confía en que el gobierno (la Providencia o Dios por antonomasia) resuelva su situación económica. Ejemplo: ante la inflación hace colas (filas) para obtener bienes o servicios a precios con tendencia a 0 (cero). Incapacitado para tomar decisiones económicas racionales. Conducta sumisa.
2	1	1,99	Poca reacción ante situaciones económicas que le afecten. Alguna esperanza en que el gobierno le resuelva sus problemas económicos. Desarrolla algunas conductas económicas que mejoran su situación, tales como reventas con utilidades de productos escasos, buhonería, etc. Llegado el momento ejercen protestas por su situación económica. Muy voltario en sus posiciones políticas. Muy poca capacidad para tomar decisiones económicas racionales y políticas.
3	2	3,99	Reacciona con cierta timidez que puede desembocar en violencia ante situaciones económicas que le afecten. Protesta y sigue liderazgos. Es capaz de tomar buenas decisiones económicas. Con adecuados métodos de adiestramiento, los calificados cercanos a su límite superior (3,99), pueden pasar al tipo 4.
4	4	7,99	Reacciona con equilibrada actitud ante situaciones económicas que

			le afecten a él, a su entorno familiar y a la sociedad en general. Hace valer sus posiciones políticas con expresiones respetuosas hacia quienes no compartan sus ideas políticas y económicas. Usa el diálogo y evita la confrontación. Toma decisiones económicas racionales. Ideal para posiciones donde se deba decidir sobre asuntos políticos y económicos.
5	8	15,99	Reacciona de manera poco equilibrada ante situaciones económicas que le afecten a él, a sus familias o sus posiciones ideológicas. Tiene capacidad para tomar decisiones económicas racionales, pero sacrifica su capacidad a cambio de prebendas económicas y políticas. Los que estén calificados cercanos a su límite inferior (8) pueden pasar al tipo 4, previo adiestramiento adecuado.
6	16	31,99	Reacciona con violencia irracional ante situaciones económicas que le afecte a él, a sus familias y a su entorno cercano (político, ideológico o económico). Reacciona a lo que percibe, de manera desmedida y siempre cree tener la razón; es además caprichoso. Está inhabilitado para ocupar posiciones donde se deban tomar decisiones económicas racionales.
7	32	64	Reacciona con inusitada violencia ante situaciones económicas que le afecte principalmente a él, pero también a sus allegados. Se violenta y llega hasta la traición cuando no se hace su voluntad. No se debe ubicar donde se deben tomar decisiones económicas racionales.

Los siete tipos anteriores corresponden a cómo reacciona cada individuo, ante un mismo estímulo sensorial percibido por sus sentidos que unido a percepciones almacenadas en su cerebro y a su información genética, genera una decisión (elección) económica, ya sea consumidor, empresario o gobierno.

Esta proposición queda abierta al escrutinio de profesionales del tema que estamos tratando.

Para todos los siete tipos descritos cuando la percepción sensorial corresponda a cualquier situación económica que los favorezca el actor, procura obtener todos los beneficios. Lo expresado en este párrafo coincide con lo afirmado por Adam Smith, sobre la conducta económica egoísta de los seres humanos. Destacamos que los estímulos para las personas son similares y lo que cambia (según la escala) es el cómo lo percibe cada persona. Eso es lo que mide la escala propuesta.

La escala cuantitativa es del tipo exponencial y que para el caso, se propuso que  $PS=2^n$ , para n igual a 0, 1, 2, 3, 4, 5 y 6. Dentro de cada tipo el valor de  $PS^n$  sería > que el > del  $PS^{n-1}$  del tipo anterior. Así sucesivamente en una progresión de valores  $PS^n$ .

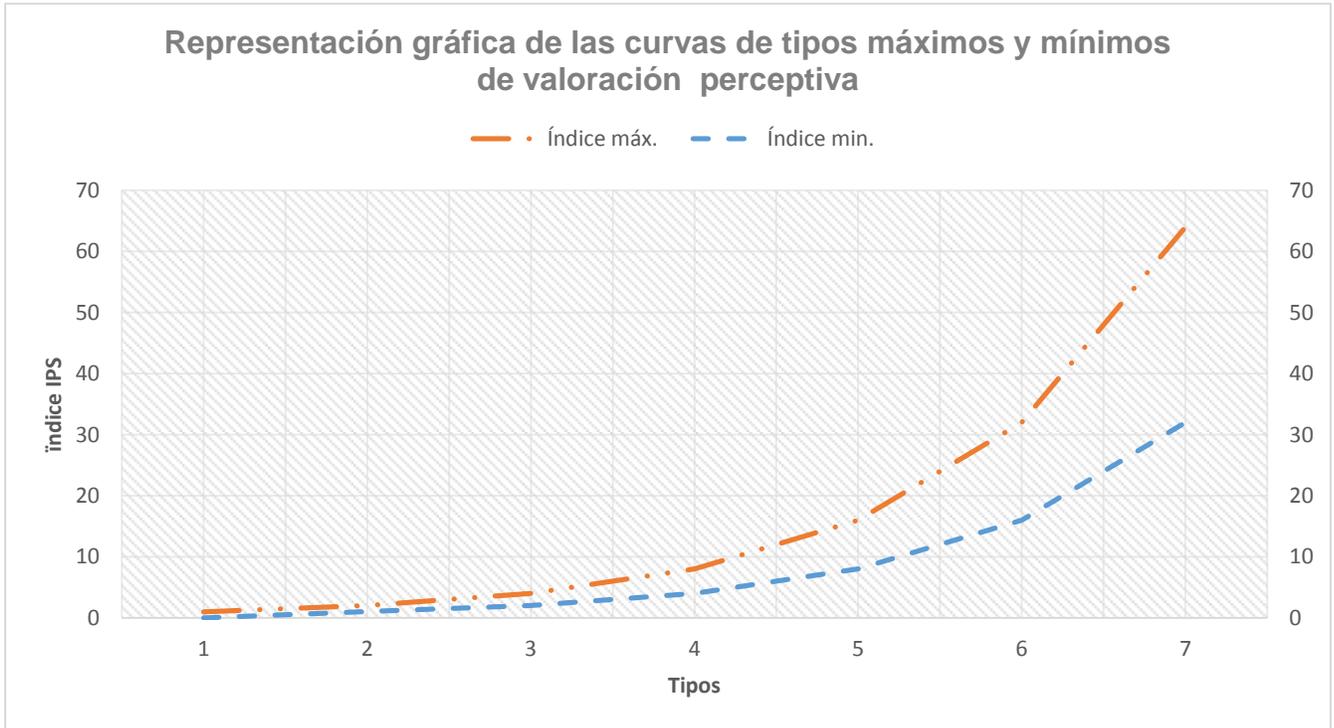
El cuadro "C" contiene los cálculos, condiciones y rangos por tipo.

**FIGURA "C"**  
**Condiciones por tipos de rasgos**

Tipo	Cálculos (PS)	Rangos (PS)	
1	$PS_1=2^0=1$	0	0,99
2	$PS_2=2^1=2$	1	1,99
3	$PS_3=2^2=4$	2	3,99
4	$PS_4=2^3=8$	4	7,99
5	$PS_5=2^4=16$	8	15,99
6	$PS_6=2^5=32$	16	31,99
7	$PS_7=2^6=64$	32	64

A continuación la representación gráfica de las curvas de rango máximo y mínimo

**FIGURA “D”**



En el establecimiento de la escala cualitativa y cuantitativa propuesta, consideramos necesario, tal como venimos insistiendo, oír la opinión de psicólogos, neurólogos, economistas, expertos en “marketing”, abogados y otros profesionales afines al tema de la tesis.

En el gráfico se reflejan de manera destacada, que los tipos 1 y 2<sup>185</sup> son muy poco sensibles a los fenómenos perceptivos; en cambio, los tipos 6 y 7 son muy sensibles a tales fenómenos. Para la tesis, el tipo 4 es el más apto dado su equilibrado nivel de afectación para la toma de decisiones económicas racionales. Los tipos 3 y 5 con un adecuado programa de adiestramiento podrían desplazarse al tipo 4.

<sup>185</sup> Confían en que el gobierno (o la Provincia) vendrán en su ayuda.

Para el tipo 4, proponemos como ejemplo, a una persona racional que percibe y valora racionalmente los estímulos sensoriales. Este sujeto valora de manera equilibrada. Con ese perfil al fenómeno de la inflación lo percibe, como una manifestación de aumento continuo y generalizado del nivel general de precios de los bienes y servicios, que le ocasionan una disminución del poder adquisitivo, que le obliga a un cambio en las compras de tales bienes y servicios. Igual percibe una reducción de un gasto o pago periódico o de un bien o un servicio. Otra de mayor relevancia para el “marketing”, es la percepción de la aparición de nuevos bienes o servicios, (en la actualidad con mayor relevancia), computadoras, telefonía celular, tabletas, páginas de internet, aplicaciones gratuitas robótica, etc., que le originan cambios racionales a sus gustos y preferencias, que desplazan a gustos y preferencias anteriores. Es el clásico *homo economicus*, que según Sabino, C. (1991)<sup>186</sup> es:

“hombre económico es aquel que maximiza su utilidad, tratando de obtener los mayores beneficios posibles con el menor esfuerzo. El *homo economicus*, obviamente, no es una descripción de ninguna persona real sino un modelo de comportamiento que resulta útil para entender lo que sucede en los múltiples intercambios económicos que se realizan en las sociedades humanas.” (Omissis).

Para efectos de la escala *in comento* es un término medio de un agente económico (empresario, consumidor o gobierno) racional.

Para los tipos 6 y 7, estimamos que estamos en presencia de percepciones, que para la tesis calificamos con la etiqueta de patológicas, pero relevantes para la toma de decisiones económicas racionales, Proponemos (sólo con fines académicos), lo siguiente: Valga el ejemplo de percibir que se padece de una enfermedad terminal (cáncer, diabetes, o necesidad de diálisis, etc.) originada en información genética o cualquier otra causa. Es la percepción de no poder

---

<sup>186</sup> SABINO, Carlos. (1991). “Diccionario de Economía y Finanzas”. Editorial Cedice y Panapo., p.p. 124 y 125.

producir más y que sólo se es un causante de grandes egresos, que posiblemente sólo el Estado puede financiar. Otras percepciones desagradables como ver sacrificar a un animal para luego comerlo, producen en algunos casos, conductas de rechazo a su consumo. Tales percepciones que admitimos que existen, no tienen mayor importancia económica, pero si mucha significación perceptiva.

Las peores administraciones que hemos sufrido los venezolanos, sobre todo las populistas, se pueden clasificar en los tipos 6 y 7. Ellos son pocos pero dañan mucho.

### **III.6. Influencia y efectos de la percepción en la ciencia económica**

En el objetivo general de la investigación teórica que se propuso es: “Establecer la influencia y efectos de la percepción en la ciencia económica”; y uno de los objetivos específicos es: “Analizar la importancia del estudio de los fenómenos perceptivos en la formación de las conductas”. El contenido de este párrafo constituye el derrotero de esta tesis; a él nos encaminamos.

La doctrina económica dominante refleja que la economía es principalmente un proceso de toma de múltiples decisiones (conductas), para administrar recursos escasos (bienes y servicios) en la satisfacción de necesidades económicas crecientes. Buscamos encontrar, la relación entre los fenómenos perceptivos y las diversas conductas humanas con efectos económicos, e influencias nanoeconomicas, microeconómicas y macroeconómicas. Esto exige la inclusión simultánea en el análisis de la oferta y la demanda, además de precios y cantidades, el resto de los otros factores incluidos en la condición *ceteris paribus*.

A continuación se analiza la percepción desde los puntos de vista, filosófico, neurológico, psicológico y sociológico, en la estructuración de conductas económicas. Empezamos por establecer el correcto significado de los siguientes vocablos:

### III.6.1. Significado y diferencias entre percepción y expectativa

Tomamos de diccionarios de la lengua española, los siguientes dos vocablos.

#### **Percepción**

Proceso de reconocer algo a través de cualquiera de los sentidos.  
Sensación interior resultante de una impresión material hecha en los sentidos.

#### **Expectativa**

Esperanza de conseguir algo, si se presenta la oportunidad que se desea u ocurre una eventualidad o suceso que se prevé.

Definiciones precisas y una clara diferencia. La percepción es producto de un estímulo externo a los sentidos; la expectativa es un proceso mental.

El propósito del presente punto se origina en haber observado en diversas discusiones sostenidas por el autor de la tesis, que varias personas expresaron, que el tema de estudio de la tesis (percepción), estaba incluido en los estudios de las expectativas económicas, razón por la cual argumentamos, que basta con ver las acepciones de ambos vocablos en un diccionario de nuestro idioma, y de inmediato se descarta la posibilidad de ser percepción y expectativa conceptos similares. Destacamos que: percepción es un proceso de reconocer algo a través de cualquiera de los sentidos (vista, gusto, oído, tacto y olfato). El cómo el sujeto que percibe procesa la información, lo veremos en la tesis de manera detallada. En cambio expectativa como vimos, es: “esperanza de conseguir algo, si se presenta la oportunidad que se desea u ocurre una eventualidad o suceso que se prevé”. Nada en común, sólo una influye decisivamente en la otra; la percepción

influye en la expectativa, pero esta última poco influye en la primera. Los fenómenos perceptivos sin lugar a dudas modifican entre otros a las expectativas.

### III.6.2. Percepción y conducta

En el trabajo de investigación como se dijo, hacemos uso de la psicología y por interés particular, la entenderemos principalmente como, *ciencia que estudia la conducta del hombre*. La razón es simple: Nos interesan las conductas humanas, principalmente, las que tienen consecuencias en las actividades económicas. Veamos los siguientes conceptos psicológicos.

Los profesores Burk, I. y Díaz G., P. L. (1970)<sup>187</sup> definen una serie de conceptos básicos de tipos de conductas:

“En efecto, existen varios tipos de conductas, la primera es, *la conducta de bajo nivel operada exclusivamente por mecanismos físico-químicos y humorales, es simple reacción a estímulos*. Es conducta específica, ciega fatal..., queda excluida la posibilidad de aprender. Sin embargo, cabe hablar de sensibilidad en los vegetales, puesto que reaccionan a los estímulos.

Un segundo tipo de conducta, existente en los animales pluricelulares más bajamente organizados que son los fitozoarios, espongiarios, celentéreos y equinodermos. En este nivel zoológico se inicia la definitiva *concentración de la sensibilidad en estructuras anatómicas de índole nerviosa...* Al lado de los mecanismos físicos y químicos, funcionan ahora los *mecanismos nerviosos* ... En los animales superiores y en el mismo hombre, lo humoral, en especial la *secreción endocrina*, es de enorme interés psicológico, porque sigue siendo eficaz mecanismo de conducta...”

Conducta humana en términos generales es la forma o manera de comportarse una persona en una situación determinada o en general. Es como nos manifestamos.

---

<sup>187</sup> BURK, Ignacio y DIAZ GARCÍA, P. L. (1970) “Psicología, un enfoque actual”. Ediciones Insala. Caracas, Venezuela. p. 145 y sgtes.

Veamos otras definiciones sobre percepción:

Melloni Eisner, Dox (1983)<sup>188</sup> la define así:

“Proceso de reconocer algo a través de cualquiera de los sentidos.”

Merani, Alberto L. (1984)<sup>189</sup> definió a la percepción y la relación con la intervención de las otras variables que están presentes:

“Proceso por medio del cual el organismo, como resultado de la excitación de los sentidos, y con la intervención de otras variables, adquiere conciencia del ambiente y puede reaccionar de manera adecuada frente a los objetos o acontecimientos que los distinguen.”

Las otras variables que no identifica son en nuestra opinión: percepciones anteriores almacenadas en la memoria e información genética.

El Diccionario de la Lengua Española (1984)<sup>190</sup>, la define de esta manera:

“Acción y efecto de percibir. Sensación interior que resulta de una impresión material hecha en nuestros sentidos. Conocimiento, idea.”

Cohen, John (1968)<sup>191</sup>, a la percepción sensorial la considera como ya comentamos *ut supra*:

---

<sup>188</sup> MELLONI EISNER, Dox, (1983) “DICCIONARIO MEDICO ILUSTRADO DE MELLONI”. Ediciones Reverte. España. p. 440.

<sup>189</sup> MERANI , Alberto L., (1984) “DICCIONARIO DE PSICOLOGIA”. Colecciones Grijalbo, Barcelona, España. p. 126.

<sup>190</sup> REAL ACADEMIA ESPAÑOLA. (1984). “Diccionario de la lengua española”. Madrid. España., p. 1041.

<sup>191</sup> Cfr. COHEN, John, *op., cit.*, p. 81.

“... la manera cómo nos enteramos de lo que sucede en derredor nuestro”

Los cinco sentidos transmiten a nuestro sistema nervioso, objetos, olores, sonidos, sabores o formas, temperatura o textura de los objetos y cosas que nos rodean. Los sentidos son los medios de información que los seres vivos, (obviamente individuos, la persona humana), sirven para enterarse de todo lo que nos rodea, por eso, es importante conocer lo que tienen en común sus características distintivas para clasificarlos. Las sensaciones se reciben en muchos casos por más de un solo sentido. Según Cohen John, es importante entender las consecuencias de suprimir o aminorar las informaciones que nos suministran los sentidos. Por último, Cohen, John, se refiere como vimos *ut supra* a la existencia de diversas escalas para medir las percepciones sensoriales<sup>192</sup>. Todo lo anterior ratifica la importancia de la percepción sensorial y se deduce (con carácter preliminar), que es posible manipularla o manejarla.

### **III.7. Otros efectos perceptivos en la economía**

Nos referimos a continuación, a los efectos que se producen en observadores muy calificados, sobre hechos y situaciones que se suceden principalmente, en los Poderes Públicos de los diversos países. Al hablar de Poderes Públicos<sup>193</sup>, estamos hablando del Poder Municipal, Estatal y Nacional (Legislativo, Ejecutivo, Judicial, Ciudadano y Electoral). Tales observaciones se centran en la independencia de los poderes, respeto de los derechos humanos<sup>194</sup>, transparencia y manejo de los fondos públicos, funcionamiento de la justicia, control efectivo sobre la Administración, democracia y alternabilidad en el ejercicio del poder, etc. El cómo perciben los observadores, les permite calificar a cada país

---

<sup>192</sup> Los tipos de escala se tratan con detalles en esta tesis.

<sup>193</sup> *Vid.* Artículos 136 y 137 de la Constitución venezolana de 1999.

<sup>194</sup> *Vid.* Título III, artículos 19 a 135 *ejusdem*.

y compararlo y ubicarlo en una escala ordinal en comparación con otros países del mundo igualmente evaluados.

Como hemos visto, se puede dar el primer o último lugar, al más transparente y al menos transparente. También se puede por ejemplo en una escala de calificación de 1 a 100, dar la máxima (100) al mejor valorado e ir calificando con menores puntos a los peores calificados. Estas evaluaciones tienen mucha importancia económica, pues una buena calificación le abre a un país muchas oportunidades, pero en el caso contrario de una mala o baja calificación sube el riesgo, aumentan sus costos y se cierran oportunidades.

Cerramos el capítulo sobre percepción sensorial y ciencia económica a manera de prelude, para avanzar y profundizar en decisiones económicas y percepción que se trata en el siguiente capítulo.

## CAPITULO IV

### Decisiones económicas y percepción

#### IV.1. Decisiones económicas

Las decisiones económicas son de capital importancia para nuestra investigación, por eso lo tratamos en varios espacios de la tesis.

Motivamos este punto con la definición de *elección* según cita de SABINO, C. (1992)<sup>195</sup> que dice:

“**Elección.** Acto de preferir un objetivo o un curso de acción a los otros posibles. [...], escogiendo entre diferentes alternativas, es central para la ciencia económica, ya que el proceso de elección es el principio sobre el cual pueden explicarse los complejos procesos que se dan en un mercado.”

Elegir significa siempre un conflicto: Se escoge una alternativa y se desecha otra u otras.

Veamos detalladamente las citas del siguiente autor.

Due, J. F. (1967)<sup>196</sup>; él:

“El objeto de nuestro análisis es el grupo de instituciones económicas o, consideradas como una unidad, el sistema económico, la organización a través de la cual los distintos recursos –escasos en relación a la necesidad que de ellos se tiene– son utilizados para satisfacer las necesidades del hombre.”

---

<sup>195</sup> SABINO, Carlos. (1991). “Diccionario de Economía y Finanzas”. Editorial Cedice y Panapo. Caracas, Venezuela, p. 97.

<sup>196</sup> DUE, John F. (1967). “Análisis económico”. Traducido de la tercera edición. Editorial Universitaria de Buenos Aires. Argentina. p. 4.

Considera Due, J, F.<sup>197</sup> que:

“La economía puede ser definida como el estudio de la organización que tiene por objeto dirigir la utilización de recursos escasos para satisfacer necesidades humanas.”

La siguiente cita del autor *in comento*, refuerza nuestra posición de los fenómenos perceptivos sobre elecciones (toma de decisiones) de los consumidores<sup>198</sup>:

“Las necesidades humanas son muy complejas. A menudo la gente no tiene conciencia cabal de los verdaderos deseos que está tratando de satisfacer cuando adquiere determinado bien y frecuentemente no advierte hasta qué punto sus elecciones están dirigidas por las instituciones sociales de la época; la costumbre y la tradición encierran dentro de límites muy estrechos la libre elección que se cree tener.

Las elecciones individuales en la sociedad económica de hoy están sujetas no sólo a la influencia del trasfondo cultural general de la época, sino también a las desarrolladas por los productores de bienes, a través de avisos y otros esfuerzos de venta, con el fin de aumentar sus propias ganancias.” (Subrayados nuestros).

Manifestamos nuestro total acuerdo con lo expuesto por John F. Due, (y subrayado por nosotros), en el sentido de que las decisiones (elecciones) están condicionadas por las instituciones sociales vigentes en cada época y por el buen “marketing” de productores y comerciantes. Acá se sitúa nuestra tesis. La conducta (toma de decisiones), depende entre otras, de los fenómenos perceptivos, como de manera detallada y razonada lo hemos visto y veremos *infra*; son aspectos nanoeconómicos que condicionan a las decisiones. Este autor John F. Due, sin proponérselo, pone en evidencia la influencia con el manejo de los fenómenos perceptivos en la toma de decisiones, que no son tan autónomas

---

<sup>197</sup> *Ibid.*, p. 4.

<sup>198</sup> *Ibid.*, p. 5.

como generalmente creemos. Agregamos y veremos *infra* con mayores detalles, que las decisiones más importantes de nuestra vida no las tomamos nosotros mismos.

Veamos la siguiente cita de Toro H., J. (1993).<sup>199</sup> Este autor define a la economía, como ciencia de la elección para satisfacer necesidades humanas:

“La Economía se ocupa del estudio de todos aquellos aspectos relacionados con la satisfacción de las necesidades humanas, dando lugar a un proceso de **producción** y de **consumo**. En todo caso, al economista sólo le interesa las necesidades que son satisfechas por bienes económicos, es decir, por bienes cuyo valor depende de su escasez, ya sean naturales o producidos por el hombre. El hecho de que los bienes económicos sean por definición escasos conduce a su vez al establecimiento de prioridades: la necesidad de elegir. Por eso algunos autores han denominado a la economía la **ciencia de la elección**.”

Compartimos con el autor citado sus conceptos sobre la economía como la ciencia de la elección (toma de decisiones) sobre bienes escasos para satisfacer necesidades crecientes. Es muy cierto su aserto. Formulamos a la reiterada conclusión: el hecho clave de la ciencia económica es decidir (es tomar decisiones, elegir), uno de cuyos principales ingredientes lo constituye los fenómenos perceptivos que para nuestra tesis forman parte de la nanoeconomía, como condicionantes de la elección (decisión) económica.

## **IV.2. Sensación, aprendizaje, pensamiento y elección**

Iniciamos este punto dando a continuación el concepto de sensación y su relación con la toma de decisiones, el aprendizaje y el pensar.

---

<sup>199</sup> TORO HARDY, José. (1993). “Fundamentos de la Teoría Económica”. Segunda edición. Editorial Panapo. Caracas, Venezuela., p. 39.

Ilustramos el punto con las sensaciones visuales; al efecto Merlau-Ponty (2002)<sup>200</sup>, sobre la visión, sentido dominante y lo percibido lo explica así:

“La visión es nuestro sentido dominante. La información que nos llega del mundo exterior, sobre todo lo que nos rodea (forma, ubicación, si se mueve o no, etc.) por medio de la luz que penetra en nuestros ojos que se suma a contenidos previos del sistema nervioso, se procesa en nuestro cerebro. Esta función no es privativa del ser humano, pues todos los animales también la realizan, existiendo sólo la condición de tener vista, y sin embargo, no tenemos claro cómo se desarrolla este importante proceso; además la visión es definitivamente, el sentido acerca del cual tenemos los seres humanos mayor conocimiento, debido a la extensiva investigación empírica realizada durante años.”

Adicionalmente afirma el autor *in comento*, que todos los objetos para efectos visuales, tienen: 1. posiciones, 2. formas y colores que aparentemente se perciben inmediatamente; 3. podemos alcanzarlos o acercarnos a ellos sin hacer mayores esfuerzos. Sin lugar a dudas detrás de lo comentado hay un proceso que origina la experiencia visual, que a través de la historia los investigadores de la psicología, lo hayan encontrado fascinante. Si aquello que percibimos es lo que aceptamos como válido o real sobre el mundo, significaría: 1. ¿qué las experiencias de cada uno de nosotros son iguales? 2. ¿cómo es la percepción de los animales, o la de los niños? 3. ¿qué clase de errores cometemos cuando percibimos? 4. ¿puede la experiencia perceptiva transmitirse? Filósofos, artistas y psicólogos han tratado de contestar tales preguntas y, el autor de esta tesis como economista tratará de seguida de contestarlas. Posición, forma y colores que percibimos de los diversos objetos (en nuestro caso bienes económicos capaces de satisfacer necesidades), sin lugar a dudas influyen en el aprendizaje, el pensamiento y la toma de decisiones que importan a la economía. Vemos un ejemplo cotidiano y producto de nuestra experiencia.

---

<sup>200</sup> Cfr. MERLAU-PONTY. (2002). “Phenomenology of Perception”. Publicado originalmente en francés por Editions Gallinard, Paris 1945. Routladge Classic. New York, NY. (Traducción libre del autor de la tesis), p. p. 1 y sgtes.

Cuando acudimos a un supermercado, con el propósito de adquirir bienes diversos para la satisfacción de nuestras necesidades, tal como lo prevé la teoría dominante de la conducta del consumidor, nuestros gustos y preferencias no varían y las decisiones están tomadas previamente pero, ¿es esto totalmente cierto? Obviamente no es totalmente cierto. La variedad de productos en los anaqueles, nos trae a la vista posición, olores, formas y colores, hábilmente utilizados por fabricantes y personal del establecimiento comercial, que bombardean a nuestro cerebro y nuestra percepción producida en cada caso, modifica nuestras decisiones originales; unas se refuerzan y se mantienen y otras se modifican y se altera nuestra cesta de compra que al final adquirimos. ¿Quién se atreve a negar esta experiencia?

Las posibles respuestas a las cuatro preguntas con una óptica económica pueden ser, a la primera, de acuerdo a los gustos, preferencias y expectativas de cada uno de nosotros, la forma de percibir mediante el sentido de la vista, puede ser igual en algunos casos o diferente en otros. A la segunda pregunta advertimos con carácter previo, que como economista sólo nos interesa la actividad económica, y; que además sólo podemos hablar de ella, cuando la actividad la realiza una persona humana y no animales. En nuestra opinión, los niños son más volitarios y sus decisiones generalmente las controlan los adultos, pero no se puede soslayar que vía internet ellos compran artículos diversos, juguetes y programas. La tercera pregunta relacionada con posibles errores cuando percibimos, es muy compleja, pues hay tantos factores que modifican la posición, forma y color verdaderos o errados o diferentes formas de percibir, influenciados por gustos, preferencias, expectativas, profesión del perceptor y experiencias buenas o malas almacenadas en el cerebro humano. Por último, la cuarta interrogante relativa a transmitir la experiencia perceptiva, pensamos que si es posible, mediante procesos educativos que entre otras cosas, incluyen principios y valores, educación artística, dibujo, arquitectura, etc.

Cerramos estos conceptos preliminares, con la opinión de Cohen, J. (1968)<sup>201</sup>, que sobre “la percepción”, concluye afirmando sobre el concepto subjetivo de la información:

“...quedemos bien grabado que uno de los cometidos del psicólogo es medir la cantidad de información recibida por un individuo en unidades *subjetivas* que no son necesariamente las mismas que las objetivas. Este subjetivismo de la información transmitida de una persona a otra aparece muy bien en la enfermedad: los síntomas del paciente se conocen como una <<puerta en clase>> de su experiencia emocional y constituyen para el médico los elementos que han de tener en cuenta para describir el mensaje... El hombre como animal social que es, vive comunicándose con sus semejantes. Recibe, almacena y transmite informes emotivos e intelectuales...”

#### **IV.3. Decisiones económicas de la sociedad; orden social; el teorema de la mano invisible y óptimo de Pareto**

Citamos para abordar este tema a Samuelson, P. A., y Nordhaus, W.D. (1999)<sup>202</sup> quienes dan diferentes definiciones sobre economía. Tomemos inicialmente una de ellas que de manera resumida, nos indica qué entienden por economía:

“La economía es el estudio de la manera en que las sociedades utilizan los recursos escasos para producir mercancías valiosas y distribuirlas entre los diferentes individuos. [...] Tras esta definición se esconden dos ideas claves en economía: los bienes son escasos y la sociedad debe utilizarlos eficientemente. De hecho, la economía es una importante disciplina debido a la escasez y al deseo de ser eficiente.”

---

<sup>201</sup> COHEN John., *op. cit.*, p. 185.

<sup>202</sup> SAMUELSON, Paul A. y NORDHAUS, William D. (1999). “Economía”. Décima sexta edición. Editorial McGraw Hill. Madrid, España, p. 4.

Compartimos plenamente los conceptos anteriores. De hecho, escasez y eficiencia se resuelven por toma de decisiones acertadas.

Continuando dentro de nuestra investigación teórica, analizaremos las diferentes explicaciones que han dado los teóricos y dogmáticos de la ciencia económica, a la forma en que se configuran las conductas económicas, tema de capital importancia en relación a la percepción y su influencia en la configuración de conductas económicas y elecciones.

Kleinwachter, F. (1929)<sup>203</sup> citado *ut supra*, al referirse a la motivación de la actividad económica plantea una interesantísima situación, sobre el asunto igualmente tratado por el autor de esta tesis, como veremos luego. Esta cita sobre la motivación de la conducta (por el egoísmo)<sup>204</sup> dice:

“El problema de los motivos del obrar económico hubiera dado lugar a pocas discrepancias, si no se hubiese considerado desde el principio de un modo parcial. El hecho de que el hombre (<<el tipo medio humano>>) no obra en la vida corriente como debería obrar, ha llamado la atención de los fundadores de religiones y moralistas de todas las épocas, y el principio de todas las doctrinas es el mismo: la religión y la moral exigen que cada uno subordine el interés propio al bien de los demás y procure fomentar en la medida de sus fuerzas el bienestar de sus semejantes. [...] Cada uno persigue su interés particular. [...] Cuando *Adam Smith*, [...] escribió su obra, tan fundamental e innovadora para la ciencia de la Economía política. [...] parte del supuesto de que los hombres en la vida económica se guían exclusivamente por el interés particular. Así se vino a considerar el interés privado o, si se quiere, egoísmo, como fundamento de toda la vida económica y de la Economía política.

Este pensamiento es en sí mismo exacto pues el egoísmo o el interés particular no es otra cosa que el instinto de conservación. [...]” (Subrayados nuestros).

---

<sup>203</sup> KLEINWATCHER, F., *op. cit.*, p.p. 4 y 5

<sup>204</sup> Esta cita excede en número de palabras el contenido usual, pero por su importancia la presentamos así.

La cita anterior recoge y analiza la teoría de Adam Smith con la explicación de la conducta del hombre, sobre la base del egoísmo y la búsqueda egoísta del bienestar individual.

En la obra del autor de la presente tesis, “Intervención del Estado venezolano en la economía”, se presenta la versión actual del principio o teorema de la mano invisible en los términos contenido en los siguientes párrafos<sup>205</sup>:

#### IV.3.1. Orden social sostenible y el teorema de la mano invisible de Adam Smith

Hablar de orden social sostenible es referirse a la globalidad de instituciones y normas que regulan la posición de los individuos y grupos en la sociedad<sup>206</sup>. La relación entre los individuos y grupos puede orientarse en la *representación* de la existencia de un *orden legítimo*. La posibilidad de que ello ocurra se denomina *validez*.<sup>207</sup> El orden social que asegura la convivencia pacífica, guarda estrecha relación con las normas (reglas, principios y valores) constitucionales, legales, e inclusive con las costumbres.

Complementamos a lo que antecede, con el teorema de la mano invisible de Adam Smith, por su relevante pertinencia para entender el mercado como institución de la eficiencia, por la acción colectiva de los agentes económicos. Veamos la siguiente cita:

G. Brennan y J. Buchanan (1987)<sup>208</sup> sobre convivencia pacífica hacen las siguientes reflexiones:

---

<sup>205</sup> Cfr. PERAZA, P. Julio César, *op. cit.*, pp. 101 a 104.

<sup>206</sup> Cfr. HASSEN, SCHNEIDER, WEIGEL, *op. cit.*, p. 269.

<sup>207</sup> Cfr. WEBER, Max. (1997). “Economía y Sociedad”. Edición original 1922. Fondo de Cultura Económica, México, p. 25.

<sup>208</sup> BRENNAN y BUCHANAN, *op. cit.*, p. 33.

“A su nivel más fundamental, las reglas encuentran su razón en la aspiración jamás alcanzada por las gentes de vivir juntos en paz y armonía sin el recurso continuo a la guerra <<hobbesiana>> de todos contra todos. ¿Cómo puede establecerse un orden social? Toda la ciencia y la filosofía social se hacen esta pregunta directa o indirectamente.”

Tal como cada quien percibe lo que aprueba o rechaza, acerca o aleja la posibilidad de establecer un orden social. Es difícil presentar una clara, definitiva y única respuesta a la pregunta anterior. Los autores citados afirman, que no existe esa respuesta<sup>209</sup>. En el desarrollo de su obra afirman, que las normas constitucionales y legales, aseguran la convivencia pacífica, pero no se puede soslayar que en materia de decisiones económicas, el hombre siempre busca el logro de la maximización de la utilidad de los bienes y servicios que adquiere. Es una posición de evidente egoísmo. G. Brennan y J. Buchanan<sup>210</sup> señalan que es fácil caer en la desesperanza, pues cualquier orden social puede descansar sobre bases extremadamente frágiles. Plantean esta inquietante pregunta<sup>211</sup>:

“¿Ha de ser la vida <<sucias, brutal y corta>> en la anarquía o <<brutal y esclava>> bajo el Leviathan?”

A través del tiempo se plantean dos vías de escape a este dilema<sup>212</sup>: La primera salida es la capacidad del hombre para mejorar moralmente y llegar a amarse unos a los otros. Es importante el esfuerzo que se ha hecho en esta opción, pero los resultados son dudosos. La segunda salida al <<dilema social>> no aspira a que el hombre llegue a ser <<mejor>> en ningún sentido moral básico; se acepta la realidad de que las personas son como son y sin ocultar sus defectos morales. Agregan G. Brennan y J. Buchanan<sup>213</sup>:

---

<sup>209</sup> Cfr, *Ibid*, p.p, 33 a 34.

<sup>210</sup> Cfr, *Ibid*, p, 34.

<sup>211</sup> *Ibid*, p, 34.

<sup>212</sup> Cfr. *Ibid*, p. 34.

<sup>213</sup> *Ibid*, p. 34.

“Estas realidades, resumidas algo insatisfactoriamente, desde luego, en la expresión <<naturaleza humana>>, limitan el conjunto de estados de anomia social posibles o alcanzables. Pero, incluso con esas limitaciones, surge la esperanza de un orden social sostenible por medio de un adecuado diseño, constitución o mantenimiento de reglas que limiten la forma en que cada persona está autorizada a ordenar su conducta hacia los demás.”

Todo lo anterior refleja un complejo problema de cómo percibimos a los demás, pero también de cómo los demás nos perciben a nosotros.

En nuestra opinión, la *esperanza de un orden social sostenible* por medio de un adecuado diseño es difícil de alcanzarlo por razón de la <<naturaleza humana>>, todos los seres humanos y la *sociedad* como un todo y su *gobierno*, al menos en el orden económico, están constreñidos a aplicar un sistema, modelo o régimen socioeconómico que sea percibido por las personas individuales y en su conjunto como satisfactorio y deseable sostenido en su constitución o mantenimiento de normas (reglas, principios y valores), que tal como sostienen los autores *in comento*, que limitan la forma en que cada persona —incluido el gobierno— está autorizada a ordenar su conducta hacia los demás.

En la tesis se insiste en valorar lo positivo o negativo de la intervención y presencia del Estado en la economía; la razón es un aserto altamente determinado por la facultad de elección (toma de decisiones) por parte del Estado. En efecto tal como vimos *ut supra* se presentan las siguientes situaciones: 1. Buenas decisiones que pueden ser ejecutadas bien o mal y que así, sean percibidas por los gobernados; 2. Malas decisiones que pueden ser ejecutadas bien o mal y que así, sean percibidas por los gobernados. Venezuela es un ejemplo en los pasados tres lustros de buenas decisiones mal ejecutadas, como es el caso de algunos programas sociales<sup>214</sup>. En cuanto malas decisiones bien o

---

<sup>214</sup> El actual gobierno denomina *misiones* a estos *programas sociales*.

mal ejecutadas en el área económica, están el programa de eliminar a las empresas privadas nacionales, e importar permanentemente todo: alimentos, medicinas, vehículos, artículos de higiene personal, repuestos, etc. Esto lo han ejecutado muy bien, mediante confiscaciones, expropiaciones que no han pagado, intervenciones y controles irracionales y exagerados a las pocas empresas que quedan en Venezuela; subsidios protervos, control de cambio, emisión inorgánica de dinero, controles irracionales de precios, regalar o vender a precios y facilidades absurdas el petróleo venezolano, etc. En lo moral, corrupción en la administración pública, desconocer la división y autonomía de los poderes públicos, violación de derechos humanos, etc. Así se percibe al gobierno de Venezuela en el territorio nacional y en el resto del mundo.

Es de destacar que “la cooperación de los agentes en el mercado<sup>215</sup>; no requiere ni que entiendan su estructura ni que su comportamiento trascienda los ordinarios principios de moralidad.”

Lo planteado por Adam Smith en el siglo XVIII, resulta trascendental y complejo pero de apariencia sencilla. Se percibe que a pesar de las múltiples citas y referencias a su planteamiento sobre el orden del sistema de mercado y el principio de “*la mano invisible*”, muchos, incluidos conocedores de la economía, no captan con exactitud lo que este filósofo de la ciencia económica expresó. Lo afirmado por Adam Smith lo resumen James Mc Gill Buchanan, conjuntamente con Geoffrey Brennan<sup>216</sup>, así:

“El gran descubrimiento intelectual del siglo XVIII fue el orden espontáneo del mercado, el descubrimiento de que, bajo un conjunto o estructura apropiada de reglas (leyes e instituciones en la terminología de Smith), los individuos, persiguiendo sus propios intereses, pueden promover el de los demás.”

---

<sup>215</sup> Cfr. *Ibid*, p. 34.

<sup>216</sup> BRENNAN y BUCHANAN, *op., cit.*, p. 34.

Para ellos ese gran aporte de la coordinación social que a pesar de haber transcurrido mucho más de dos siglos, supera todo lo que se pueda pensar, cuando se le valora como una gran empresa en colaboración. La idea de la mano invisible va más allá de precios y cantidades de bienes y servicios, y arroja el concepto de mercado de trabajo, inversión y otros conceptos económicos. La cooperación de los agentes económicos en el mercado, no está sujeta a que ellos entiendan su estructura ni que sus comportamientos individuales trasciendan los originales principios de moralidad”<sup>217</sup>. Tan importante descubrimiento influyó y sigue haciéndolo con profundizaciones y observaciones tanto en los modelos clásicos como en la mayoría de los enfoques actuales de la cada vez más compleja realidad económica, social y política.

Es cierto todo lo expresado en los párrafos precedentes, pero es igualmente cierto, lo que afirman Samuelson y Nordhaus (1996)<sup>218</sup> sobre los límites a lo dicho por Adam Smith, lo que comporta tomar en consideración que aunque *la mano invisible* de la competencia perfecta, genera una asignación eficiente de los recursos, sólo funciona en condiciones muy limitadas, que según ellos son:

“1. Todos los bienes deben ser producidos por empresas perfectamente competitivas; 2. Todos los bienes deben ser como el pan, cuyo total puede ser dividido claramente en trozos de consumo diferentes para los distintos individuos, de manera que cuanto más consumo yo, menos consume usted; 3. No puede haber externalidades como la contaminación del aire; y 4. Los consumidores y las empresas deben estar plenamente informados de los precios y características de los bienes que demandan y ofrecen.” (Números cardinales agregados por nosotros).

Coincide la cita anterior con lo visto *ut supra*, porque al haber *fallas de mercado*<sup>219</sup>, conductas dolosas o culposas por parte de los agentes

---

<sup>217</sup> Cfr. *Ibid*, p. 34.

<sup>218</sup> Cfr. SAMUELSON y NORDHAUS, *op., cit.*, p. 286.

<sup>219</sup> Vid. Artículos 113, 117, 127 a 129 de la Constitución venezolana de 1999.

económicos<sup>220</sup>, u otras condiciones que no permitan el funcionamiento eficiente de los mercados perfectamente competitivos, se justifica la intervención racional del Estado<sup>221</sup>.

Como veremos en el desarrollo de la investigación, los fenómenos perceptivos juegan un papel preponderante en todo lo expuesto en este punto. Es más, los agentes económicos cuando el mercado competitivo funciona adecuadamente, perciben satisfacción y bienestar.

#### IV.3.2. Óptimo de Pareto

Vilfredo Pareto<sup>222</sup>, desarrolló el concepto de *óptimo*, que caracteriza a una situación de mercado en la cual se ha logrado como consecuencia de los intercambios, la mejor asignación de recursos posible y, que cualquier intercambio adicional, originaría una asignación de recursos de menor ganancia a la óptima anterior. Con los intercambios se llega al óptimo en el sentido de Pareto, que asegura a los agentes económicos participantes, obtener el máximo de ganancia producto de las repetidas operaciones de comercio. Una importante característica de este punto es que para mejorar la utilidad de un agente, debe desmejorar la utilidad de otro. R. Frank (2005)<sup>223</sup> lo define afirmando que:

*“Se dice que una asignación se prefiere en el sentido de Pareto o es superior en el sentido de Pareto a otra si la prefiere al menos una de las partes y le gusta al menos a la otra.”*

Tales preferencias se definen como consecuencia de fenómenos perceptivos. Las preferencias se modifican y varían (por cambios en la percepción), ejemplos: 1. Prefiero “A” en la mañana pero “B” durante la tarde; 2. Prefiero “C” en el país “X”, pero “D” en el país “Y”. Esto limita la teoría de las

---

<sup>220</sup> Vid. Artículo 114 *ejusdem*.

<sup>221</sup> Vid. Artículo 112 *ejusdem* y su exposición de motivos.

<sup>222</sup> Economista italiano de fines del siglo XIX e inicios del siglo XX.

<sup>223</sup> FRANK, *op., cit.*, p. 554.

preferencias. Ambos ejemplares son producto de fenómenos perceptivos. Volveremos sobre el ejemplo en la tesis.

El interés de conocer el óptimo en el sentido de Pareto, radica en que las personas (agentes económicos) definen su conducta económica racional buscando maximizar la utilidad de los bienes y servicios que consumen, conducta que se origina según Adam Smith, porque los individuos persiguiendo sus propios intereses (maximizar su utilidad), pueden promover el de los demás (del colectivo). Además, también existe en la llamada Economía del bienestar, el concepto de *distribución óptima u óptimo social*, cuyo significado es que esa situación se alcanza, cuando la distribución de los ingresos llega a un punto en que cualquier cambio implicaría una desutilidad para cualquier otra persona. Su instrumentación está a juicio de valor influenciado por vigorosos fenómenos perceptivos influenciados por motivaciones de conservar el poder político; es la agenda oculta frecuente en las decisiones públicas

Retomando el tema de *la mano invisible*, según R. Frank<sup>224</sup>, el teorema o principio de *la mano invisible* de Adam Smith, en la versión actual del invalorable y útil descubrimiento del funcionamiento de los mercados competitivos, se define según la siguiente afirmación:

“Un equilibrio generado por mercados competitivos, agota todas las ganancias que puedan derivarse del comercio.”

Al teorema de la mano invisible se le denomina también: primer *teorema de la economía del bienestar* y se formula según R. Frank (2005)<sup>225</sup> así:

“...el equilibrio generado por mercados competitivos es óptimo en el sentido de Pareto.”

---

<sup>224</sup> *Ibid*, p. 558.

<sup>225</sup> *Ibid*, p.p. 558 y 559.

Los precedentes conceptos de carácter teórico corresponden a una economía sencilla, de intercambio formada por dos bienes y dos personas, pero que la experiencia revela que en la práctica, las instituciones sociales responsables de redistribuir el ingreso (la renta), se comportan tal como se establece en este sencillo modelo. Se puede predecir, lo que sucede en una economía que se desarrolla en la realidad, por ser una de las ventajas de trabajar con modelos económicos. Para cerrar estos conceptos, insistimos en la presencia y efectos permanentes de los fenómenos perceptivos, que modifican y dificultan las predicciones elaboradas y sustentadas en leyes, teorías y modelos económicos no cuestionados. Por razón si en los análisis y predicciones de la ciencia económica se incluyen de manera simultánea y sistemática los *otros factores* del concepto *ceteris paribus*, se podrían alcanzar óptimos resultados. El instrumento analítico sería *modelos de simulación* complejos corridos en poderosas computadoras; así lo recomendamos.

Afirmamos para concluir, que una solución ideal es el *laissez faire*, o sea, una mínima intervención del Estado, como afirman Samuelson y Nordhaus (1996)<sup>226</sup>, podría ser un buen sistema socioeconómico, si se dieran realmente el resto de las condiciones analizadas; en consecuencia, debe existir una mínima intervención pero nunca menor que la requerida en tanto esté dirigida a controlar *fallas de mercado* y agregamos, estar siempre informados y alertas al cómo se perciben las acciones gubernamentales por el individuo y el colectivo.

#### **IV.4. Decisión de los agentes económicos y modelo económico**

Todos los agentes económicos que intervienen en la actividad económica se ven obligados a tomar múltiples decisiones. En el caso de los gobernantes la primera y más grave de todas, es la elección de un modelo, sistema o régimen socioeconómico e; igualmente formando parte del modelo elegido, deben decidir

---

<sup>226</sup> Cfr. SAMUELSON y NORDHAUS, *op., cit.*, p. 286.

en materia de intervención del Estado en la actividad económica. Por otra parte, los productores y consumidores de bienes y servicios toman múltiples decisiones económicas.

El análisis que se debe hacer para la toma de decisiones (elecciones), desde el punto de vista económico y de acuerdo a los fines a alcanzar, debe ser un análisis teleológico que insistimos, defina al sistema económico a implantar, y determinar la conveniencia y oportunidad de la intervención del Estado mediante planificación, racionalización y regulación de la actividad económica, en búsqueda de maximizar el bienestar individual y colectivo como lo disponen los artículos 112 y 299 de la Constitución económica venezolana.

Memoremos y amplíemos el cómo influye la percepción, memoria y recuerdo en las elecciones (toma de decisiones) en el siguiente párrafo:

Los recuerdos (*output* de lo almacenado en la memoria), tienen gran importancia en la elección (toma de decisiones) económicas; por tal razón a continuación ofrecemos detalles del cómo se reproducen imágenes del pasado almacenadas en la memoria. Algunos autores definen a los recuerdos, como una reproducción de algo aprendido en el pasado; pudiera ser algo agradable como un día de playa, o algo desagradable como la pérdida (por hurto) del contenido de la billetera (cartera) con fotos familiares, documentos, tarjetas bancarias y dinero.

Qué influencia tienen en la elección (toma de decisiones), la podemos imaginar con los dos ejemplos contenidos en el párrafo anterior; tenemos en el caso de un recuerdo agradable como lo es un día de playa, al enfrentar la disyuntiva de decidir entre un nuevo día de playa o quedarse en casa, el recuerdo agradable pesará a favor del día de playa; en cambio en caso de la pérdida o hurto de la billetera al enfrentar la disyuntiva de elegir, entre un día de playa o quedarse en casa, el recuerdo desagradable de la pérdida o hurto de la billetera, lo más probable es decidir quedarse en casa. En resumen, las vivencias afloran e

influyen en las decisiones; es más, existen recuerdos traumáticos, vicios, adicciones, tabaquismo, u otros almacenados en la memoria, que influyen en la conducta de los agentes económicos. Para efectos de la tesis, son manifestaciones de los fenómenos perceptivos en la economía.

Ampliando los conceptos de comportamiento humano (conducta) y toma de decisiones, existen múltiples definiciones de la economía, y para el objetivo perseguido se escoge la de Lionel Charles Robbins, citado por Cooter y Ulen (1997)<sup>227</sup>, que dice:

“La economía es la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos.”

De la anterior definición y de otras citadas *ut supra* se deduce, que el estudio de la ciencia económica estriba principalmente en conductas de elecciones (toma de decisiones) de los agentes que las toman e intervienen en la actividad económica. Según suponemos los economistas, todos los actores económicos siempre deciden para maximizar algo: los consumidores maximizan su utilidad, las empresas maximizan sus beneficios, los políticos maximizan sus votos, los burócratas maximizan las recaudaciones, las instituciones de caridad maximizan el bienestar social, etc.<sup>228</sup> Para que el modelo de maximización funcione, es necesario que lo hagan bajo el supuesto de la presencia continua de una *conducta racional* de los actores agentes económicos. La racionalidad varía en función del *buen sentido o razón* de quien juzga para decidir; De seguida, citamos y analizamos lo dicho en 1637 por el conocido filósofo René Descartes sobre el *buen sentido*.

René Descartes (1637)<sup>229</sup> hizo la siguiente afirmación:

---

<sup>227</sup> Cfr. COOTER y ULEN., *op. cit.*, Definición de Lionel Charles Robbins, p.22.

<sup>228</sup> Cfr. *Ibid.*, p.24.

<sup>229</sup> DESCARTES, René. (1974). “El discurso del método”. Publicación original en 1637. 10ª edición en español. Editorial Losada. Buenos Aires, Argentina, p. 28.

“El buen sentido es la cosa mejor distribuida en el mundo, pues cada cual piensa estar tan bien provisto de él que aun aquellos que son más difíciles de contentar en cualquier otra cosa, no suelen desear más del que tienen.”

Es probable que quienes leen esto por primera vez, les resulte no creíble; con lecturas posteriores es posible que se percaten de lo cierto de tal afirmación.

Al efecto, Descartes afirma a continuación de lo citado, que: 1. No es verosímil que todos se equivoquen en eso; 2. La potencia de juzgar bien y distinguir lo verdadero de lo falso que es lo que propiamente se denomina buen sentido o razón es por naturaleza igual en todos los hombres y así la diversidad de opiniones no viene de que unos sean más razonables que los demás, sino solamente que se conducen los pensamientos por caminos diferentes, y no se consideran las mismas cosas. Entender y aceptar tan sabias reflexiones de este humanista del siglo XVII, ayudará a resolver las diferencias originadas en paradigmas antagónicos como lo son los profesados por personas con diferentes intereses y valores, que en consecuencia, el efecto de cómo percibe cada ser humano. Una reflexión final: no es lo mismo, ver un buque por la *popa*, que verlo por la *proa* (la percepción es significativamente diferente).

La racionalidad de las decisiones es uno de los problemas más complejos de la actividad económica. El actor agente económico al tomar decisiones, busca la máxima eficiencia de los recursos que utiliza. La eficiencia es un concepto económico que acoge la Constitución venezolana en su artículo 299, al señalar a la *eficiencia*, como uno de los principios que fundamentan al régimen socioeconómico de Venezuela.

En la exposición de motivos de nuestra Constitución se señala de manera textual: “... se consagran principios de..., eficiencia,..., fuera de cualquier dogmatismo ideológico con relación a la ya superada disputa sobre los roles del

mercado y del Estado,...”. También el artículo 3 constitucional, se refiere a dos consecuencias de la eficiencia: ... prosperidad y bienestar del pueblo.... La eficiencia es propia de los sistemas liberales capitalistas; en cambio en los sistemas económicos con modo socialista de producción, la eficiencia de las empresas públicas es secundaria. En tal sentido Chitty La Roche (2004)<sup>230</sup> afirma:

“La intervención del Estado por sí misma presenta *fallas*. En ocasiones en vez de solucionar los problemas que legitiman el accionar público se advierte su omisión, y si lo hace, puede producir otro tipo de *ineficiencia* y distorsiones económicas, políticas y sociales.” (Cursivas nuestras).

Además, Chitty La Roche (2002)<sup>231</sup> destaca la diferencia entre la empresa privada eficiente y, la pública en caso de quiebra:

“...en el sector privado, la quiebra es un signo de pérdidas de ineficiencia, de recesión de la actividad económica, a diferencia del sector público en donde no existe temor por la bancarrota ya que se tiene la seguridad de que el gobierno central vendrá al auxilio,...”

La cita precedente retrata con gran realismo, la actual situación de las empresas públicas venezolanas.

Continuamos nuestro análisis.

Cuando todos los actores (agentes económicos) interactúan y maximizan sus intereses, se produce un equilibrio económico, el cual es un patrón de interacción que persiste a menos que sea perturbado por fuerzas extrañas, ejemplo: por escasez de un producto de origen agrícola por razones propias de la naturaleza como sería, una prolongada sequía o inundaciones.

---

<sup>230</sup> CHITTY LA ROCHE, Nelson. (2003). “Consideraciones sobre Política, Economía y Constitucionalismo, con referencia a la Constitución de 1999”. Editorial Esmeralda. Caracas. Venezuela, p. 165.

<sup>231</sup> *Ibid*, p. 166.

Hablar de intervención económica o regulación de actividades y procesos económicos, obliga a precisar la relación de la palabra regulación con el concepto de libertad, puesto que se sostiene que *sólo se puede regular lo que es libre*, así se acepta en la tesis. Regular consiste en que lo libre quede sometido a reglas que controlen lo que antes en sentido amplio era libre. De tal manera que en economía sólo se puede regular, lo que antes era libre, por ejemplo, un precio que se formaba por el libre juego de la oferta y la demanda. Si la regulación es irracional, en poco tiempo habrá escasez del bien regulado. Un precio es irracional, si se fija por debajo del precio de equilibrio, pues aumenta la demanda y baja la oferta, tal como se explicó en el punto II.5.4, de la tesis.

#### **IV.5. Percepción y decisiones económicas**

Iniciamos un nuevo punto relativo a percepción y decisiones económicas, refiriéndonos y comentando conceptos fundamentales de Joe Kent Kerby (1975)<sup>232</sup> de la Northern Michigan University de los Estados Unidos de América, quién se expresó en términos de asegurar, que nada tiene más importancia para un empresario (productor), que la percepción. Recuerda, que la percepción como también hemos dicho, es la manera como el consumidor de un bien o usuario de un servicio, se entera y valora el bien o servicio producido por el empresario. El cómo se percibe la actuación del empresario, dependerá a largo o mediano plazo, de las decisiones (elecciones) del empresario sobre niveles de inversiones y cantidad y precios de lo enviado al mercado.

Dentro de esa opinión se recalca que la percepción sensorial, se recibe por los cinco sentidos (la vista, el tacto, el gusto, el oído y el olfato). Agrega que en materia de percepción, algunas de las cosas que vemos o escuchamos, no son registradas en nuestra conciencia, pero hay otras complicaciones. Unos cuantos

---

<sup>232</sup> Cfr. KERBY, Joe Kent. (1975). "Consumer Behavior. Conceptual Foundations". Dun'Dornelly Publishing Corporation. New York, The United States of America, p.p. 247 y sgtes. (Traducción libre nuestra)

factores determinan el cómo vemos o cómo escuchamos y esto origina distorsiones en las percepciones<sup>233</sup>.

Este autor Kerby, J. K. (1975)<sup>234</sup> explica la percepción así:

“La percepción se define como: *estímulos interpretados*. Tan lacónica como esta definición, contiene la más importante implicación: la percepción requiere interpretación. El hecho de que la interpretación es un elemento esencial de toda la percepción es la única razón por la cual merece tan extendido tratamiento en un libro de comportamiento del consumidor. Un rango extenso de cosas que suceden, ya sean los estímulos, el observador, o los elementos situacionales causarán que dos personas que reciben lo que parece un mismo estímulo, a interpretar de forma diferente. Esta perversidad marca la dificultad de predecir cómo una persona responderá a un estímulo presente en el mercado.”(Subrayados nuestros).

Al igual que hemos sostenido *ut supra*, es muy cierta la afirmación relativa a que un mismo estímulo sensorial puede originar conductas diferentes en dos o más personas; es más, agregamos que en una misma persona un mismo estímulo puede originar preferencias y conductas diferentes por razones diversas como ejemplo, por razones de lugar: “cerveza en Alemania pero un buen vino en Francia”, o “café en la mañana pero té en la tarde.” También como señalamos en el capítulo I de esta investigación sobre la *existencia de un problema* originado en fallas de mercado, predicciones y cambios en gustos y preferencias del consumidor; lo sostenido por Kerby, J. K., sobre que *un mismo estímulo sea interpretado de manera diferente*, es un aserto que adherimos sin ambages por ser el centro de nuestra investigación.

Lo analizado en los puntos anteriores sobre interpretar un estímulo de manera diferente y lo dicho *ut supra* por Descartes, R, sobre el *buen sentido* y por

---

<sup>233</sup> Este fenómeno en nuestra opinión, es relevante en las elecciones económicas.

<sup>234</sup> KERBY, Joe Kent., *op., cit.* p. 247. (Traducción libre nuestra).

Cohen John, sobre la condición de falible de la *transitividad de las preferencias*, apoyan nuestra hipótesis de que los fenómenos perceptivos son entre otros, causantes de muchas fallas en teorías, leyes y modelos económicos. Volveremos sobre este punto crucial.

Retomamos por ahora el punto de percepción y decisiones económicas.

Cuando incluimos conceptos aun los más elementales de los fenómenos perceptivos, empezamos a encontrar algunas *tuercas flojas* en conceptos económicos tradicionalmente no cuestionados en la ciencia económica, por ejemplo, el principio de transitividad en las preferencias del consumidor. Es el caso cuando afirmamos que si un sujeto prefiere la cesta de bienes A a la B y B a la C, por aplicación del principio de transitividad, deberíamos asegurar que el sujeto preferirá la cesta de bienes A a la C. Pero, no siempre será así de simple. Veamos lo que dice Cohen John. (1968)<sup>235</sup> en cuanto a preferencias:

“Todos tenemos nuestras preferencias, en comidas y bebidas, en el vestir, en diversiones, en política y, en tantas cosas más. Expresamos una preferencia diciendo que nos gusta A más que B si bien sólo en algunos aspectos, pues en otros nos parece mejor B que A., y aunque nos guste más A que B y B más que C, sin embargo, en algunas circunstancias, podemos preferir y anteponer C a A.”

Veamos de nuevo el ejemplo del autor *in comento* cuando enfatiza diciendo con otras palabras que: “las preferencias no son necesariamente transitivas.” Una preferencia puede variar con el tiempo aun a muy corto plazo, repetimos el ejemplo: prefiero el café al té en la mañana, pero en la tarde prefiero el té al café. También cambia con los lugares: como ya vimos; en Alemania prefiero una buena

---

<sup>235</sup> *Ibid.*, p.87.

cerveza y en Francia un buen vino. Estos indicios de cómo puede decidir una persona en función de tiempo, lugar, tema, etc., nos dan muchas o pocas pistas sobre la conducta económica de un elector<sup>236</sup> y siendo la ciencia económica una ciencia predictiva, tales pistas son de relevante importancia. Lo afirmado en este párrafo es lo positivo en materia de predicción. Visto el anverso, veamos a continuación el reverso de los efectos de origen perceptivo de la no necesariamente transitividad falible de las preferencias.

#### **IV.6. Efectos perceptivos en las decisiones y teorías económicas tradicionales**

Iniciamos el punto con un ejemplo de percibir unos hechos de dos maneras diferentes; en el caso del aumento de los precios del petróleo en la década de los setenta según cita de Oumill, A. Ben (1983)<sup>237</sup>:

“El año 1973 marcó el fin de la continua abundancia para los consumidores. Acorde con un estudio (S. W. Brown et al. 1977), Las causas principales que ha magnificado nuestros problemas presentes son el agotamiento de los recursos naturales, excesivo consumo e incapacidad de la ciencia y tecnología para resolver las necesidades y carencias socioeconómicas. El explícito efecto de la situación económica ha sido para alterar los patrones de consumo del consumidor, sus hábitos de compra, y el espacio entre sus expectativas y sus ingresos.”

Se refleja el cómo se percibió la crisis petrolera (aumento de precios) en Los Estados Unidos de América y cómo la percibió Venezuela (mayores ingresos).

---

<sup>236</sup> En la actual crisis económica y social en que se encuentra sumida Venezuela, la decisión de comprar un bien (alimentos, medicinas, artículos de limpieza o aseo personal), no la condiciona necesariamente el deseo de satisfacer una necesidad inmediata. El venezolano ante la escasez generalizada, compra lo que encuentra con la esperanza de usarlo, almacenarlo, revenderlo con beneficios por el orden del 500% o realizar trueques. No tienen preferencias estables.

<sup>237</sup> OUMILL, A. Ben. (1983). “Economic change and consumer shopping behavior”. Praeger Publishers. New York, Los Estados Unidos de América., p. 11. (Traducción libre nuestra).

Obviamente Venezuela se sentía feliz por sus mayores ingresos, pero el pueblo americano, sufrió los inesperados aumentos de precios del petróleo. Dos formas antagónicas de percibir el aumento de precios.

#### IV.6.1. El hombre ser social, las preferencias, su manipulación y toma de decisiones

El hombre es un animal social. En tal sentido Cohen, John (1968)<sup>238</sup> expresa:

“Su sociabilidad es parte de su herencia biológica<sup>239</sup>, la cual significa, por naturaleza, el hombre vive relacionándose con otros hombres, con los que forma diversos grupos, entre ellos el de la familia. Toda agrupación es [...] un Sistema de comunicaciones de variable eficiencia.”

El mismo autor agrega, que para mantener una comunicación eficiente dentro del propio grupo o con otros grupos, deben cumplirse ciertas condiciones relacionadas con los mensajes mismos; si un mensaje se repite con demasiada frecuencia, va perdiendo eficacia como en el caso de una señal que aconseja precaución a los conductores de vehículos, por muy macabra que sea podrá ejercer un influjo inmediato, pero pronto se olvida. Otro ejemplo es, si una palabra o frase que uno mismo se repite mucho *para sí*, puede llegar a vaciarse de sentido. En la actualidad venezolana si nos fijamos y repetimos la frase *guerra económica*, excusa tomada del artículo 3 de la Constitución de Cuba<sup>240</sup>, si la repetimos y pensamos en ella durante un buen rato y la repiten con insistencia en tu interés, percibimos que pierde toda su significación, y cuanto más repitas y te fijas en ella, más extraña se te hará. En tales condiciones, la palabra o frase puede su poder seleccionador de múltiples sentidos que pueda tener en la mente

---

<sup>238</sup> COHEN, John., *op. cit.*, p. 171.

<sup>239</sup> Herencia biológica o información genética para la tesis.

<sup>240</sup> La Constitución de la República de Cuba aprobada por la Asamblea Nacional del Poder Popular.

del que la considera<sup>241</sup>. Por tal razonamiento esta frase argucia del actual gobierno venezolano, sólo muy escasas personas creen en la tal *guerra económica*, que en nuestra opinión, se puede parangonar con el concepto de “*chivo expiatorio*” que trataremos detalladamente a continuación<sup>242</sup>.

#### IV.6.2. Endoso de la culpa al *chivo expiatorio*

Con igual aceptación a *chivo expiatorio*, se utiliza *cabeza de turco* cuyo significado es presentar a una persona o grupo de ellas a quienes se les quiere hacer culpables de algo que ellos no han hecho, con el indigno propósito de excusar a los verdaderos culpables. El *chivo expiatorio* o el *cabeza de turco*, se utiliza mucho, para sacar de circulación a opositores o para justificar *decisiones protervas*.

Ambas expresiones, *chivo expiatorio* y *cabeza de turco* se reflejan en la Venezuela de los tres lustros pasados y en el presente, en las expresiones: *guerra económica, el imperio, el capitalismo, los acaparadores y especuladores, la oposición, la derecha o la burguesía*. Es una forma de distorsionar con triquiñuelas el cómo percibe una persona individual o el colectivo, problemas como la inseguridad, la inflación, la escasez de bienes y servicios, la corrupción, la impunidad, aumento de la pobreza y otros males, cuya autoría corresponde de manera exclusiva a los gobernantes y que tratan de que tales males, los perciban como causados por terceros inocentes *chivos expiatorios o cabezas de turcos*.

En cuanto a *guerra económica* cuyo verdadero significado académico y doctrinario es: “la utilización de los medios económicos, para atacar el potencial económico de otro país o defender el propio.” Con esta expresión, se busca distorsionar la percepción individual y colectiva, pues es el gobierno quien interviene en la economía con medidas protervas contra los empresarios, tales

---

<sup>241</sup> Cfr. Cohen, John, *op., cit.*, p. 171.

<sup>242</sup> Denominación que se le da a una persona natural, grupo de personas, grupos políticos, sociales, religiosos, personas jurídicas y otros, a quienes se le señala como culpables de algo, con el insano propósito de desviar la culpa del verdadero responsable hacia inocentes.

como: expropiaciones, confiscaciones, intervenciones, control de cambio y control de distribución de la producción, quien sí mantiene una verdadera *guerra económica* en contra de la actividad privada. Es así, como han logrado mantener una percepción distorsionada de la realidad económica, pero cada día como acontece en todo régimen populista es menos creíble y los administrados (consumidores y empresarios), toman consciencia de la realidad económica.

Los párrafos anteriores pretenden transmitir los efectos protervos de la manipulación de los efectos de la percepción en la economía.

Tales manipulaciones de los fenómenos perceptivos, también se suceden en otras áreas como en el mercado de bienes y servicios, publicidad gubernamental engañosa, información asimétrica (falla de mercado), etc. Al efecto, el artículo 117 de la Constitución venezolana prevé:

**“Artículo 117.** Todas las personas tendrán derecho a disponer de bienes y servicios de calidad, así como a una información adecuada y no engañosa sobre el contenido y características de los productos y servicios que consumen, a la libertad de elección y a un trato equitativo y digno. La ley establecerá los mecanismos necesarios para garantizar esos derechos, las normas de control de calidad y cantidad de bienes y servicios, los procedimientos de defensa del público consumidor, el resarcimiento de los daños ocasionados y las sanciones correspondientes por la violación de estos derechos.”

Evadir responsabilidad con distorsión de la percepción mediante su endoso a otro, es de data muy antigua; en efecto se afirma, que pueblos que habitaban en Asia, tenían la costumbre de practicar rituales religiosos para expiar los pecados, o sea, borrar las culpas con algún sacrificio<sup>243</sup>. Consistía en decidir por azar cuál de los dos machos cabríos sería sacrificado (chivo para nosotros), para la expiación de los pecados (culpas) del pueblo; el otro no sacrificado era cargado

---

<sup>243</sup> Lo menciona la Biblia en Levítico 168-10-26.

con las culpas del pueblo y enviado al destierro. A este último no sacrificado, se le denomina: el chivo expiatorio.

Contemporáneamente la expresión *chivo expiatorio*, se aplica a la persona o grupo social que ha pagado las culpas de otra persona o grupo social y; en consecuencia, los verdaderos culpables quedan liberados de cualquier sanción.

Como conclusión de las reflexiones anteriores y para restablecer la paz y la concordia en Venezuela, proponemos el “perdón de todos a todos”, siguiendo el ejemplo de Mandela. El vocablo clave es: reconciliación.

#### IV.6.3. Preferencias y elecciones

Recapitulemos. Cada persona tiene sus preferencias, en bebidas y comidas, en colores, en sabores, en la forma de vestir, en diversiones, en política, en religión y en muchísimas cosas más. Cohen, John (1968)<sup>244</sup>, expresa el siguiente concepto que fundamenta nuestra posición relativa a la influencia de los fenómenos perceptivos, en la definición de las preferencias y como consecuencia en las elecciones (toma de decisiones). Tal concepto es por ser un tema prioritario para nuestra investigación, al igual que las preferencias y su transitividad; su concepto es:

“Expresamos una preferencia diciendo que nos gusta A más que B, si bien sólo en algunas circunstancias, pues en otras nos parece mejor B que A., y aunque nos guste A más que B y B más que C, sin embargo, en algunas circunstancias podíamos preferir y anteponer C a A. Dicho con otras palabras: las preferencias no son necesariamente transitivas.” (Subrayado nuestro).

La afirmación de que las preferencias no sean necesariamente transitivas, necesita mayor análisis y argumentación y, es el mismo autor *in comento* quien a continuación afirma<sup>245</sup>:

---

<sup>244</sup> Cfr. Cohen, John., *op., cit.*, p. 187.

<sup>245</sup> Cfr. *Ibid.*, p. 187.

“Más aún, una preferencia puede variar con los tiempos y los lugares: yo prefiero el té al café en Inglaterra, pero en Francia el café al té, pero prefiero tomar té en el desayuno y café después de la comida.”

Agrega el autor, que cuando expresamos una preferencia, hacemos una elección, pues escogimos una y rechazamos otra u otras.

Tratamos a continuación, otro ejemplo del efecto por la inclusión de conceptos de los fenómenos perceptivos, en el análisis de teorías económicas poco o nunca cuestionadas. Hemos escogido para efecto del análisis de tipo *geométrico del equilibrio del consumidor*, a Samuelson y Nordhaus<sup>246</sup> sobre la doctrina de Pareto.

El economista italiano Vilfredo Pareto (1848-1923) descubrió que todos los elementos importantes de la teoría de la demanda podían analizarse sin el concepto de utilidad; fue así como Pareto desarrolló el concepto conocido de curvas de indiferencia. Samuelson y Nordhaus afirman que la teoría moderna del análisis de las curvas de indiferencia que ellos realizan, les permiten extraer las principales consecuencias de la conducta del consumidor con ese nuevo instrumento.

El análisis de ellos de manera resumida es el siguiente. Un consumidor que compra dos mercancías: alimentos en cantidad  $Q_1$  y vestido en cantidad  $Q_2$  según las siguientes combinaciones indiferentes A, B, C y D que se señalan en la figura siguiente marcada “E”.

---

<sup>246</sup> Cfr. SAMUELSON, P. y NORDHAUS, W. D., *ob. cit.*, pp. 88 a 94.

**FIGURA “E”**

**Combinaciones indiferentes de dos bienes**

Combinaciones Indiferentes		
Combinaciones	Alimentos $Q_1$	Vestido $Q_2$
A	1	6
B	2	3
C	3	2
D	4	$1 \frac{1}{2}$

Obsérvese que alimentos  $Q_1$  es una serie de valores en aumento (cifras crecientes) y que vestido  $Q_2$  es una serie de valores en disminución (cifras decrecientes); podrían invertirse las pendientes y el resultado del análisis no se modificaría. Esta característica de relación inversa está conteste con la curva en forma de bol, o sea, son convexas vistas desde abajo, condición que se traduce, en que cuando el consumidor se desplaza hacia abajo, por ello el número de unidades de alimentos aumenta, pero disminuye el de vestido sin parecer nunca llegar a cero, pues la curva de indiferencia se aproxima cada vez más a ser asíntota de la abscisa, curva cuya característica geométrica es esa. Se da pleno cumplimiento a la *ley económica de sustitución*, cuyo contenido, según los autores que estamos siguiendo es<sup>247</sup>:

“Cuanto más escaso es un bien, mayor es su valor relativo de sustitución; su utilidad marginal aumenta con relación al bien que se ha vuelto abundante.”

La ley anterior es bastante cierta para bienes cuyas elasticidades precio de demanda, no sean extremadamente inelástica; por ejemplo, si uno de los bienes es sal común en un mercado liberal competitivo. Cuando un consumidor establece la curva de indiferencia entre sal común y otros productos (bienes económicos), habrá un punto donde una porción de sal común donde el consumidor tiene poco interés en cambiar otro producto por más o menos sal.

---

<sup>247</sup> *Ibid.*, p.89.

El ejemplo anterior lo consideramos de gran importancia para la comprensión de cómo influye en la percepción de un producto, en la decisión de comprar más o menos o no comprar, o cambiar más o menos producto que se posea, por menos o más por otro producto que se le ofrece.

De seguida nos referimos a las predicciones económicas que por cierto, son falibles por diversas causas; su acierto o desacierto se sucede en función de los cambios en las decisiones de los *electores* que definen el derrotero de los acontecimientos económicos. Como hemos visto y como profundizaremos, las elecciones (toma de decisiones) de los electores (agentes económicos), están en definitiva condicionadas por fenómenos perceptivos. Para profundizar más sobre el tema, veamos el siguiente ejemplo del caso venezolano tomado de Peraza P. J. (2013)<sup>248</sup>:

“Manifiesta el autor que es imposible satisfacer toda la demanda de bienes y servicios a un precio con tendencia a 0 (cero), que para efectos de esta tesis significa precios menores al de equilibrio  $P_0$  y cuyo límite inferior es 0 (cero). El precio como sabemos, es una importante herramienta para racionar los bienes y servicios escasos. La solución al racionamiento va a depender del modelo, sistema o régimen socioeconómico que se aplique en cada sociedad; en Venezuela el artículo 299 de la Constitución vigente, prevé libre competencia para la formación del precio de equilibrio.”

En la cita anterior existen dos formas de percibir la administración un problema económico. El problema de escasez de bienes como se explica en el ejemplo anterior, la búsqueda de su solución y la decisión para la aplicación de la misma, dependerá de la definición e implantación del modelo, sistema o régimen socioeconómico que impere en cada caso. En la percepción de un problema

---

<sup>248</sup> PERAZA P., J. C., *op., cit.*, pp. 98 a 100.

económico y la definición de posibles soluciones, en Venezuela están preñadas de componentes ideológicos y es quizá por eso, que nada se resuelve.

#### IV.6.4.Decisiones de los agentes económicos privados y públicos

Veamos en primer lugar las razones y motivos para decidir.

##### IV.6.4.1.Razones y motivos para elegir y clasificación de las elecciones

Cuando alguien expresa una preferencia, está haciendo una elección. La complejidad de las preferencias y de las razones divulgadas o mantenidas en secreto para justificar una elección, es asunto de mucho interés para la tesis. Las razones conscientes o inconscientes que preceden a una elección, según nuestro criterio, están fuertemente influenciadas por fenómenos perceptivos. El perceptor elector, en un escenario de toma de decisiones, está sujeto a estímulos que reciben sus sentidos y a anteriores experiencias perceptivas que almacena su cerebro. Con tales componentes más la información genética, cuando sea el caso, el elector decide.

En tal sentido, Cohen, J. (1968)<sup>249</sup> afirma:

“...las razones que se den para justificar una decisión no son lo mismo que el motivo o los motivos que en realidad movieron a hacerlo, parte del cual o de los cuales acaso se le oculta al mismo que la hizo.”

Pensamos que las actuales autoridades ejecutivas venezolanas, tienen razones no divulgadas para la toma de algunas decisiones; creemos también que es la agenda oculta de poder perpetuarse en el poder, que edulcoran con motivos

---

<sup>249</sup> COHEN, John, *op., cit.*, p.189.

de sensibilidad social, como la tan manida *guerra económica*, copiada del artículo 3 de la Constitución de la República de Cuba.

A continuación el autor *in comento*<sup>250</sup> agrega:

“Por eso, cuando la gente expone las razones que tiene para tomar una decisión compleja, no se piense que con ello descubre todas sus motivaciones al respecto.”

Es demasiado sorprendente, destapar la clara realidad (la agenda oculta de quienes toman decisiones). Es una dura realidad.

Esta última cita que retrata a las pasadas y a la actual situación venezolana, donde las decisiones del gobierno principalmente buscan como se dijo *ut supra*, perpetuarse en el poder. En la Venezuela de hoy los consumidores compran lo que encuentran y los empresarios buscan sólo sobrevivir a la crisis política, económica y social generalizada. Como hemos comentado las decisiones de los consumidores tienen de trasfondo, una esperanza de poder cambiar lo comprado o revenderlo a mayor precio, para comprar lo que realmente necesitan.

Aceptamos sin ambages la anterior aseveración de J. Cohen, sobre todo en el ámbito político, en especial en la Venezuela de los últimos tres lustros, donde se tomaron decisiones protervas a conciencia de que dañan a la economía venezolana, (la agenda oculta), pero convenían a sus intereses de perpetuarse en el poder (la verdadera motivación). En consideración a que la afirmación precedente está motivada principalmente en la intervención irracional del Estado venezolano en la economía, veamos la siguiente afirmación relacionada con esa

---

<sup>250</sup> *Ibid.*, p. 189.

intervención en la economía. Es así como: “alguien gana, pero alguien pierde”. Tal afirmación del autor Peraza P. J. C., (2013)<sup>251</sup> contenida en su libro donde una de sus conclusiones así lo confirma. Con otras palabras igualmente lo afirma Cohen, J. (1968)<sup>252</sup>:

“En un sentido, toda elección implica un conflicto...”

Según lo anterior se pueden clasificar las elecciones en los tres grupos siguientes:

0 y o representan dos elecciones antagónicas.

+ y – representan respectivamente, una elección favorable y una desfavorable.

Se pueden formar los siguientes grupos de clasificación de las decisiones:

**FIGURA “F”**  
**Tipo de decisiones y consecuencias**

Grupo	Tipos		Consecuencias
	0	o	Tipo de elección y ejemplos
1	+	+	Ambas deseadas. Ganar-ganar. A 10 niños se les ofrece un chocolate o un helado.
2	-	-	Ambas desfavorables. Hacer la odiosa tarea o recibir un castigo. Perder-perder.
3	+ y -	+ y -	Hacer la tarea y recibir un chocolate. No hace la tarea y no recibir chocolate. Ganar-perder.

Volveremos sobre el contenido del anterior cuadro, principalmente en lo relacionado con el cómo se perciben las decisiones de consumidores y

<sup>251</sup> PERAZA P, J. C., *op., cit.*, p.308.

<sup>252</sup> COHEN John, *op., cit.*, p.188.

empresarios con consecuencias en la economía. Recordamos que el Estado actúa indiferentemente como agente económico (consumidor y empresario), pero también como gobierno<sup>253</sup> que dicta medidas para planificar, racionalizar y regular la economía, es decir, el Estado interviene en la actividad económica como veremos *infra*. Así se le percibe.

En las decisiones de intervención del Estado en la economía, como se afirmó siempre alguien pierde (el arrendador, el industrial, el comerciante), pero alguien gana (el arrendatario, a muy corto plazo el consumidor y el trabajador). En teoría de los juegos se presentan tales situaciones. *Infra* presentaremos de manera muy sintética, la teoría de los juegos y la tecnología como instrumento útil para la toma de decisiones racionales.

#### IV.6.4.2. Elección pública

Iniciamos con el autor Peraza P. J. (2013)<sup>254</sup> quien complementó el análisis del tema de la presencia del Estado en la economía, el cual es la toma de decisiones públicas, puesto que según su opinión, sólo si se hacen elecciones públicas acertadas, se obtendrán los resultados verdaderamente deseados para que así lo perciban los ciudadanos. Agregamos que tampoco debe haber agenda oculta.

Veamos una manera en que se investiga el cómo perciben los gobiernos y, cómo son percibidos los gobernantes por el pueblo (los electores).

Ampliamos el tema de *elección pública*, reproduciendo algunas cuestiones que plantean Samuelson y Nordhaus (1996)<sup>255</sup>, quienes afirman, que en el análisis económico, se debe abordar seriamente el examinar el papel del Estado en la vida

---

<sup>253</sup> Vid. Artículo 112 de la Constitución venezolana de 1999 relativo a la libertad económica e intervención del Estado en la economía.

<sup>254</sup> PERAZA P., J. C., *op., cit.*, pp.129.

<sup>255</sup> SAMUELSON y NORDHAUS, *op., cit.*, p. 282.

económica; para nuestra finalidad se plantean las siguientes preguntas:

“¿Cuáles son las *fallas* y los problemas sociales que preocupan a los liberales? ¿Es cierto que el Estado puede mejorar las cosas? ¿Cómo es que el gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo está encima del pueblo?”

Inferir en las posibles respuestas a estas preguntas, pero además, adicionar otras que se adapten al caso concreto, es una manera de orientar adecuadamente la gestión administrativa y política. Otra institución orientada es el libre mercado, al cual nos referimos de seguida.

La institución del mercado ha demostrado ser un eficiente motor de la actividad económica; es además, eficiente asignador de los factores de producción, garantizando alta producción con elevada productividad de los mismos y maximizador del beneficio empresarial. Maximiza igualmente, la utilidad de los consumidores y optimiza el uso del ingreso por parte de los consumidores. Adicionalmente, según lo dispone la Constitución venezolana, el Estado debe garantizar el buen funcionamiento del mercado y en consecuencia, la libre competencia y la libre formación de los precios, razón por la cual, en el caso venezolano, por estar previsto en los artículos 112, 113, 117, 127 a 129 y 299 de la Constitución, el Estado debe intervenir cuando existan *fallas* (o fallos) de mercado, que impidan la libre formación de los precios de bienes y servicios, que resten eficiencia a los mercados competitivos; es la posición que coincide con el régimen socioeconómico de corte liberal capitalista con responsabilidad social, según lo consagrado y establecido en la Carta Magna. El Estado por la acción positiva o negativa de sus gobernantes, será percibido por los ciudadanos con imagen positiva o negativa según sus acciones; es el mercado un excelente compás que nos informa a cada instante, si estamos siguiendo el derrotero correcto signado por el éxito que el gobernante quiere alcanzar. El actual caso venezolano es aleccionador, pues la determinada percepción que se tiene del gobierno, se origina en la asfixiante y errada política económica acorde con el

modelo económico socialista del siglo XXI<sup>256</sup>.

Si se admite que en ciertas situaciones es dable que el Estado intervenga, pero sólo para restituir la libre competencia y en consecuencia, la libre formación de los precios, es obligante que las decisiones de los órganos del Estado, se produzcan utilizando todas las técnicas y herramientas que coadyuven a optimizar la *elección pública*.

Las decisiones gubernamentales, elección pública o toma de decisiones en el sector público, son tema de relevante interés en la presente tesis, por la necesaria e irrenunciable racionalidad de cada decisión que tomen los gobernantes, pues influirá en la marcha y destino de cada país. En el caso de Venezuela, se observa y así se percibe, la existencia de una fuerte centralización de la toma de decisiones que ha detenido el proceso de descentralización, que con bastante éxito se había adelantado a partir del proceso democrático que se inició en 1958. La existencia de casi un único centro<sup>257</sup> para la toma de decisiones públicas, resta eficiencia y calidad a las decisiones adoptadas, y se propicia alta conflictividad económica, política y social. Lo afirmado en este párrafo explica la mala percepción que se tiene de la actual administración venezolana.

#### IV.6.4.3. Quinta falla del sistema económico (ineficiencia) del Estado

En materia de calidad de las decisiones del Estado, afirman Samuelson y Nordhaus (1996)<sup>258</sup>:

“Los gobiernos pueden tomar decisiones desacertadas o ejecutar insatisfactoriamente buenas decisiones. De hecho, de la misma manera, que hay *fallas* de mercado como el monopolio y la contaminación,<sup>259</sup> también hay <<fallos del Estado>>, en los que su intervención provoca despilfarro o redistribuye negativamente la renta.”

---

<sup>256</sup> Es según la tesis el “modelo neomarxista” (o neocomunista) del siglo XXI.

<sup>257</sup> El Poder Ejecutivo.

<sup>258</sup> *Ibid*, p.288.

<sup>259</sup> Actualmente se incluye también como falla de mercado dentro de las externalidades.

A esos fallos (o fallas) del Estado, que no son *fallas* del mercado se les denomina en la tesis como *quinta falla*, que son *fallas* de eficiencia al tomar el Estado decisiones irracionales, o ejecutar mal decisiones racionales. La quinta falla del Estado es un indicador permanente de la buena o mala percepción que ostenta la actual administración venezolana.

El contenido de la última cita, según sus propios autores pertenece al terreno de la *teoría de la elección pública*, rama de la economía que se ocupa de estudiar, cómo toman decisiones los líderes políticos; ellos deciden sobre impuestos, subsidios, nivel del gasto público, inversiones, transferencias, nivel de endeudamiento, intervención del Estado como agente económico o actividades de fomento, o como regulador, etc.

Al igual que existe una teoría de la elección del sector privado en materia de producción, distribución y consumo de bienes y servicios, igual como hemos visto, existe para el sector público una teoría de la elección pública.

#### IV.6.4.4. Sexta falla del sistema económico (falla de justicia social)

Posterior a los estudios de Adam Smith<sup>260</sup>, los economistas han dedicado su mayor esfuerzo a comprender el funcionamiento del mercado, pero se ha visto por una parte, que el mercado competitivo que garantiza la libre competencia y la libre formación de los precios de bienes y servicios, garantiza la eficiencia y eficacia económica, alta productividad, maximiza la utilidad del consumidor y el beneficio del productor, pero por otra parte, no necesariamente resuelve el doloroso problema de quienes no tienen ingreso suficiente para acceder a los bienes y servicios, que le garanticen una vida digna y provechosa, tal como lo establece de manera inequívoca, la Constitución de 1999<sup>261</sup> tanto en su texto normativo como en su exposición de motivos, lo que constituye un problema de *justicia social* cuya solución compete a toda la sociedad y al Estado, razón que justifica plenamente, su intervención para enfrentar la *sexta falla que no es falla del mercado sino falla del sistema económico imperante*, como se denomina en la

---

<sup>260</sup> SAMUELSON y NORDHAU, *op. cit.*, p. 288.

<sup>261</sup> *Vid.* Artículos 117, 299 y 305 de la Constitución de 1999.

tesis y la cual es: *falla en la justicia social* que se origina en la carencia parcial o total de dinero (ingreso) por parte del alguna persona como se expresó *ut supra*, que le asegure una existencia digna y provechosa tal como lo consagra la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela en su artículo 299, citado por su indiscutible condición de primacía en la tesis.

No basta con saber que el Estado puede y debe intervenir para resolver la *sexta falla*, es necesario que la intervención sea producto de decisiones racionales correctas y adecuadas pues como señalan Samuelson y Nordhaus, <<Los gobiernos pueden tomar decisiones desacertadas o ejecutar insatisfactoriamente buenas decisiones>><sup>262</sup> denominada *ut supra* como quinta *falla*.

#### IV.6.4.5. Fallas de control en decisiones tomadas por el gobierno

La tesis se ocupa principalmente de la primera parte de la anterior afirmación, la cual es: <<decisiones desacertadas>><sup>263</sup> situación que se corrige o se mejora, conociendo cómo se produce una *decisión pública*, lo cual se trata en este punto. En cuanto a la segunda parte de la afirmación la cual es: <<ejecutar insatisfactoriamente buenas decisiones>><sup>264</sup> es una realidad que corresponde a *fallas* de dirección, ejecución y control de la actividad administrativa (ejecutiva). Este es probablemente, el “Talón de Aquiles” de muchos gobiernos; aunque no es tema de la tesis, igualmente se trata.

Un reciente y vivo ejemplo lo constituye la mayoría de programas sociales, que el actual gobierno denomina misiones, los cuales buscan resolver problemas sociales ingentes y toman buenas decisiones, pero las insatisfactorias acciones de dirección, ejecución y sobre todo la ausencia de control, puede producir en algunas ocasiones, lo que Samuelson y Nordhaus afirman: <<...*fallas* del

---

<sup>262</sup> Contenido parcial tomado de cita de SAMUELSON y NORDHAUS, segundo párrafo de su cita anterior.

<sup>263</sup> En Venezuela como en todos los países del mundo se toman decisiones acertadas y desacertadas, pero que generalmente se corrigen; sin embargo en los pasados años la tendencia conductual del Estado, es a mantener vigente decisiones erradas (protervas como las denominamos en esta tesis).

<sup>264</sup> Son decisiones sustentadas en una acertada planificación, pero mal ejecutadas y carecen de control.

Estado>> en los que su intervención provoca despilfarro o redistribuye negativamente el ingreso<sup>265</sup>. No se puede negar la pertinencia de muchos programas sociales (llamados misiones), pero tampoco se puede negar la ejecución insatisfactoria de algunos de ellos.

Continuamos con nuestro tema de cómo se determina la oferta de bienes y de servicios y condicionadas por la conducta de los agentes económicos.

#### **IV.7.Determinantes de la oferta y la demanda de bienes y servicios**

Los determinantes de la oferta de bienes y servicios están constituidos por muchos factores; es así como la cantidad de un bien que envía una empresa al mercado a determinado precio, dependerá del costo de los insumos y de los factores de producción estrechamente relacionado con la tecnología disponible y los volúmenes de producción. Además, depende la oferta de bienes y servicios de la competencia, de factores de la naturaleza (invierno, verano, vientos, plagas) o de otros factores estacionales como navidad, carnaval, Semana Santa, vacaciones escolares. Igualmente influye de manera determinante, el cómo perciben los productores y consumidores la intervención del Estado en la economía.

El análisis de la oferta y la demanda, se verifica en el campo de las decisiones, mediante el estudio del *comportamiento y de la conducta humana racional* que es lo que interesa a la ciencia económica. En tal sentido J. Bleger, (1973)<sup>266</sup> afirma:

“Trabajar en psicología con el concepto de conducta es una especie de retorno a los hechos mismos, en la medida en que esto es factible en cualquier ciencia; este atenerse a los hechos, tal cual se

---

<sup>265</sup> Un ejemplo es programas sociales a los que se aseguran dólares preferenciales a Bs 6,30 y se desvían al mercado paralelo a Bs 820 a finales de septiembre de 2015.

<sup>266</sup> BLEGER, José (1973). “Psicología de la conducta”. 9ª edición. Editorial Paidós. Buenos Aires, Argentina, p. 29.

dan y tal como existen, permite la confrontación de observaciones, verificación de teorías y comprensión de aportaciones ubicadas en distintos contextos o encuadres teóricos.”

En el presente tema se pueden encontrar hechos para comprender de manera unitaria y generalizar y formular leyes económicas referidas a la elección racional del consumidor, que son útiles para el análisis *ex ante* de los efectos *preceptivos* de la intervención del Estado en la actividad económica. En tal sentido, se tratará cómo se produce la *elección racional* del consumidor<sup>267</sup>.

Un concepto previo a la elección racional del consumidor del economista A. Paulsen A. (1957)<sup>268</sup> sobre la conducta del *homo economicus*:

“El ‘*homo economicus*’ es un tipo ideal —característico (aunque no con razón indudable) del pensamiento clásico— de un ‘individuo económicamente puro’, cuya conducta resulta como natural consecuencia de una tendencia fríamente calculada a alcanzar fines ‘egoístas’ puros.”

Esta versión del hombre económico (*homo economicus*) está inspirada en las teorías utilitaristas<sup>269</sup> y sirve de guía para entender mejor los modelos económicos, en materia de toma de decisiones.

#### IV.7.1. Ejemplo de elección racional del consumidor y efectos perceptivos

Planteamos un caso hipotético de teoría de la decisión racional: Un sujeto acaba de recibir su pago de la quincena y sale a comprar en la tienda de perfumes de su centro comercial favorito, un frasco de 50 mililitros de perfume XYZ, ese

---

<sup>267</sup> Acorde con la conducta racional, el artículo 299 constitucional entre los principios en que se fundamenta el régimen socioeconómico, están previstos la eficiencia y productividad, muy asociados ambos con la maximización de la utilidad de las *decisiones racionales*.

<sup>268</sup> PAULSEN, *op. cit.*, p.128.

<sup>269</sup> *Cfr. Ibid*, p. 128.

perfume que tanto desea tener. Su precio es de 70 USD<sup>270</sup>. Se le presentan dos situaciones hipotéticas. En la *situación 1*, extravía los 70 USD por el camino. En la *situación 2*, compra el perfume, pero al salir de la tienda tropieza y cae; el frasco de perfume se rompe al chocar contra el piso. Reflexiónese en cómo se sentirá el sujeto en las dos situaciones y qué haría ¿Cómo percibe ambas situaciones? ¿Qué hará?

- a) ¿Iriríamos a comprar el perfume en la situación 1?
- b) ¿Volveríamos a comprar el perfume en la situación 2?<sup>271</sup>

Estas preguntas se formularon a estudiantes universitarios de Los Estados Unidos de América; ninguno de los estudiantes habían asistido a un curso de economía. El resultado fue que a la pregunta a), el 54% respondió afirmativamente y declaró que comprarían el CD (adaptación del perfume) después de extraviar el dinero. Sin embargo, a la pregunta b), sólo respondió afirmativamente el 32%; el 68% dijo que no lo comprarían después de romperse el CD (el perfume). Las preguntas no tienen por supuesto, ninguna respuesta << correcta >><sup>272</sup>.

En ambas situaciones, pérdida de los 70 USD o rotura del frasco de perfume, lo único relevante desde el punto de vista económico, es que ahora se tienen 70 USD menos para gastar. Una *decisión racional* sería contestar *no* a ambas preguntas o, contestar *si* a ambas preguntas; lo igualmente relevante que altera a la condición *ceteris paribus*, es que reduce el ingreso que de ser bajo, la respuesta racional económica, es *no* en ambas situaciones y, de ser alto, la respuesta racional a ambas situaciones debe ser *si*. En una *decisión racional* no debe incidir el por qué ahora se tienen 70 USD menos (extravío del dinero o rotura del frasco de perfume).

---

<sup>270</sup> El precio se expresa en dólares (USD) y no en bolívares para no sentir los efectos de la inflación de Venezuela de tres dígitos.

<sup>271</sup> Estas interrogantes se basan en preguntas similares propuestas por Daniel Kahneman y Amos Iversky, expertos en teoría de la decisión. El caso que se presenta en esta tesis, es un adaptación del presentado por Frank, R, *op., cit.*, p. 57.

<sup>272</sup> FRANK, R. *op., cit.*, p.p. 57 y 58.

Lo que antecede revela lo complejo de pronosticar la economía como ciencia predictiva que es, lo que elegirá un consumidor ante las opciones que se le presenten; por eso en todo caso, el economista define y maneja un *modelo de decisión racional*, obviamente ausente de decisiones caprichosas alimentadas por factores que supuestamente no revisten relevancia desde el punto de vista racional económico. Ver lo complejo de predecir elecciones racionales, evoca las decisiones *caprichosas* que toman a veces algunos y que conducen a efectos nocivos a la economía y al bienestar individual y colectivo. La explicación es que estamos en presencia de un efecto perceptivo; cada persona percibe diferente.

Para lograr mejores y previsibles elecciones, los economistas desarrollaron la teoría de la *elección racional* que parte del supuesto, de consumidores que entran en el mercado con unas preferencias perfectamente definidas<sup>273</sup>. Considerando que los precios están dados, su tarea consiste en asignar su renta (ingreso) destinado al gasto, de la manera que mejor satisfaga sus preferencias. Para utilizar la teoría hay que cumplir con dos pasos: 1. Describir las diferentes combinaciones de bienes que puede comprar el consumidor y, 2. Elegir de entre las combinaciones viables, aquellas que el consumidor prefiere a todas las demás. Esto debidamente desarrollado, constituye la forma en que el *consumidor racional* elige. Como vimos *ut supra* sobre las preferencias, no son siempre constantes ni tampoco necesariamente transitivas; los fenómenos perceptivos las modifican permanentemente. Así concluimos en la tesis.

Detrás de toda decisión económica racional está la aspiración del consumidor de maximizar la utilidad en el empleo del ingreso; en el caso del empresario, consiste en maximizar el beneficio con sus decisiones de inversión<sup>274</sup>. Una decisión racional es maximizadora de la utilidad del consumidor y beneficio del empresario.

---

<sup>273</sup> Como se vió *ut supra*, tenemos observaciones sobre este supuesto.

<sup>274</sup> Cfr. FRANK, R., *op., cit.*, p. 58.

Proponemos a continuación, un modelo que puede ser utilizado, para la toma de decisiones económicas racionales.

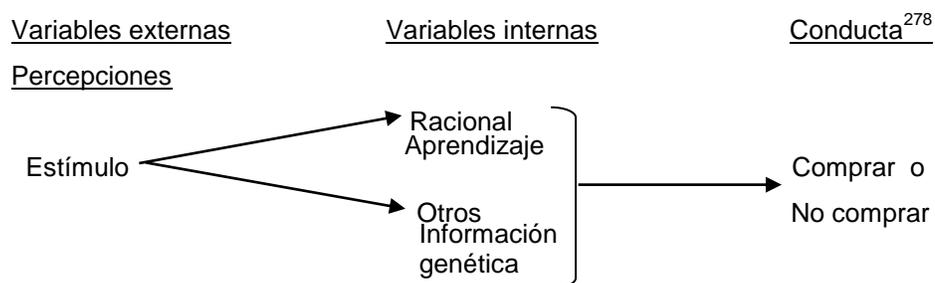
#### IV.7.2. Modelo de Nicosia de la toma de decisiones económicas

Francesco Nicosia (1966)<sup>275</sup> afirmó que la visión de la conducta del consumidor y el proceso de toma de decisiones, debe iniciarse con el examen de la literatura sobre el *marketing* (mercadeo). El principal propósito de la visión, que debe ser recordado, es identificar la *estructura del proceso* de toma de decisiones para el acto de comprar<sup>276</sup>.

Para la economía sólo tiene pertinencia las decisiones percibidas como racionales. Por tal razón se toma el modelo de decisión de F. Nicosia<sup>277</sup>, que se presenta a continuación con algunas modificaciones y adiciones:

### FIGURA “G”

#### Modelo de Nicosia de toma de decisiones económicas



Se destaca en este modelo, que se está en presencia de un fenómeno perceptivo que origina una conducta, en este caso, *comprar o no comprar*.

<sup>275</sup> NICOSIA, Francesco M, (1966). “Consumer Decision Processes”. Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, New Jersey. The United States of Amerca, p. 27.

<sup>276</sup> Cfr. *Ibid.* (Traducción libre del autor), p. 27.

<sup>277</sup> *Ibid.* (Traducción libre del autor), p. 32.

<sup>278</sup> Previo a la conducta de comprar o no comprar, se produce la decisión (elección) cuya razón o motivo, se analiza con detalles en esta tesis.

Este modelo del proceso de toma de decisiones del consumidor, señala la presencia de variables externas que son estímulos que combinados con variables internas<sup>279</sup> ya instaladas en el sujeto que ha de decidir, elabora una conducta de acción (hacer) o de omisión (no hacer), comprar o no comprar.

¿Cuál es el proceso mediante el cual se asimilan y memoriza las variables externas? Se empieza por definir lo que es la percepción. John Cohen (1968)<sup>280</sup> la define como ya vimos *ut supra* así:

“...la manera como nos enteramos de lo que sucede en derredor nuestro gracias a los medios de información que nuestros sentidos nos proporcionan.”

La cita anterior sobre percepción y como una de las motivantes de la conducta humana permite comprender el modelo de decisión que se analiza: conductas económicas racionales y cómo influyen las percepciones como variables externas y el pensar (output de la memoria) e información genética como variables internas dentro de este modelo. Cuando la conducta desplegada por un consumidor no define o no está acorde y no se ajusta a la percepción, no es posible determinar, qué produjo la conducta desplegada. Se puede concluir en que no sólo las variables externas percibidas sino también las variables internas (memoria, pensamiento, información genética), condicionan la conducta, que puede ser racional (pertinente para la economía) o irracional. Nos atrevemos a opinar que hasta las ideologías, dogmas, fetiches, mitos y leyendas influyen a las conductas económicas. Estas son parte de las dificultades para predecir conductas económicas.

---

<sup>279</sup> Constituida por aprendizaje e información genética del sujeto

<sup>280</sup> COHEN, John., *op., cit.*, p. 81.

El modelo analizado en el punto anterior, refleja que mediante el *marketing*, es posible influir en la conducta del consumidor mediante el manejo de las variables externas.

Todos los seres humanos estamos programados por: 1. Nuestros padres, 2. Información genética (herencia), 3. La sociedad, 4. La escuela, 5. El gobierno, 6. Los empresarios, 7. Las costumbres de cada país, 8. Las religiones, 9. Los partidos políticos, 10. Los medios de comunicación, 11. Las técnicas de mercadeo, etc.

#### IV.7.3.Libertad de elegir

Las conductas y decisiones no son tan libres<sup>281</sup>. Valga la siguiente afirmación de negaciones: no escogimos a: 1. Nuestros padres, 2. Epoca de nacimiento, 3. Lugar de nacimiento, 4. Idioma. 5. Clase de comida, 6. Sexo, 7. Ideologías, etc. Todas y cada una de las anteriores afirmaciones nos son programadas y condicionan nuestra forma o manera de percibir el mundo circundante. En consecuencia, no es lo mismo nacer de una pareja estable bien avenida que de una relación irregular. La herencia como información genética no la decidimos nosotros. Tampoco es lo mismo haber nacido en la Venezuela del siglo XIX, que en el presente siglo XXI. Son dos mundos diferentes que producen percepciones diferentes.

Igualmente influye el país donde se nazca, el régimen político y económico, facilidades de estudio, garantía de los derechos humanos, etc. Cada una y otras más de las condiciones señaladas, son programas que determinan nuestro sistema de percepción sensorial y la conducta (como sistema de toma de decisiones) que desplegamos. Al igual que un computador (ordenador), los programas (software) pueden ser en algunos casos sustituidos (cambios en la percepción y la conducta consciente). No obstante la última aseveración, después de cierta edad, alrededor de 18 a 25 años, los programas no son fáciles de

---

<sup>281</sup> Este punto nos lo motivó la conferencia radial del profesor Rodolfo Morales por Actualidad 1020 (Miami. Fl. Los Estados Unidos de América, en fecha 9-8-2015).

sustituir; la conducta con su manera de percibir poco lo admite. También influye en las decisiones, el control social que en algunas ocasiones se convierte en represor de ciertas conductas económicas.

Todo lo anterior lo conocen (aunque no lo divulgan) los expertos en mercadeo, los políticos, cuyo extremo son los gobiernos populistas de cualquier signo. Los industriales y comerciantes por muchos métodos utilizan los “programas” ya instalados en las personas o crean nuevos para fabricar y vender lo que más beneficio les reporten. Los gobernantes autoritarios lo hacen para perpetuarse en el poder y sin la menor consideración hacia los gobernados.

Nos atrevemos a afirmar que el ser humano toma de manera totalmente autónoma muy pocas decisiones; sirva de ejemplo en la comunicación visual, los signos de la semiótica, cuando vamos al supermercado con unas preferencias y salimos comprando algunas cosas diferentes producto de percepciones, y programas instalados en nuestros cerebros, conocidos por los expertos y que los aprovechan acertadamente para sus beneficios. Bien utilizados son bienvenidos, pero no siempre sucede así.

La presencia del Estado con medidas de intervención en la economía, debe ser vista (percibida) por el público, como un “producto” que acepta o rechaza según se le presente y según lo beneficie o perjudique. Debe comunicarse acertadamente, para que sea aceptado por consumidores y empresarios.

La aceptación de cualquier modelo para la toma de decisiones racionales gubernamentales en materia de intervención o, en cualquier otra área donde se definan políticas públicas, requiere del concurso de especialistas en las ciencias que concurren en cada caso, entre otros, ingenieros de sistemas, psicólogos, economistas, abogados, trabajadores sociales, sociólogos, comunicadores sociales y expertos en investigación de opinión pública. Se recomienda las conclusiones de en la tesis proceder en consideración a que la mayoría de las

decisiones, se toman bajo incertidumbre y por ésta y otras razones, para tomar las decisiones más racionales posibles, se requiere buena información y buenos equipos humanos con alta capacitación académica, que permita reducir al mínimo posible, la incertidumbre, la improvisación, imprevisión de acontecimientos y empirismo.

En los dos próximos puntos, tratamos sobre teoría de los juegos y su relación con la elección (toma de decisiones) y ofrecemos una herramienta útil, pero no la única que coadyuvan para la toma de decisiones racionales en la ciencia económica; ésta es la elasticidad precio de la demanda y de la oferta.

Cerramos este punto reafirmado que toda decisión es un conflicto, pues se escoge algo y se desecha algo. Por otra parte, se sostiene en doctrina que cuando algo se regula en la economía, es porque antes era libre y la primera consecuencia es que: *alguien gana, pero alguien pierde*. Para su análisis es útil el uso de la *teoría de los juegos* que permite analizar tal situación, madre de grandes conflictos económicos, políticos y sociales.

#### IV.7.4. Teoría de los juegos

De manera simplificada se dice, que en una situación de libre competencia y libre elección de bienes y servicios por parte del consumidor, los participantes, empresarios oferentes y consumidores y usuarios demandantes de bienes y servicios, maximizan sus expectativas, maximizan su beneficio (los oferentes) y maximizan su utilidad (los demandantes). Al intervenir el Estado mediante regulación, en teoría los consumidores ganan pero los empresarios pierden. En este caso una unidad de decisión (consumidor jugador A) gana, la otra (empresario jugador B) pierde. Así es percibido por ambos participantes.

En un juego con reglas claras de dos personas en *situación suma cero*, hay igualdad de ganancias y pérdidas<sup>282</sup>, quien juega como afirmamos, acepta el riesgo de perder con la esperanza de ganar, pero cuando el Estado (árbitro) interviene y cambia las reglas del juego, y gana el consumidor, pero pierde el oferente, que puede ser el empresario, comerciante o el dueño de un estacionamiento, el arrendador de un inmueble, el expropiado, a quien se le interviene o confisca su finca, industria o comercio que se obliga a operar a pérdida, percibe la misma sensación que siente el jugador que pierde porque le hacen trampa; es el árbitro (el Estado) que favorece a un jugador. Es fácil percibir y entender con la teoría de los juegos, el conflicto en las negociaciones<sup>283</sup> y en grado superlativo, en las intervenciones irracionales del Estado en la economía. El agente económico perdedor, en una regulación irracional e injusta, tiene igual percepción del *boxeador* que es golpeado por el *árbitro*, es decir, percibe una situación de *trampa*.

#### IV.7.5. Elasticidad precio de la demanda y la oferta

Consultamos a Peraza P., J. C. (2013)<sup>284</sup> sobre los conceptos básicos de elasticidad precio de la demanda, quien dice, que la *elasticidad* en economía significa, la medida relativa de cómo reacciona la variable cantidad de un bien, ante un cambio de la variable precio, tanto en la demanda como en la oferta de un bien o un servicio en un mercado competitivo. Todo aumento o disminución de precio o cantidad se expresa en porcentajes (%) y la elasticidad es el cociente entre ambas variaciones expresadas en porcentajes, siendo el dividendo el porcentaje (%) de variación de la cantidad y el divisor el porcentaje (%) de variación del precio.

---

<sup>282</sup> Lo que uno de los jugadores gana, el otro lo pierde. La suma algebraica de todos los resultados de los jugadores de una mesa, es igual a 0 (cero).

<sup>283</sup> DAVIS, Gordon B. y OLSON, Margrethe H. (1997). "Sistema Gerencial". McGraw-Hill. Bogotá, Colombia, p.173.

<sup>284</sup> PERAZA P., J. C., *op., cit.*, p.p. 126 a 129.

Para nuestro interés veamos la elasticidad precio de demanda.

La utilidad del concepto de *elasticidad precio de la demanda* es de mucha importancia para tomar decisiones racionales en materia económica. A continuación se explica el concepto, con ejemplos sencillos:

### a) Primera situación

El precio de cada unidad de un bien económico aumenta de 10 a 11 Bs. y la cantidad demandada se reduce de 50 a 40 unidades en un período de tiempo dado. Cálculo de la elasticidad precio de la demanda ( $E_d$ )<sup>285</sup>.

$\Delta Q_d \% = (50-40) \div 50 \times 100\% = 20\%$  (Variación porcentual de la cantidad demandada).

$\Delta P_d \% = (10-11) \div 10 \times 100\% = 10\%$  (Variación porcentual del precio)

Nota: No se toma en cuenta el signo, si el resultado es negativo (-).

### Cálculo de $E_d$

La elasticidad, es el resultado de dividir ambas variaciones expresadas en porcentajes (%).

$$E_d = \Delta Q_d \% \div \Delta P_d \%$$

---

<sup>285</sup> El símbolo "Δ" (Delta) significa variación positiva o negativa según el signo que le preceda; "Qd" significa cantidad demandada; "Pd" significa precio unitario del bien o servicio demandado; > mayor que; < menor que;  $E_d$  significa elasticidad precio de la demanda.

$Ed = 20\% \div 10\% = 2$  Esta cantidad 2 es mayor que 1, lo que significa que cuando varía el precio en 10% (aumenta), la cantidad demandada varía (se reduce) en 20%. Es decir, la reacción de la cantidad (20%), es el doble del aumento del precio (10%); en este caso se dice que la demanda es elástica, por ser  $Ed > 1$  (mayor que 1). La reducción es más que proporcional.”

### **b) Segunda situación**

El precio de cada unidad de un bien económico disminuye de 10 a 8 y la cantidad demandada aumenta de 120 a 144 unidades en un período de tiempo dado. Cálculo de la elasticidad precio de la demanda ( $Ed$ ).

$\Delta Qd \% = (120-144) \div 120 \times 100\% = 20\%$  (Variación porcentual de la cantidad demandada).

$\Delta Pd \% = (10-8) \div 10 \times 100\% = 20\%$  (Variación porcentual del precio).

Nota: Igual al caso anterior, no se toma en cuenta el signo, si el resultado es negativo (-).

### **Cálculo de $Ed$**

$Ed = \Delta Qd \% \div \Delta Pd \%$

$Ed = 20\% \div 20\% = 1$  Esta cantidad igual a 1, significa que cuando varían ambas variables, lo hacen en igual porcentaje (20% en este caso), la elasticidad es unitaria (=1) y son inversamente proporcionales. El precio disminuyó en 20 % y la cantidad aumentó en 20 %.

### c) Tercera situación

El precio de cada unidad de un bien económico aumenta de 10 a 15 Bs. y la cantidad demandada se reduce de 200 a 190 unidades en un período de tiempo dado. Cálculo de la elasticidad precio de la demanda (Ed.).

$\Delta Qd \% = (200-190) \div 200 \times 100\% = 5\%$  (Variación porcentual de la cantidad demandada).

$\Delta Pd \% = (10-15) \div 10 \times 100\% = 50\%$  (Variación porcentual del precio).

Nota: Igual que en todos los casos, no se toma en cuenta el signo, si el resultado es negativo (-).

### Cálculo de Ed

$$Ed = \Delta Qd \% \div \Delta Pd \%$$

$Ed = 5\% \div 50\% = 0,10$  La cantidad igual a 0,10, es menor que 1, lo que significa que cuando varía el precio (aumento) en 50%, la cantidad demandada varía (se reduce) en sólo 5%. Es decir, la demanda es inelástica por ser  $Ed. < 1$  (menor que 1). La reducción es menos que proporcional.

Es el tipo de resultado de una demanda inelástica del ejemplo sobre la sal común.

Resumiendo: en la primera situación, la elasticidad precio de un bien Ed. es elástica (mayor que 1); las variaciones de precio, producirán mayores reacciones en la cantidad demandada del bien, más que proporcionales. En la segunda situación, si la elasticidad precio es unitaria (igual a 1); las variaciones de precios, producirán una reacción inversamente proporcional en la cantidad demandada. Por último, en la tercera situación si la elasticidad precio Ed. de un bien es

inelástica (menor que 1), las variaciones de precio, producirán reacciones en la cantidad demandada del bien, menos que proporcional. Un ejemplo de bienes inelásticos serían, medicamentos para diabéticos, hipertensos, la sal común de mesa, etc. Ejemplos de bienes muy elásticos son los que tienen sustitutos (sucedáneos) como pan de trigo y pan de maíz (arepa), margarina y mantequilla, otros como perfumes, frutas de temporada, destinos turísticos, ciertas bebidas, etc.

Para quienes toman decisiones en materia de fijación, modificación o control de precios, conocer el concepto de elasticidad, es de invaluable utilidad para sus decisiones, inclusive para asignaciones de inversión y ubicación de los factores de producción y creación o modificaciones de impuestos, tasas y otras contribuciones y subsidios.

### **Elasticidad precio de la oferta**

En aras de la simplificación se informa, que la elasticidad precio de la oferta (Es), se calcula de igual manera que la elasticidad precio de la demanda y, el análisis *mutatis mutandis* es el mismo, excepto que por ser la curva de oferta S de pendiente positiva, en los aumentos de precios las variaciones de la oferta, lo son también de aumento, en la disminución del precio, serán, igualmente de disminución.

En el ejemplo de la sal común, la elasticidad precio de la demanda en un periodo determinado creemos que debe estar entre 0,05 y 0,10. Esto significa que aunque el precio se reduzca mucho o aumente mucho, la percepción es que sólo se adquiere la cantidad que en realidad se necesite.

#### IV.8.Elementos del proceso de toma de decisiones económicas

Por ser la ciencia económica predictiva, para usarla, es indispensable conocer al detalle cómo es el proceso de toma de decisiones de oferentes y demandantes de bienes y servicios, para lo cual, se debe contar con sólidos conocimientos de los elementos básicos de la oferta y la demanda.

El análisis de la oferta y la demanda pone al alcance de quienes toman decisiones, un eficiente y fundamental instrumento, que puede aplicarse a variados e importantes problemas<sup>286</sup>, entre los cuales están: 1. Comprender y predecir la influencia de cambios en la economía nacional y mundial en los precios y cantidades de mercado; 2. Evaluar *ex ante* los efectos de la intervención del Estado mediante regulación de precios máximos o mínimos, regulación de alquileres, salarios mínimos, trabas administrativas o incentivos a la producción; 3. Determinar *ex ante* los efectos de impuestos, subsidios, aranceles, y contingentamientos. No se pretende que todos los agentes económicos se conviertan en analistas económicos pero si, que perciban y entiendan lo útil y a veces indispensable de la ciencia económica, para tomar u opinar acerca de decisiones relacionadas con la actividad económica.

El manejo y conocimiento de los conceptos económicos, son de utilidad académica, y además, también lo son para los líderes empresariales, asociaciones de consumidores y usuarios de bienes y servicios, líderes políticos, líderes sindicales, legisladores y gobernantes en general, quienes estarán en condiciones de percibir mejor para analizar, proponer medidas, oponerse, actuar o abstenerse de hacerlo en materia de intervenir en el libre funcionamiento de los mercados competitivos. Es indispensable prever los posibles efectos positivos o negativos sobre la economía y la sociedad, que producen las posiciones y actuaciones que cada uno asuma o realice. En tal sentido es recomendable recurrir a la opinión de expertos en la ciencia económica, para la toma de mejores decisiones.

---

<sup>286</sup> PINDYCK y RUBINFELD, *op., cit.*, p. 21.

#### IV.8.1. Elementos y valoraciones para la toma de decisiones económicas

Como hemos comentado, para un psicólogo toda elección es un conflicto caracterizado por elegir una opción en relación a otra u otras opciones<sup>287</sup>. Así según el cuadro “F”<sup>288</sup>, ante dos opciones deseables, escogemos la que más preferimos (tipo 0+ y o+). Entre dos indeseables, escogemos la menos dañina (0- y o-) y; entre dos que tienen algo bueno y algo malo, será la percibida como la mejor (+0- y +o-).

Lo anterior con validez universal es igualmente válido para las elecciones económicas, con las observaciones pertinentes en cada oportunidad.

Sostenemos sin ambages, que los fenómenos perceptivos (sin ser los únicos) establecen nuestras preferencias económicas. Adelantamos que la mayoría de las decisiones de los consumidores, son del tipo 0+ y o+, es decir, elegir entre dos o más bienes o servicios percibidos como deseados, el cómo distribuir la renta (el ingreso) y poder obtener el mayor nivel de satisfacción posible. No es una tarea fácil, y valga el ejemplo de *prefiero café en la mañana, pero prefiero té en la tarde o la noche*, o el otro ejemplo de *prefiero cerveza en Alemania y un buen vino en Francia*.

No obstante que muchas de las decisiones que toman los agentes económicos, no son racionales por razones lógicas y metodológicas el patrón que establece la ciencia económica, es analizar y sistematizar para lograr *decisiones económicas racionales*, principalmente las decisiones tomadas por parte del Estado. Al efecto veamos lo que sostiene sobre las decisiones racionales Peraza P., J. C. (2013)<sup>289</sup>, en el siguiente punto.

---

<sup>287</sup> Estamos contestes con esta afirmación.

<sup>288</sup> Cuadro “F” punto IV 6.4 de este capítulo.

<sup>289</sup> Cfr. PERAZA P. J. C., *op., cit.*, p.p. 113 y 114.

#### IV.8.2. Decisiones económicas racionales

A continuación se suministran algunos conceptos básicos y necesarios para que quienes toman decisiones económicas, gobernantes, líderes políticos y sindicales, empresarios y consumidores, adopten decisiones que sean racionales en el área económica. Los conocimientos y herramientas, son útiles en especial al profesional de la Economía y el Derecho para interpretar la Constitución económica, opinar, proponer, apoyar, oponerse o decidir económica y jurídicamente sobre temas económicos con plena conciencia de los posibles resultados esperados, por la intervención del Estado en la economía; entender cómo se toman decisiones racionales que afecten a la economía, reviste importancia y son indispensables para todas las personas mencionadas que deciden en tal actividad. Las principales informaciones y herramientas son, cifras y estadísticas económicas procedentes del Banco Central de Venezuela y otras instituciones del sector público. Además son importantes las universidades, los informes de cámaras, asociaciones, sindicatos y otras; también son muy útiles los modelos económicos, conceptos de elasticidad, utilidad, masa monetaria, banca y finanzas, modelos de simulación de decisiones económicas, microeconomía, macroeconomía, etc.

#### **IV.9. Efectos jurídicos de las decisiones económicas**

La decisión (elección) económica precede al desarrollo de una conducta económica, que puede ser: 1) Si el decisor es un empresario, agricultor, industrial, comerciante, o prestador de algún servicio, la conducta asumida puede ser de invertir, desinvertir, comprar o contratar factores de producción, retener factores de producción, llevar más o menos bienes al mercado. 2) Si el decisor es un consumidor, la conducta asumida puede ser de comprar, no comprar, utilizar un determinado servicio o no usarlo, cambiar sus gustos, preferencias o expectativas. En ambas situaciones para empresarios o consumidores se originan diversas

conductas cuya significación jurídica es una conducta que origina obligaciones, entendidas jurídicamente como el vínculo jurídico mediante el cual dos partes quedan obligadas, quedando la parte deudora comprometida a cumplir la prestación del objeto de la obligación jurídica. 3) Si el decisor es el gobierno (cualquiera del Poder Público), la decisión puede ser de intervenir o respetar el libre mercado. De decidir invertir en la economía, lo haría mediante actos de gobierno.

La teoría de las obligaciones es uno de los temas más importantes y complejos de la ciencia jurídica.

Cerramos el capítulo ratificando que por ser la economía primordialmente una ciencia de toma de decisiones, todo conocimiento que coadyuve al logro de buenas decisiones económicas, debe ser considerado bienvenido por parte de la sociedad. Otro aporte nuestro, contenido en la tesis, consiste en despertar el interés en continuar investigando los fenómenos perceptivos y su influencia en la conducta racional de los agentes económicos, incluyendo entre otros, al gobierno.

## CAPITULO V

### Constitución económica, derechos económicos, régimen socioeconómico

El capítulo define y aclara los derechos económicos de todas las personas y, el régimen, sistema o modelo económico, temas de mucha importancia en las percepciones de gobernados y gobernantes.

#### V.1. Constitución económica

Por tener rango constitucional incluimos la siguiente cita tomada de Peraza P., J. C., (2013)<sup>290</sup>, que a su vez cita a Blohm Henrik, (1976)<sup>291</sup>.

“El primer artículo de la Constitución venezolana vigente dispone que la República Bolivariana de Venezuela, fundamenta su patrimonio moral y sus valores de libertad, igualdad, justicia y paz internacional, en la doctrina de Simón Bolívar, el Libertador, razón por la cual se presentan dos citas de su pensamiento, de destacada pertinencia para iniciar este punto.

‘La industria de los ciudadanos puede libremente ejercitarse en cualquier género de trabajo, cultura o comercio’.

‘La propiedad es el derecho de gozar y disponer libremente de sus bienes y del disfrute de sus talentos, industria o trabajo’.

Simón Bolívar  
15-2-1819“

De Peraza P. J. C., (2013)<sup>292</sup> tomamos igualmente los siguientes conceptos:

La Constitución<sup>293</sup> es la norma suprema y el fundamento del ordenamiento jurídico. En tal sentido la Constitución regula la vida económica del país y todas

<sup>290</sup> PERAZA P., J. C., *op. cit.*, p54.

<sup>291</sup> BLOHM, Henrik. (1976). Prólogo, compilación e índice. “Simón Bolívar: La verdad sea dicha”. Centro Comunal de Catia. Impreso en los Talleres de Cromotrip. Caracas, Venezuela.

<sup>292</sup> Cfr. PERAZA P., J.C., *op. cit.*, p.p. 38 a 41 y 82 a 93

<sup>293</sup> *Vid.* Artículo 7 de la Constitución venezolana.

las actividades de producción, distribución y consumo de los bienes y servicios, que satisfacen las necesidades humanas.

El conjunto de normas (reglas, principios y valores) que regulan lo dicho en el párrafo anterior, constituye lo que en doctrina jurídica se conoce como la *Constitución económica*. Según Gaspar Ariño Ortiz (2001)<sup>294</sup>, se entiende por <<Constitución económica>> (<<modelo económico de la constitución>>)<sup>295</sup>:

“...el conjunto de principios, criterios, valores y reglas fundamentales que presiden la vida económica-social de un país según un orden que se encuentra recogido en la Constitución.”

Para el autor comentado, son similares los conceptos de <<Constitución económica>> y <<modelo económico de la Constitución>>, posición que se comparte *plenamente por ser la Constitución*, como de hecho lo es *la venezolana*, la norma suprema y el fundamento del ordenamiento jurídico y de las atribuciones de los órganos que ejercen el Poder Público, definidas en ella y por tanto, las actividades que ellos realicen, deben sujetarse a lo dispuesto en el texto constitucional en materia de Constitución económica. En idéntico sentido, toda persona tiene igualmente el deber de cumplir la Constitución<sup>296</sup>.

En nuestra opinión el capítulo es de gran interés para nuestro tema (percepción y ciencia económica), puesto que el ciudadano al conocer sus derechos económicos que son derechos humanos de rango constitucional, afirma y se hace más exigente en sus sensaciones perceptivas relacionadas con tales derechos.

#### V.1.1. Derechos económicos, libertad económica y derecho de propiedad

---

<sup>294</sup> ARIÑO ORTIZ, Gaspar. (2001). “Principios de Derecho Público Económico”. Segunda edición. Comares Editorial. Granada, España, p.127.

<sup>295</sup> Vid. Artículo 7 de la Constitución venezolana de 199.

<sup>296</sup> Vid. Artículo 131 *ejusdem*.

El respeto a los derechos económicos es una condición para el logro del desarrollo económico y social de la sociedad. Veamos.

#### V.1.1.1. Derechos económicos

Sólo se puede limitar lo que es libre, en este caso la libertad económica.

Se considera conveniente, que previo a presentar una definición concreta de *libertad económica*, ver cómo de manera sencilla e inequívoca la define y establece la Constitución de 1999 en su artículo 112 cuando dice: “*Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia...*”. A continuación luego de definirla, se señalan las limitaciones a que estará sometida la libertad económica. En la Constitución de 1961 con ligeras variantes<sup>297</sup>, se establecía como: “*Todos pueden dedicarse libremente a la actividad lucrativa de su preferencia...*”. Obsérvese que se cambia el adjetivo *lucrativa* en 1961, por *económica* en 1999, lo cual se considera que es más amplia la frase actividad económica que actividad lucrativa. El adjetivo *lucrativa*, califica a lo que produce lucro, o sea ganancia o utilidad que se saca de una cosa; en cambio, el adjetivo *económica*, califica a todo lo que pertenece a la economía que es la ciencia de la producción, distribución y consumo de bienes y servicios que incluye a las actividades lucrativas; por esto es que se hizo la anterior afirmación.

Durante el debate de la Asamblea Nacional Constituyente de 1999, se presentó a consideración de la plenaria el texto del artículo 116<sup>298</sup>, cuya redacción propuesta fue:

#### “De los Derechos Económicos

Artículo 116. Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de sus preferencias sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las leyes. El Estado promoverá la iniciativa privada estimulando la creación de riquezas y garantizando la libertad de trabajo, empresas, comercio, industria, sin perjuicio de las facultades y dictar medidas para planificar,

---

<sup>297</sup> Vid. Artículo 96 de la derogada Constitución de 1961.

<sup>298</sup> En la Constitución de 1999, quedó como artículo 112.

racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país<sup>299</sup>”.

Como se deduce de los párrafos precedentes, en cuanto al concepto de libertad económica no hubo cambios significativo, entre lo establecido en la Constitución de 1961 y la de 1999.

El artículo definitivo quedó redactado así:

“Artículo 112. Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social. El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país”.

El concepto de *libertad económica* definido en el citado artículo 112 de la Constitución, es claro y no requiere por tanto, interpretaciones más allá de lo que se desprende del sentido que aparece evidente del significado propio de las palabras<sup>300</sup> utilizadas en la redacción del citado artículo. Definido el concepto de libertad económica y sus posibles limitaciones, queda pendiente el cuándo, cómo y por qué, puede y debe el Estado ejercer la facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía, lo cual será tratado *Infra*.

La libertad económica insertada dentro del liberalismo político, exalta el concepto de libertad individual y social, basado en la existencia de un orden natural armónico y libre de todas las cosas; la persona es socia del Estado y no

---

<sup>299</sup> Gaceta Constituyente (Diario de debates). Asamblea Nacional Constituyente de la República de Venezuela. Impresa por la Imprenta del Congreso. Octubre-noviembre 1999, p.p. 15-16.

<sup>300</sup> *Vid.* Artículo 4 del Código Civil venezolano.

esclava de un gobierno o de un déspota<sup>301</sup>. El concepto de libertad es la facultad natural que tiene el hombre de obrar de una manera o de otra, y de no obrar, por lo cual es responsable de sus actos<sup>302</sup>. El pensamiento liberal se basa principalmente, en la libertad y la individualidad de cada persona<sup>303</sup>. El liberalismo como doctrina filosófica, considera a la libertad como uno de los valores superiores del hombre que permite organizar la vida económica y social alrededor de este valor<sup>304</sup>. Es interesante la definición de la libertad como valor superior del hombre, posición filosófica que coincide con el artículo 2 de la Constitución y que se refiere a que, Venezuela se constituye en un Estado democrático y social de Derecho y de Justicia que propugna como uno de sus valores superiores de su ordenamiento jurídico y de su actuación a la *libertad*.

J. Rawls (2002)<sup>305</sup> para explicar lo que es el liberalismo político, en primer lugar considera que ninguna definición es útil y, en sustitución de ésta, utiliza un sistema de preguntas, siendo la primera, a la cual considera fundamental; es a la justicia pública en una sociedad democrática<sup>306</sup>:

“...cuál es la más apropiada concepción de la justicia para especificar los términos justos de la cooperación social entre ciudadanos considerados libres e iguales, miembros de una sociedad con la que cooperan plenamente durante toda una vida, de una generación a la siguiente.”

La conocida expresión propia del liberalismo político de: “*Laissez faire, laissez passer*”, simboliza la total libertad económica que como se vio, el artículo 112 de la Constitución de 1999, define y limita al decir: “Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia...”. A

---

<sup>301</sup> Cfr. CABANELLAS, G., *op. cit.* Tomo IV, p. 176.

<sup>302</sup> *Ibid*, p. 177.

<sup>303</sup> HASSE, Rolf H., SCHNEIDER, Hermann y WEILGELT, Klaus (editors). (2004). “Diccionario de Economía Social de Mercado”. Fundación Konrad Adenauer. Munich, Alemania, p. 239.

<sup>304</sup> SABINO, C., *op., cit.*, p. 149.

<sup>305</sup> RAWLS, John. (2002). “Liberalismo Político”. Edición original en inglés 1993. Fondo de Cultura Económica. México. D.F., p. 29.

<sup>306</sup> *Ibid*, p. 29.

continuación como se notó *ut supra*, se establecen límites y se define la facultad regulatoria del Estado al establecer *in fine*: “...sin perjuicio de su facultad (del Estado) de dictar medidas para planificar, racionalizar y *regular la economía* e impulsar el desarrollo integral del país.”

Es necesario agregar que la exposición de motivos de la Constitución, sobre el tema específico de libertad económica y facultad regulatoria del Estado, establece en el Título III Capítulo VIII, primer párrafo: “...el Estado se obliga a tomar las medidas necesarias para combatir toda práctica que afecte la libre formación de precios sea ella originada en la morfología del mercado, como los monopolios, o en el abuso de la posición dominante.”

Las bases constitucionales de liberalismo económico se refuerzan en el artículo 299 *eiusdem*, relativo al régimen socioeconómico y de la función del Estado en la economía, cuando establece: “El régimen socioeconómico..., se fundamenta en los principios de...libre competencia,...”; se afirma la economía de mercado, propia del capitalismo moderno.

Lo anterior constituye lo que se denomina como la posición de capitalismo y liberalismo extremo que, desde el punto de vista microeconómico conduce a que por una parte, la elección del consumidor de los bienes y servicios que adquiere, la realiza en función de maximizar su utilidad total; por otra parte, la empresa ajusta su producción y oferta de bienes y servicios, de modo tal que maximice su beneficio total. Es así como el equilibrio entre demanda del consumidor y oferta de la empresa se produce lográndose la máxima eficiencia. Los consumidores maximizan su utilidad; su elección racional de bienes y servicios gobernada y motivada para buscar la máxima utilidad que puedan obtener del dinero, del ingreso que emplean para adquirir bienes y servicios económicos que satisfagan sus necesidades.

En igual sentido, la industria, los agricultores y en general las empresas que actúan en un mercado perfectamente competitivo, buscan lograr el máximo beneficio por lo cual debe haber muchos oferentes y se logre así que ninguna empresa individual pueda influir en la determinación del precio de los bienes y servicios en el mercado. Igualmente ese mercado perfectamente competitivo debe tener muchos consumidores para asegurar, que ningún consumidor al tomar sus decisiones individuales de maximización de su utilidad, tampoco pueda afectar el precio de mercado<sup>307</sup>.

Ambas conductas maximizadoras son congruentes y “El precio y la cantidad *vaciadores del mercado o de equilibrio* ocurren en el punto de intersección de las curvas de oferta y demanda de equilibrio”<sup>308</sup>. Los precios de oferta y demanda son similares, al igual que las cantidades de oferta y demanda, también lo son. Cualquier otra combinación de precio y cantidad, produciría una oferta y demanda incongruentes y que por tanto, no se lograría el equilibrio; en esa situación, el propio mercado buscará, subiendo o bajando precios y cantidades de oferta y demanda, la congruencia de las curvas de oferta y demanda y el consecuente equilibrio.

## **V.2. Sistema, modelo o régimen socioeconómico y planificación de rango constitucional**

Toda norma que contenga la Carta Magna que defina, autorice, prohíba o limite mediante normas (reglas, principios y valores) debe entenderse que son además de cumplimiento obligatorio, la más clara definición de los límites entre los cuales puede estructurarse el <<modelo económico>> aplicable en la República Bolivariana de Venezuela y en el caso venezolano, la expresión *régimen socioeconómico* que se emplea en el artículo 299, es igualmente similar a <<modelo económico>> y por tanto se comparte sin ambages con G. Ariño Ortiz, considerar: primero, que en la Constitución económica está claramente definido un

---

<sup>307</sup> COOTER y ULEN., *op., cit.*, p. 47.

<sup>308</sup> *Ibid*, p. 47.

orden económico constitucional y, segundo, que no es una pieza aislada, sino un elemento más, dentro de la estructura básica de la Constitución. De tal manera debe ser percibida la Constitución económica por gobernantes y gobernados; así se percibe y así debe ser reclamado su cumplimiento a quienes temporalmente ejercen el poder.

Como se ve en el desarrollo de la tesis, el orden económico constitucional contenido en la Constitución económica, debe tener un marco definido en todo el texto de la Constitución y que se estructura al igual que en España, como bien señala G. Ariño Ortiz, en el modelo de sociedad, libre como la nuestra y la idea de Estado<sup>309</sup> democrático y social de Derecho y de Justicia<sup>310</sup>, igualmente como lo es Venezuela. Coincidiendo con lo expresado por G. Ariño Ortiz, la Constitución de cualquier Estado moderno, puede ser vista y en consecuencia percibida como el documento básico de la más importante y mejor planificación de tipo estratégica elaborada por un país y como tal, servir de orientadora de la actividad gubernamental que conduzca al logro de los objetivos establecidos en ella. En efecto, en el caso venezolano la planificación de tipo estratégica a la que se refiere el artículo 299 *in fine*, es la definición de la misión, de los objetivos y metas de una gran empresa, así como la selección de las mejores estrategias y recursos para alcanzarlos. En lo expresado en este párrafo, queremos ver el mensaje del constituyente de 1999, relativo al “cómo debemos percibir a Venezuela.”

La planificación estratégica democrática, participativa y de consulta abierta, es el instrumento para lograr que el Estado conjuntamente con la iniciativa privada, promueva el desarrollo armónico de la economía nacional con el fin de generar fuentes de trabajo, alto valor agregado<sup>311</sup> nacional, elevar el nivel de vida de la población, para lograr una justa distribución de la riqueza. Los anteriores objetivos consagrados en el artículo 299 de la Constitución venezolana, son algunos pero no todos, pues la “empresa” es Venezuela y el Poder Público es quien tiene la

---

<sup>309</sup> *Ibid*, p.130.

<sup>310</sup> La expresión “... y de Justicia” no existe en la Constitución española.

<sup>311</sup> Valor agregado puede ser definido como la suma que se abona a los factores de producción (tierra, trabajo y capital) a raíz de su intervención en el proceso de transformación de la materia prima y demás insumos en un bien de consumo intermedio o de capital; es un concepto macroeconómico. La sumatoria de todos los valores agregados en un período de tiempo dado (generalmente un año), constituye el Producto Interno Bruto de un país.

obligación de seleccionar las estrategias y recursos para llegar a alcanzar los objetivos y metas constitucionalmente definidos; puede ser una manera positiva de intervención.

En toda planificación estratégica, es primordial definir a la filosofía de gestión<sup>312</sup> y la cual es:

“La filosofía de gestión que expresa de manera clara cuál es el criterio primordial de la organización en cuanto a cuál debe ser la dirección de la gestión, cuáles son sus objetivos básicos a alcanzar, las distintas modalidades de acción y la línea de conducta que se debe seguir. En este orden de ideas, está estructurada por los siguientes componentes:

- La misión de la organización
- Los lineamientos y directrices
- Los objetivos corporativos o estratégicos
- Las políticas generales.”

En el sistema de planificación estratégica la *misión* de la organización (en nuestro caso Venezuela), es aquella mediante la cual se expresan cuáles son los propósitos fundamentales y su razón de ser<sup>313</sup>.

No es objetivo de la tesis realizar un análisis a fondo del significado de la *planificación estratégica* prevista en la Constitución, por lo que sólo se definirá la *misión* de Venezuela, por ser lo más importante para determinar el rumbo filosófico constitucional previsto por los Constituyentes de 1999 y que forma parte del cómo deseamos que se perciba Venezuela por gobernantes y gobernados.

Analizada la Constitución de 1999, se puede concluir que los artículos 1 y 3 *ejusdem*, definen los propósitos fundamentales y la razón de ser de esta organización que es, la República Bolivariana de Venezuela; por lo anterior, a continuación se toman, se analizan y se redacta una propuesta de Misión de Venezuela:

---

<sup>312</sup> Cfr. Corporación Venezolana de Guayana. (1987). “Manual de Planificación Estratégica”. Estado Bolívar, Venezuela, p.16.

<sup>313</sup> *Ibid.*, p. 16.

“Venezuela se declara República Bolivariana, es irrevocablemente libre e independiente y fundamenta su patrimonio moral y su libertad, igualdad, justicia y paz internacional, en la doctrina de Simón Bolívar, el Libertador y tiene como fines esenciales la defensa y el desarrollo de la persona y el respeto a su dignidad, el ejercicio democrático de la voluntad popular, la construcción de una sociedad justa y amante de la paz, la promoción de la prosperidad y bienestar del pueblo y la garantía del cumplimiento de los principios, derechos y deberes consagrados en su Constitución. La educación y el trabajo son los procesos fundamentales para alcanzar dichos fines.”

El entendimiento y aceptación sin circunloquios de la Misión Venezuela por parte de gobernantes y gobernados, permitirá alcanzar los más caros objetivos y metas y, acorde con el propósito de la tesis, entenderla y percibirla como parte del marco dentro del cual se ejerza con inteligencia y moderación la facultad de intervención del Estado que los gobernados tengan una percepción de estar bien gobernados.

La libertad económica y la libre competencia se perciben de manera destacada, cuando existen mercados competitivos, Veamos el concepto.

### **V.3. Antecedentes doctrinarios y teorías *positivas* y del *bienestar***

El problema que enfrentan las sociedades en la definición de su modelo, sistema o régimen socioeconómico es muy complejo. Hasta el presente no existe una única solución clara y precisa. La discusión generalmente se presenta en torno a dos polos extremos, uno de economía liberal capitalista de libre mercado y eficiente, con garantía sin ambigüedades de la propiedad privada<sup>314</sup>, con libre formación de los precios de bienes y servicios de calidad, con libertad de elección por parte del consumidor<sup>315</sup>, desregulada, libertad de entrada y salida del mercado y con amplia libertad económica; otro de economía dirigida, regulada, planificada, alto contenido social, con exclusión de la propiedad privada de los medios de

---

<sup>314</sup> Vid. Exposición de motivos de la Constitución venezolana de 1999 sobre derechos económicos.

<sup>315</sup> Vid. Artículo 117 *ejusdem*.

producción, decisiones centralizadas, sin libertad de elección y prohibición de *explotación* del hombre por el hombre<sup>316</sup>. Estar conscientes de esa realidad, conduce a la búsqueda permanente de un modelo, sistema o régimen socioeconómico que prevea y así se perciba, tal como lo dispone la Constitución económica venezolana, tener por objetivos y límites, a grupos de principios que se pueden diferenciar por su proximidad a cada uno de los dos sistemas mencionados; para el primer sistema serían: eficiencia, libre competencia y productividad. Para el segundo sistema: solidaridad. Compartidos por ambos sistemas: democracia (cada sistema a su manera), justicia social y protección del ambiente.

Venezuela constituida como Estado democrático y social de Derecho y de Justicia, acoge principios de ambos modelos en el artículo 299 de la Constitución; es decir, es un modelo económico mixto; algunos opinan que corresponde a lo que en doctrina se denomina: Economía social de mercado (ESM), vigente en los más avanzados países de Europa.

Si no existe hasta ahora un sistema económico ni ideal ni perfecto, es dable decir que se está ante un problema insoluble sobre lo cual el filósofo español Fernando Savater (2004)<sup>317</sup> afirma:

“Los problemas insolubles sólo tienen como es lógico, malas soluciones: en este caso que nos aqueja habría que optar por el dogmatismo que zanja y simplifica o por el escepticismo que, tras encogerse de hombros, abandona.”

A continuación F. Savater, recuerda el siguiente hecho histórico de cuando Erasmo observó a quienes le urgían a optar por el Papa de Roma o por Lutero; él contestó:

---

<sup>316</sup> Condición superada en el capitalismo liberal.

<sup>317</sup> SAVATER, Fernando. (2004). “El valor de elegir”. Primera edición 2003. Editorial Ariel. Barcelona, España, p.12.

“no navega mal quien pasa a igual distancia de dos males diferentes.”

Es un excelente mensaje en el sentido de no tomar los males de los dos polos extremos.

Existe elevado consenso en que tanto el capitalismo liberal extremo y el socialismo (o comunismo) radical, son portadores de males y virtudes, razón por la cual el derrotero es tratar de *navegar* hacia un sistema de economía mixta que prevé, permite y regula la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y que igualmente afirma, que el Estado debe intervenir en la economía, sólo cuando se justifica y siempre respetando los límites en ella establecidos que con el paso del tiempo se modifican, razón suficiente para estar alertas, pues ninguna combinación puede ser permanente. La sabia respuesta de Erasmo aplicada al caso venezolano, induce a mantener <<...*igual distancia de dos males diferentes*>> por sus radicalismos extremos. Es necesario lograr e implantar un sistema socioeconómico, régimen o modelo que sea percibido positivamente por los individuos y la sociedad como un todo.

En la permanente búsqueda de soluciones, al inicio de la segunda mitad del siglo pasado, se hablaba de una teoría positiva y de una teoría del bienestar. Se sostenía que ambas ontológicamente se podían individualizar e identificar, a la primera, “teoría positiva” definida como aquella que trata de desarrollar los principios del operar de la economía, sin prestar atención a la deseabilidad o indeseabilidad de los resultados en términos de fines; a la segunda, “teoría del bienestar” definida como aquella que trata de evaluar el operar de la economía en términos de normas dadas<sup>318</sup>.

---

<sup>318</sup> DUE, John F. (1967). “Análisis económico”. Eudeba Editorial Universitaria. Buenos Aires, Argentina, p.p. 31 y sgtes.

La primera de las teorías (la positiva), trata por ejemplo, los principios, teorías y leyes que explican la formación de los precios, cantidades producidas y cantidades demandadas, el equilibrio, etc.; en cambio, la segunda de las teorías (la del bienestar), evalúa en términos de deseabilidad o no, de los resultados desde el punto de vista de un objetivo social definido como deseable. La diferencia esencial entre ambas teorías estriba en que, en la teoría del bienestar, se evalúa el funcionamiento de la economía en términos esencialmente éticos y no necesariamente económicos y, no se derivan conclusiones del análisis económico; en cambio, en la teoría positiva, se utilizan los principios, leyes, modelos y teorías económicas de la forma de operar la ciencia económica para evaluar los resultados.

Existe en consecuencia más de un paradigma, de acuerdo con el fin que se persiga; en la teoría positiva, el paradigma es la búsqueda de un óptimo económico como se vio *ut supra*, y está dentro de un marco teórico de maximizar la eficiencia en la asignación de los factores de producción (tierra, trabajo y capital), maximizar la utilidad del consumidor y el beneficio del empresario. Lo que persigue su paradigma, sólo se logra en las economías liberales con mercados perfectamente competitivos; se puede decir *emulando* a Kelsen<sup>319</sup>, que se está en presencia de una *teoría económica pura*. La otra posición se apoya en un paradigma social, con una definición normativa previa de los intereses sociales; define los fines a alcanzar por la economía para maximizar el bienestar y es la economía del bienestar. Se piensa que una solución al problema sería racional, si se hace uso inteligente de ambas teorías. En diferencias de difícil entendimiento, es de destacada utilidad un buen dominio de los efectos de los fenómenos perceptivos para acercarnos a alguna solución. Lo difícil de encontrar esa solución a este problema, estriba en que siempre las partes creen tener la razón. Recordemos cómo lo destaca la siguiente cita.

---

<sup>319</sup> Autor de la teoría pura del derecho y la jerarquía de las leyes.

René Descartes (1637)<sup>320</sup> hace la siguiente afirmación que puede servir para la búsqueda de alguna solución:

“El buen sentido es la cosa mejor distribuida en el mundo, pues cada cual piensa estar tan bien provisto de él que aun aquellos que son más difíciles de contentar en cualquier otra cosa, no suelen desear más del que tienen.”

La dificultad para la búsqueda de un entendimiento, es que como afirmó Descartes, todos estamos convencidos de que como percibimos cualquier cosa es lo aceptado, es lo correcto. Recordemos que Descartes afirmó que: 1. No es verosímil que todos se equivoquen en eso; 2. La potencia de juzgar bien y distinguir lo verdadero de lo falso —que es lo que propiamente se denomina buen sentido o razón— es por naturaleza igual en todos los hombres y, así la diversidad de opiniones no viene de que unos sean más razonables que los demás, sino solamente que se conducen los pensamientos por caminos diferentes, y no se consideran las mismas cosas. Entender y aceptar estas sabias reflexiones de este humanista del siglo XVII, ayudará a resolver las diferencias originadas en paradigmas antagónicos como lo son, el del sistema capitalista liberal con responsabilidad social y el del sistema socialista que prohíbe la explotación del hombre por el hombre y que excluye la propiedad privada de los medios de producción y el derecho a disponer libremente de la propiedad privada. Ambos sistemas tienen bondades y defectos; es asunto de hacer uso del “buen sentido” y encontrar en cada momento, lo que debería ser mejor; es un tema de hacer buenas elecciones en cada oportunidad. Es una arista muy compleja del cómo percibe cada ser humano.

El Premio Nobel de economía 1998 Amartya K. Sen dentro del paradigma de economía del bienestar, estableció el concepto de capacidad como uno de los conceptos más avanzados y originales en el desarrollo de los indicadores

---

<sup>320</sup> DESCARTES, R., *op., cit.*, p. 28.

económicos. Son las <<capacidades>> que cada persona dispondrá para poder convertir sus derechos en libertades reales. Es necesario desarrollar las capacidades de las personas, para que puedan desfrutar de los funcionamientos que ofrece el Estado.

El gobierno debe ser valorado por las capacidades concretas de sus gobernados. En el caso venezolano la Constitución garantiza en absoluto en su artículo 87, el derecho al trabajo, pero no tiene significación alguna, a menos que el Estado asegure todos los funcionamientos para que esto sea una realidad. Las condiciones (funcionamientos) son diversas, empezando por la educación básica, de seguida la salud, luego alimentación, transporte y centros educativos superiores y al final, puestos de trabajo bien remunerados. Es la capacidad de la persona de ser o hacer algo. Es la capacidad positiva.

El Estado crea los funcionamientos que pueden acrecentar la capacidad real de los ciudadanos.

Pasamos de seguida al análisis de otros aspectos de la forma de la forma de la presencia del Estado en la economía.

#### **V.4. Constitución de 1999 y forma de la intervención del Estado**

Establecidos los conceptos precedentes, a continuación se analizan otros aspectos de la intervención, en la economía por el Poder Público, de mucha importancia para los fines de la tesis.

Según Guillermo Cabanellas (1989)<sup>321</sup>:

“...la intervención (como actividad directa o regulación legislativa) es la que el Estado adopta en asuntos sociales, económicos y laborales, cual solución intermedia entre el individualismo de los

---

<sup>321</sup> CABANELLAS, G., *op., cit.*, p. 482.

liberales y capitalistas y el colectivismo de las distintas tendencias, del anarquismo al comunismo, pasando por el socialismo, para solución o alivio del problema social.”

El Estado venezolano facultado para intervenir en la economía, lo hace principalmente mediante actos de gobierno del Poder Ejecutivo, pero también lo hace el resto de los poderes públicos nacionales, en especial el Poder Legislativo y el Poder Judicial en ejercicio de sus funciones, también influyen en la planificación, racionalización y de hecho, intervienen en la actividad económica. Igual situación existe con las otras dos ramas del Poder Público (Poder Municipal y Poder Estatal), quienes en ejercicio de funciones que le son propias, influyen en la marcha y dirección de la economía. Precisamos que la intervención en la economía puede provenir de cualquier rama del Poder Público consagrado en la Constitución de 1999 en su artículo 136.

Cumpliendo con los fines que persigue la tesis, se analiza principalmente al ejercicio de las funciones que le son propias al Poder Ejecutivo y que estriba principalmente en la facultad del Estado para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país, y de la forma o manera en que el ciudadano común percibe (positiva o negativamente)<sup>322</sup>, la intervención del Estado en la actividad económica. El análisis y consecuencias de las acciones de las otras ramas del Poder Público que afecten a la economía, es el mismo que se hace de las medidas del Poder Ejecutivo, puesto que también pueden hacerlo como se dijo, el Poder Estatal y el Poder Municipal. Por el mal manejo de las intervenciones del Estado en la actividad económica, son percibidas por la población de manera negativa y mayoritariamente con fuerte rechazo y oposición.

---

<sup>322</sup> La mala experiencia de los tres lustros pasados en materia de intervención del Estado en la economía, se refleja en la grave crisis económica, política y social presente en la Venezuela actual.

#### V.4.1. Gobierno y actos de gobierno

El Estado venezolano se percibe y se hace sentir en la actividad económica, cuando ejerce su facultad de intervención en la economía, principalmente haciendo uso del Derecho Administrativo<sup>323</sup>, razón por la cual se aborda en la tesis, temas relacionados con la actividad administrativa. En los últimos 16 años las políticas económicas son percibidas por muchos de los venezolanos como erradas. Para situar la responsabilidad donde corresponda, veamos los siguientes conceptos jurídicos y administrativos.

Tal como señala Peña Solís, J., (2006)<sup>324</sup> deben aclararse y precisarse los conceptos de gobierno y actos de gobierno; para él, el todo (el gobierno) por su complejidad conceptual, se limita a referirse a ese todo de manera muy sucinta y, sólo desde el punto de vista del Derecho Administrativo. Se sigue la forma de abordaje del tema, por compartirla y ser adecuada al logro de los fines de la tesis.

Según el autor<sup>325</sup>, existen dos concepciones doctrinarias sobre el vocablo gobierno: la primera, de factura fundamentalmente argentina que postula, que la palabra gobierno en su acepción más pura, designa al conjunto de los tres poderes del Estado: Poder Judicial, Poder Ejecutivo y Poder Legislativo (Gordillo, 1986), y la segunda, que sostiene que el gobierno está constituido sólo por los órganos superiores del poder ejecutivo. La segunda posición es de origen europeo, principalmente alemana.

Para efectos de la tesis, se acoge, al menos como se vio *ut supra* en el caso venezolano, que todos los poderes públicos de una o de otra manera intervienen en la marcha y desenvolvimiento de la actividad económica, así lo perciben los administrados en Venezuela.

---

<sup>323</sup> En la Venezuela actual, el Poder Ejecutivo ha hecho también uso del monopolio de la violencia que ostenta el Estado (fuerzas policiales y militares), para *regular* a la economía.

<sup>324</sup> PEÑA SOLIS, José. (2006). "Manual de Derecho Administrativo". Volumen primero, 5ª reimpression. Colección de Estudios Jurídicos. Tribunal Supremo de Justicia. Caracas, Venezuela, p. 419.

<sup>325</sup> *Ibid*, p. 419.

El Poder Legislativo dicta leyes que planifican, racionalizan y regulan sin lugar a dudas a la economía; igualmente, el Poder Judicial toma decisiones jurisdiccionales o decisiones administrativas que se constituyen en claras y definitivas *intervenciones* en la actividad económica.

La Constitución venezolana pareciera que acoge la acepción restringida en sentido orgánico, aunque ella no trae ninguna disposición en sentido expreso, como si lo hace la Constitución española en su artículo 98 que dispone que el “Gobierno se compone del Presidente, de los Vicepresidentes, en su caso de los Ministros y de los demás miembros que establezca la ley.” Además define que el Presidente dirige la acción de Gobierno, quien también coordina las funciones de los demás miembros del mismo. Igualmente, observa el autor que seguimos, que en la derogada Constitución venezolana de 1961, estaba establecido en el artículo 21, que: “El gobierno y la administración de cada Estado corresponde a un gobernador...” El artículo también disponía que cada gobernador además de jefe del Ejecutivo del Estado, era agente del Ejecutivo Nacional en su respectiva circunscripción. El artículo en opinión de Peña Solís, J., sólo de manera incidental resultaba posible inferir el concepto de gobierno, por vía indirecta, en sentido sustantivo, del contenido del citado artículo<sup>326</sup>.

El artículo 226 de la Constitución venezolana de 1999 dispone que el Presidente de la República es el Jefe del Estado y del Ejecutivo Nacional en *cuya condición dirige la acción del gobierno*. Tal como lo dispone el artículo 225, el Poder Ejecutivo<sup>327</sup> se ejerce por el Presidente, Vicepresidente Ejecutivo, Ministros y demás funcionarios que determinen la Constitución y la ley.

---

<sup>326</sup> *Ibid*, p. 420.

<sup>327</sup> Según el artículo 136 de la Constitución de 1999, el Poder Ejecutivo, es una de las ramas en que se divide el Poder Público que a su vez es, conjuntamente con el Poder Municipal y el Poder Estatal, uno de los tres Poderes en que se distribuye el Poder Nacional.

Concluye Peña Solís, J., afirmando, luego del detallado análisis que realiza a los artículos 225 y 226, aunado al contenido del artículo 236 en su cardinal 2 *ejusdem*, que resulta acertado sostener atendiendo a la *ratio* de ambos dispositivos normativos señalados, que implícitamente la Constitución define al gobierno desde el punto de vista orgánico. Agrega a continuación, que tal como también se señala en la tesis, el artículo 236, cardinal 2, confiere al Presidente de la República, la atribución de dirigir la acción de gobierno.

Igual consideración es válida hacerla para el gobierno Estatal, ya que el artículo 160 *ejusdem* dispone que, el gobierno y administración de cada Estado corresponde a un gobernador. En el caso del gobierno Municipal, el artículo 174 *ejusdem*, dispone, que el gobierno y administración del Municipio corresponde al Alcalde, quien será también la primera autoridad civil.

Agrega Peña Solís, J., que con lo expuesto anteriormente, queda plasmado y aclarado el concepto de gobierno desde el punto de vista orgánico, pero en igual sentido se recuerda, que para efectos de la tesis, el interés se centra en los *actos de gobierno* con efectos en los fenómenos perceptivos porque limitan la libertad económica y otros derechos económicos<sup>328</sup> producto del ejercicio de la facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía. El ejercicio de la facultad puede producir decisiones económicas racionales o irracionales, con repercusiones en el cómo perciben los administrados a sus gobernantes. Un vivo ejemplo de eso se observa en Venezuela como consecuencia de los errores del ejecutivo en materia económica y que han producido escasez de bienes y servicios, inflación devaluación de la moneda nacional, pérdida de bienestar individual y colectivo.

De acuerdo a lo expuesto, las medidas restrictivas de la libertad económica y otros derechos económicos, las puede dictar dentro de sus competencias cualquier órgano del Poder Público, aunque el énfasis se ubica en el Poder

---

<sup>328</sup> La libertad económica prevista en el artículo 112 de la Constitución de 1999.

Ejecutivo; no obstante, como se afirmó anteriormente, mediante la acción legislativa también se establecen limitaciones a la libertad económica y otros derechos económicos.

Igual sucede con la actividad jurisdiccional por parte del Poder Judicial; como ejemplo, en fecha reciente, el Tribunal Supremo de Justicia, Comisión Judicial, en ejercicio de la facultad de dirección, del gobierno y la administración del Poder Judicial, en virtud del Decreto Presidencial de la Declaratoria de Emergencia, respecto a las medidas judiciales, ordenó suspender temporalmente toda medida de desalojo de viviendas, afectando con la medida administrativa de manera severa, la libertad económica y la garantía del derecho de propiedad, lo que ha producido una importante reducción de la oferta de viviendas para arrendamiento, agudizando la crisis de construcción de viviendas en general y en especial, las destinadas a arrendamiento. La medida es percibida muy favorablemente por los arrendatarios, pero muy desfavorablemente por los arrendadores de inmuebles. Como en toda regulación, “alguien gana pero alguien pierde”. En este caso además de perder los dueños de viviendas, perdió Venezuela pues se afectó a la industria de la construcción; además en el presente se percibe tan mal el arrendar un inmueble que los dueños afirman: “Hay que estar loco para arrendar un inmueble.”

Continuamos con el examen que hace Peña Solís, J., del órgano o figura subjetiva de quien emanan actos de gobierno, es tema de interés del autor<sup>329</sup> de la presente tesis. Finaliza Peña Solís, J.<sup>330</sup>, expresando que es necesario aclarar que sólo una categoría de actos de los órganos superiores del Poder Ejecutivo (Gobierno) van a ser identificados en el ámbito del Derecho Administrativo como *actos de gobierno*. Dicho de otra manera, a los efectos de su disciplina Derecho Administrativo, no todos los actos emanados del gobierno, conceptuados en el sentido antes indicado, son actos de gobierno, ya que sólo admite esa calificación

---

<sup>329</sup> PEÑA SOLIS, J, *op. cit.*, p. 421.

<sup>330</sup> *Ibid*, p. 421.

una especial y reducida categoría, cuya esencia radica de conformidad con una parte de la doctrina, en su *no justiciabilidad o inimpugnabilidad*.

#### V.4.2. Ordenamiento constitucional y jurídico

Se trata a continuación al distinto valor de las normas constitucionales. La Constitución en principio fija el alcance de las actuaciones de los distintos órganos del Poder Público y la posición de los ciudadanos en relación con ellas<sup>331</sup>. El Estado venezolano existe porque existe una Constitución, existe un Estado de Derecho por estar previsto en la Constitución de 1999. Existe Venezuela, existen derechos y deberes para los ciudadanos, existen instituciones que garantizan los derechos y el cumplimiento de los deberes, porque existe la Constitución como norma suprema y el fundamento del ordenamiento jurídico. Los ciudadanos y las instituciones y sus órganos que ejercen el Poder Público están sujetos a la Constitución; por eso existe la República Bolivariana de Venezuela, por la Constitución de 1999 y todas las anteriores constituciones es que existió y existe como República. Lo expresado en este párrafo, corresponde a un planteamiento doctrinario del *deber ser* constitucional.

Por ser de interés para la tesis, se sostiene que hay disposiciones constitucionales que definen el marco teórico, que establece los alcances y límites del sistema socioeconómico, de la función del Estado en la economía y de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía. El Estado puede ser actor económico sujeto a las reglas que norman al proceso económico, promotor o rector de las diversas situaciones que se presentan en el devenir económico cotidiano.

Lo expresado en los dos párrafos anteriores, corresponde a un análisis doctrinario del *deber ser* constitucional que condiciona el cómo se percibe a

---

<sup>331</sup> Cfr. MARTIN-RETORTILLO BAQUER, Sebastian. (2007). "Instituciones de Derecho Administrativo". 1ª edición. Thomson Civitas. Madrid, España, p. 108.

Venezuela, a sus habitantes y a su gobierno. Analizando con la flexibilización obligada el marco teórico de lo que recientemente se denomina <<como modelos>> de ordenación de muy distintos ámbitos político, jurídico, económico y social<sup>332</sup>, en nuestro caso, el mayor interés se enfoca en lo que en la doctrina se denomina como la *Constitución económica* y dentro de ella, los derechos económicos, el modelo, sistema o régimen socioeconómico y la función del Estado en la economía, con mayor interés en la intervención en la economía, su alcance y los límites de la acción estatal, igualmente previstos constitucionalmente y que en nuestra opinión, son límites y frenos a las decisiones arbitrarias e irracionales. Las buenas o malas decisiones y su ejecución, constituyen conjuntamente con los límites señalados, el *baremo* que gobierna a la percepción que se tiene de los gobernantes.

La condición de la supremacía de la Constitución como norma suprema y el fundamento del ordenamiento jurídico, es el motivo por el que se centra la atención preferentemente en las normas constitucionales. Además, como todas las personas y los órganos que ejercen el Poder Público están sujetos a la Carta Magna<sup>333</sup>, es también razón para no extender la investigación a leyes que limiten derechos económicos, pues si ellas son incompatibles con la Constitución, deben ser desaplicadas por control difuso de la Constitución<sup>334</sup>.

La intervención del Estado por cualquier órgano del Poder Público, debe sujetarse a las normas constitucionales so pena de anulabilidad del acto y las consecuentes responsabilidades de quienes la ordenan o la ejecutan<sup>335</sup>.

## V.5. Estado intervencionista

---

<sup>332</sup> *Ibid*, p. 108.

<sup>333</sup> *Vid.* Artículos 7, 131, 136 a 140 de la Constitución de 1999.

<sup>334</sup> *Vid.* Artículos 334, 335, 336 y 350 *ejusdem*.

<sup>335</sup> *Vid.* Artículo 25 *ejusdem*.

En posición opuesta la economía de mercado, está el Estado centralista e intervencionista que no resuelve el problema económico, pues como ya se afirmó, el modelo es inviable, los llamados a resolverlo, (los funcionarios del Estado) son seres humanos falibles, que tienen todos los vicios y virtudes de la especie humana (fallan en la concepción del modelo y fallan en la ejecución cuando son gobierno); por eso, el problema tiene solución muchas veces en la oferta y la demanda, pero también por el componente moral, “Más allá de la oferta y la demanda” según lo afirmó, W. Röpke.

El Estado como hemos visto, interviene de varias formas en la economía a saber: como agente económico, como promotor y como regulador. En el análisis de las acciones del Estado intervencionista cuando regula a la economía, se producen bondades como efectos deseados y, problemas como efectos no deseados, de la intervención mediante regulaciones gubernamentales a la actividad económica, que como se dijo, alteran las condiciones imperantes e indispensables en los mercados competitivos para que funcione de manera eficiente la libre formación de los precios<sup>336</sup>. El análisis se efectúa sobre aspectos constitucionales, y legales en tanto no sean normas incompatibles con la Constitución que de una u otra forma, afectan a una importante área de la vida social y de la convivencia. Garantía de la libertad económica, libre formación de los precios, libre competencia, garantía sin ambigüedad del derecho de propiedad y facultad del Estado para intervenir en la economía, están previstas como se vio, en la Constitución de 1999 y comentadas en su exposición de motivos. Las normas que regulan y garantizan derechos humanos, y que son percibidas con complacencia por las personas, no pueden ser violadas; se destaca la percepción de pérdida de derechos fundamentales, como la libertad personal, libertad de expresión, derecho de propiedad, debido proceso, etc.

A manera de conclusión, afirmamos que el libre mercado, es el mejor instrumento para asignar a los factores de producción (tierra, trabajo y capital),

---

<sup>336</sup> Vid. Artículos 112 y 299 de la Constitución de 1999.

maximizar la eficiencia de cada uno de ellos, maximizar también al excedente del consumidor y al excedente del productor, para lograr generar el mayor bienestar a la sociedad y mayor valor agregado. El análisis se hace en la tesis dentro del contexto de una economía liberal capitalista moderna con responsabilidad social; es el sistema que predomina con buen éxito como hemos afirmado, en la casi totalidad de los países del mundo, con el que se logran los mayores beneficios para la sociedad. En las sociedades liberales capitalistas, la *arena predominante para la lucha en las actividades económicas*, es el mercado competitivo. Sin la institución de mercado, no puede haber capitalismo<sup>337</sup>.

Son variadas las formas de intervención del Estado en la actividad económica de un país; igualmente, los motivos por los cuales se interviene son también numerosos, pero limitadas por la Constitución. Cuando se interviene, quien lo hace debe estar atento a los fenómenos perceptivos que se producen; sólo así podrá conocer el resultado de su acción. Los motivos de la intervención del Estado en la actividad económica, se determinan como dijimos por muchas causas, principalmente ideológicas que definen el modelo, régimen o sistema socioeconómico, o en el mejor de los casos y más frecuente se aduce, el bienestar colectivo y en los peores casos pero frecuentes, sin señalar causas en definición de metas u objetivos<sup>338</sup>.

#### V.5.1. Facultad constitucional para intervenir de manera directa en la economía

La Constitución económica consagra a Venezuela como un Estado con facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía; todas las formas de intervención deben ir dirigidas a impulsar el desarrollo integral del país. Además, el Estado venezolano, mediante tal facultad promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la

---

<sup>337</sup> CLEMENT, Norris C. y POOL, John C. (1972). "Economía: Enfoque América Latina". McGraw-Hill. México. p. 107.

<sup>338</sup> La agenda oculta.

población, la libertad de trabajo, empresa, comercio o industria. Es un verdadero reto, el que los gobernantes cumplan con todos los aspectos y puedan ser percibidos por los gobernados con una imagen positiva.

Cualesquiera sean los motivos de la intervención en la actividad económica, al menos en Venezuela, se presentan variadas formas de intervención (presencia) del Estado en la economía, ya sea de manera directa como agente económico o promotor, o regulador. Veamos cada modalidad.

#### V.5.2. Agente económico

El Estado interviene en la actividad económica como agente económico por mandato constitucional, cuando se establece que, el Estado se reserva el uso de la política comercial para defender las actividades económicas de las empresas nacionales públicas y privadas. Del contenido constitucional citado, se desprende que dentro de las funciones del Estado en la economía, se prevé el tener empresas que operen en actividades económicas, al igual que las empresas privadas. En el caso venezolano también por mandato constitucional, el Estado se reserva, mediante la ley orgánica respectiva, y por razones de conveniencia nacional, la actividad petrolera y otras industrias, explotaciones, servicios y producción de bienes de interés público y de carácter estratégico. Es una autorización en blanco para que el Estado actuando como agente económico, incursione en cualquier área. Además, otras disposiciones constitucionales también autorizan al Estado para intervenir como agente económico<sup>339</sup>. Esa presencia como agente económico puede ocasionar graves daños a la actividad económica privada, cuando actúa en competencia desleal, como es el caso de importar alimentos y otros bienes a precios internacionales y, venderlos en el país a precios inferiores al costo del productor nacional. El Estado mediante subsidios no estratificados con cargo al presupuesto (aumento del déficit fiscal), financia tales subsidios.

---

<sup>339</sup> Vid. Artículos 300 a 303 de la Constitución de 1999.

Lamentablemente, tal facultad ha sido ejercida con cierta timidez por algunos de los gobiernos democráticos hasta fines del siglo XX, pero en los tres quinquenios anteriores a la fecha actual, ha sido utilizada de manera proterva y con total ineficiencia, lo que les ha ganado una imagen que se percibe muy mal. A mediados del año 2015 el gobierno cerró la frontera con Colombia a los Estados venezolanos Táchira, Zulia y Apure: para resolver el *problema*". El verdadero problema es el empeño en implantar un sistema económico inviable, anacrónico y fracasado en todo el mundo.

### V.5.3. Agente promotor

El Estado mediante diversas acciones por mandato constitucional, debería dirigir la actividad económica en direcciones que considere convenientes para la sociedad, promoviendo la agricultura sustentable como base estratégica del desarrollo rural integral, la pequeña y mediana industria, cooperativas, cajas de ahorro, la artesanía e industrias, turismo, etc<sup>340</sup>. Lamentablemente no lo ha hecho así.

El Estado debe prever siempre los efectos de su intervención. La investigación buscó entre otras cosas, determinar si el marco constitucional y económico, es el adecuado para un manejo racional de la actividad económica, concluyendo que sí lo es y que el problema es, que no se acata la Constitución económica. Así lo percibimos.

---

<sup>340</sup> Vid. Artículos 305, 306, 308 a 310 de la Constitución de 1999.

## CAPITULO VI

### Nanométrico, nanociencia y nanoeconomía

Cerramos con este último capítulo hurgando entre tantos temas tratados, evidenciamos que nos faltó lo nanométrico de la conducta económica. Veamos

#### VI.1. Presente y futuro de la nanotecnología y de la nanoeconomía

Según el Texas Material Institute<sup>341</sup>, el prefijo *nano* que precede al vocablo *métrico* (nanométrico) se refiere a  $10^{-9}$  (diez elevado a la potencia -9, es decir, la unidad (1) dividida por diez elevado a la potencia mil millones)<sup>342</sup>. Esta unidad puede ser: un gramo, un litro, una onza, un kilogramo, un milímetro, un segundo, un metro, un voltio, un watt; en economía podría ser una unidad del coeficiente de elasticidad, etc. Interesa a la investigación, saber cómo influyen en el mundo nanométrico el monto del valor de las preferencias o del rechazar o elegir un bien o servicio en la decisión económica. Nos atrevemos a asegurar, que como el agente económico elige gobernada su conducta entre otras, por la percepción sensorial a la cual se adiciona el recuerdo de percepciones anteriores almacenadas en el cerebro, y finalmente la información genética que todo ser vivo como vimos, se hace presente en determinadas ocasiones. La elevada velocidad de los tres factores mencionados hace que el tiempo de la elección (toma de decisión), sea medible sólo en *nanosegundos*, razón por la cual podemos afirmar, que además de los fenómenos macroeconómicos y microeconómicos, también existen los fenómenos nanoeconómicos que en definitiva son entre otros, los que gobiernan a la actividad económica en materia de decisión. Reflexionemos en el sentido de investigar, ¿Cuál es el momento crucial en que se inicia una decisión? Creemos sea luego de establecido el sentido de preferencia y de seguida viene la decisión, por ejemplo, comprar o no comprar. El sentido de preferencia escogido

---

<sup>341</sup> Texas Material Institute of The University of Texas At Autin."Whast is Nanoscience?". <http://tmi.utexas.edu/resources/what-is-nanoscience/>. 17 de abril de 2015.

<sup>342</sup> Una milmillonésima de parte.

difícilmente se modifica. Esto sucede en nanosegundos. Ahí está el instante en que se decide.

Lo expresado *ut supra*, nos traslada a un nuevo y complejo mundo de la investigación en la ciencia económica, relacionado con la velocidad en que suceden cambios en los procesos de elección. Para que los agentes económicos que en un futuro cercano puedan tomar mejores decisiones, deben auxiliarse con el uso de tecnología desarrollada en el área de sistemas y con equipos que *hablen y se comuniquen* con técnicas de hiperconectividad no invasivas, como son los *sistemas bluetooth* con las nanoestructuras nerviosas en nanotiempo de comunicación entre ellos. Se desarrollarán tecnologías y métodos, equipos cuánticos capaces de entender y medir los fenómenos nanoeconómicos. Todos los individuos y la sociedad en general, necesitamos la ayuda de científicos e investigadores de los fenómenos señalados, para poder avanzar en la ciencia económica. Para lograrlo se requieren equipos altamente complejos y científicos especializados con elevado nivel académico. Esto será el presente en menos de cinco lustros. No debe soslayarse el derecho de las personas a su intimidad; es decir, todo avance debe hacerse con absoluto respeto a la libertad y privacidad del pensamiento.

Con lo expresado en los párrafos precedentes, no pretendemos hacernos parte en la existencia o no de la nanoeconomía; utilizamos el término, sólo con la intención de resaltar lo comentado en función de la enorme velocidad en que suceden los fenómenos perceptivos.

La nanociencia ha impactado nuestras vidas<sup>343</sup> de manera positiva con múltiples innovaciones, sentimos y por eso afirmamos que impactará también en las ciencias sociales como entre otras, a la economía. Es un tema interesante para que los científicos investiguen en el campo de las ciencias sociales.

---

<sup>343</sup> *Ibid.* p.3.

## VI.2. El cierre de la investigación

Pongo fin a la investigación que ha durado más de 15 años aproximadamente, expresando cierta satisfacción por lo logrado, pero confieso, que permanece mi inquietud de abrir la “*caja negra*”, cosa que no logré; las causas son varias: mis limitados conocimientos sobre lo anatómico, fisiológico, neurológico y psicológico del sistema nervioso en especial del cerebro, la memoria en la forma y códigos de almacenamiento, el aprendizaje, el pensamiento, y la información genética, y sobre todo, el cómo se graban las informaciones y experiencias. Creo haber acertado en dejar investigado y determinado el proceso de elección (toma de decisiones) y los hechos consecuentes, pero como ya dije, un pequeño detalle pero de gran importancia me quedó como incógnita; es el efecto de la percepción sensorial en lo más desagregado de la función (es lo nanométrico). El reto continúa para mí y para quienes tienen los conocimientos necesarios para abrir la *caja negra*.

En el próximo punto presentamos nuestras conclusiones que surgen de la investigación. El orden en que se entregan es aleatorio; en consecuencia ninguna de las conclusiones es más o menos importante que las demás.

Próximo como estoy cercano a cumplir 80 años, en mis terceros 40 años, y hasta donde Dios me lo conceda, seguiré hurgando estos temas.

## CONCLUSIONES

Finalizada la investigación, presentamos las siguientes conclusiones:

1. Las fallas en las predicciones obtenidas mediante el uso de teorías, leyes o modelos económicos se originan entre otras causas, por efectos del inadecuado manejo de los fenómenos perceptivos.
2. La economía es una ciencia predictiva. Esta característica será más precisa, en la medida que se le de mayor importancia a los fenómenos perceptivos.
3. La sociedad se enfrenta a decisiones racionales del gobierno (acertadas) pero mal ejecutadas y, decisiones irracionales (desacertadas) bien o mal ejecutadas, que hacen acreedor al gobierno de ser mal percibido por los gobernados. A esta falla del gobierno se le denomina en la tesis, como *quinta falla* que no es del mercado sino de ineficiencia de los gobernantes.
4. Los controles irracionales de la economía ocasionan redistribución negativa del ingreso, y; así son percibidos por los gobernados; un vivo y actual ejemplo es el control de cambio. Se otorgan dólares a Bs. 6,30, Bs. 12,50, Bs. 50,00 ó Bs. 200,00 que son revendidos en muchos casos a más de Bs. 1000,00<sup>344</sup>. Se origina una cadena de *beneficiados y perdedores*. Los beneficiados obtienen pingües ganancias; los perdedores simplemente pierden. Se impone la urgente necesidad de convergir a mediano plazo en una única tasa de cambio (simplificación cambiaria).
5. Por la condición de *ser racional del hombre*, percibe que las decisiones más importantes de su vida no las toma él. Ejemplo: No escogimos a nuestros padres, época de nacimiento, lugar de nacimiento, idioma, tipo de comida, sexo, ideología,

---

<sup>344</sup> Estimados a enero de 2016.

religión, etc. Todas y cada una de las situaciones mencionadas condicionan e influyen en nuestra forma de percibir y tomar decisiones económicas.

6. Desmontar progresivamente los controles de precios y tomar medidas compensatorias (subsidios no al producto) aplicadas para garantizar la calidad de vida de los menos favorecidos. De esta manera el esfuerzo del Estado no beneficiaría a personas que no necesiten el subsidio.

7. Toda decisión (elección) se percibe como un conflicto, pues se escoge algo y se desecha algo.

8. Cuando el Estado interviene y regula la libre competencia, se percibe como en la teoría de los juegos —suma 0 (cero)—, que un jugador (el empresario) pierde, el otro (el consumidor) gana, porque el árbitro (el gobierno) hizo trampa.

9. Se ratifica en la tesis sin circunloquios, la condición científica de la ciencia económica.

10. El Estado sólo debe intervenir en la actividad económica, cuando existan fallas de mercado, para corregir sus propios errores y por justicia social.

11. Sobre el sistema de libre mercado destaca la tesis, que la demanda y la oferta son las herramientas más fundamentales y poderosas de la economía; si llegamos a entenderlas, se dominaría el arte del análisis económico. Entender este concepto, permite mejorar significativamente la percepción que tienen las personas sobre la ciencia económica.

12. Impedir que las funciones del precio (racionar y transmitir percepciones) no se cumplan, ocasiona escasez de bienes y servicios y reducción de la inversión para incrementar la oferta.

13. Los principales componentes de las decisiones económicas pero no las únicas son: la percepción sensorial inmediata, la evocación de percepciones anteriores almacenadas en la memoria y la información genética (heredada de nuestros padres).

14. La doctrina económica mayoritaria establece que: la curva de la demanda aísla precios y cantidades de un bien, del efecto de otros factores (condición *ceteris paribus*). Estos factores son: 1. El ingreso del consumidor, 2. El precio de los bienes relacionados, 3. Las expectativas del consumidor, 4. El número y composición de los consumidores, y 5. Los gustos de los consumidores. Justamente esta tesis recomienda el análisis conjunto (multifactorial) de precios, cantidades y efectos perceptivos de cualquier otro factor además de los señalados, tales como: tiempo, lugar, preferencias, deseos, medio ambiente, factores políticos, etc.

15. Cuando sean requeridos análisis y predicciones económicas más acertadas se recomienda utilizar modelos de simulación corridos en adecuadas computadoras.

16. La percepción sensorial debe considerarse como un elemento esencial en la conducta económica.

17. La eficiencia de un modelo para la toma de decisiones racionales gubernamentales, en cualquier área donde se definan políticas públicas, requiere del concurso de especialistas en las ciencias que concurren en cada caso, entre otras, ingenieros, psicólogos, politólogos, economistas, abogados, trabajadores sociales, sociólogos, antropólogos, comunicadores sociales y expertos en investigación de opinión pública, etc.

18. La mayoría de las decisiones económicas se toman bajo incertidumbre, y para efectuarlas, se requiere buena información que permita reducir al mínimo posible tal situación.

19. La profundización del estudio por parte de especialistas de las *percepciones sin objeto* (alucinaciones), pronosticamos que en un futuro cercano se habrá logrado la transmisión televisiva de *estímulos perceptivos*, que simulen sensaciones olfativas, gustativas y táctiles. Alertamos y advertimos que la forma de hacerlo habrá de ser, no invasiva y con absoluto respeto de la dignidad del ser humano, y de su intimidad y libertad de elección.

20. La ciencia económica con el auxilio de otras ciencias debe innovar sus conocimientos, a fin de ofrecer al individuo y a la sociedad soluciones a sus más ingentes problemas.

21. Es inadecuada la política gubernamental venezolana de crear nuevas instituciones (universidades, ministerios, oficinas, proyectos, misiones, etc.), para resolver los problemas que se presenten. Esta errada política se percibe como una gerencia de improvisación y desorden.

22. La investigación determinó que el marco constitucional correspondiente en la Constitución venezolana de 1999, es adecuado para un manejo racional de la actividad económica, en tanto se acate la Constitución económica vigente.

23. La nanociencia ha impactado positivamente nuestras vidas y a las ciencias en general; en tal sentido concluimos, que es un campo interesante para la investigación en las ciencias sociales, entre otros en la ciencia económica.

24. La clave del desarrollo armónico de un país tiene como requisito previo, que los agentes económicos perciban positivamente a la actividad económica, que sólo se logra, cuando se respeta la libertad económica y el derecho de propiedad en los términos establecidos en la Constitución venezolana.

25. Por la velocidad con que suceden los cambios en los procesos de elección (toma de decisiones), para que los agentes económicos puedan tomar mejores

decisiones, se auxiliarán con el uso de tecnologías existentes, y pronosticamos que en menos de cinco lustros, se desarrollarán equipos y sistemas que *hablen y se comuniquen* directamente con el *sistema nervioso del ser humano*, con técnicas de hiperconectividad no invasivas (como lo son los sistemas *bluetooth*), con las nanoestructuras nerviosas en nanotiempo de comunicación igualmente dentro del más absoluto respeto a la privacidad y dignidad de las personas.

26. Para restablecer la paz y la concordia en Venezuela, se impone que: “todos perdonemos a todos.” Sigamos el ejemplo de Nelson Mandela. El vocablo que define la prioridad es: *reconciliación*.

## APÉNDICE

TEMA: LAS PERCEPCIONES Y LA TEORÍA DE LAS NECESIDADES.

DISCUSIÓN: JULIO C. PERAZA, ASDRÚBAL GRILLET, CARLOS TORRES, ANGEL BOET Y ARLÁN NARVÁEZ.

LUGAR Y FECHA: CARACAS, 16 DE NOVIEMBRE DE 2001. QUINTA TILIN, EL CAFETAL.

### DESARROLLO:

“Al investigar, lo primero que se debe hacer es, el cuestionamiento de la hipótesis básica: “la necesidad parte de la percepción”; pregunta: ¿para que haya una necesidad, es necesaria la percepción?; no se tiene una respuesta todavía. En el desarrollo del mundo actual, ¿hay necesidades que no estén precedidas por la percepción?. Se piensa que pudiera haber necesidades que no partan de una percepción. Hay que plantear las preguntas, en términos del mundo actual, y de las diferentes culturas. Nosotros percibimos en función de nuestro mundo, nuestra lógica, nuestra cultura; pero, pudiera haber otras percepciones de acuerdo con la cultura, ejemplo: un musulmán que nunca ha consumido licor, puede que al mostrársele un sacacorchos, tenga la percepción de que está viendo otra cosa, un muñeco o una herramienta cuyo uso desconoce.

Hay percepciones patológicas (delirios, alucinaciones), que escapan obviamente al esquema de las percepciones normales.

La teoría de las necesidades, abarca múltiples campos del conocimiento, no sólo el económico; no obstante que nuestra formación económica, nos dirige hacia allá. Sin embargo, hay que reflexionar filosóficamente sobre, qué es la necesidad, cómo definirla. Una definición elemental de necesidad es: “ la necesidad, es un desequilibrio psico-fisiológico, que motiva la conducta humana hacia la búsqueda de satisfacerla”. La necesidad es motivarte de la conducta humana.

Hay necesidades que son hereditarias (instintivas).

La percepción se produce por la combinación de, estímulos y contenidos de la corteza cerebral; pensamos que puede ser sólo cerebral; es decir, podemos percibir sin estímulo físico externo o interno que afecta a nuestro cuerpo; aquí juega un papel muy importante el conocimiento (cultura).

También debemos definir el concepto percepción, porque pueden haber además de los estímulos, otros elementos que la condicionan o la producen.

Hay que encontrar “cuál es el puente entre percepción y necesidad “,cuáles son las condicionantes de la percepción, qué es lo que hay detrás de la percepción para que se constituya en ella. Se ve que hay dos pasos: uno primario para constituir una percepción y un segundo paso, cómo transformar esa percepción en un concepto de necesidad. La consecuencia de los dos pasos anteriores, podría constituir un tercero: traducir esa necesidad en un acto (conducta).

Las necesidades pueden ser manejadas, tal es el caso del mercadeo.

Hay diferencias en las percepciones, de acuerdo a la persona y a los sexos; así, las mujeres se fijan en ciertas cosas y los hombres en otras; igual sucede con los niños. Ejemplo: cuando se le muestra a un norteamericano el reverso de un billete

de un dólar y se le pregunta, qué es (la pirámide) y nadie lo dice; es el problema de objeto y fondo en la percepción.

La investigación no se restringirá sólo al significado económico de necesidad; en consecuencia, se abarcará de manera amplia este concepto (principalmente el concepto filosófico). Se habló sobre necesidades espirituales, tales como la necesidad de ser; tanto personal como de la familia en relación a necesidades de realización personal. La amplitud del concepto de percepción, debe corresponderse con la amplitud del concepto de necesidad.

La globalización nos ha llevado hacia una existencia de necesidades comunes, cada vez mayor. Ejemplo: el caso de los campesinos venezolanos de hace 50 años; hoy tienen muchísimas necesidades, comunes con el resto de la población, producto de la televisión y de otros medios de comunicación. Inclusive, todos hablamos casi igual; cada vez hay menos diferenciación entre la forma de hablar de un andino y un oriental venezolano. Esto se debe a que va cambiando el sistema de percepción. Probablemente esta parte aplicada de la investigación, no se trate dentro de ella. En todo caso, el trabajo cerrará con la globalización (medios de comunicación e Internet).

En una revisión de las bases del estudio de la economía, sería interesante, que como producto de esta investigación, al iniciar un texto de economía se hablará algo del hombre y del sistema de percepciones; éste será el mejor aporte que pudiera dar esta investigación, al estudio de las ciencias económicas.

Esta investigación arranca con el estudio de las percepciones, pero termina en las necesidades y en especial, las necesidades económicas. No se quiere convertir este trabajo en una tesis psicológica.

La mayoría de los estímulos que producen percepciones y motivan conductas económicas, están basados en estímulos económicos.

Pensamos que las necesidades no son necesariamente jerárquicas; pensamos que todas están contenidas en un bombo, que al abrirse, salen de él unas o varias en primer término; es decir, salen de acuerdo a la prioridad del momento, de cada necesidad. La que en un momento está por ejemplo de quinta, puede pasar instantáneamente al primer lugar. Las necesidades no son estáticas, son dinámicas, no son jerárquicas; del bombo puede salir cualquiera, incluso de manera azarosa. Las necesidades constituyen un sistema; la que se coloca de primera es por razones momentáneas; puede pasar otra al primer lugar. Todo va a depender mucho de la cultura y hoy en día, de la globalización. Se habló de la velocidad de cambio de las necesidades y su relación con la globalización.

Somos subdesarrollados, porque tenemos un esquema de necesidades muy simple; tenemos una población que se satisface con comer todos los días, pero no comer carne todos los días; por eso, trabajan poco y así no se desarrolla un país. En Venezuela, antes de que viniera la industria petrolera extranjera, la gente andaba en alpargatas; sólo después se pusieron zapatos. Se hace la pregunta: ¿es qué acaso nosotros no necesitábamos zapatos?, ¿no podía haberse desarrollado la industria de las alpargatas?. Esto se debe analizar dentro del sistema de percepciones. En los años veinte, el norteamericano percibía calzado Florshein, mientras los venezolanos percibían alpargatas; el norteamericano trabajaba mucho para poderlos comprar y el venezolano menos, para comprar la alpargata. La globalización nos lleva a percibir cada vez más, de manera uniforme.

El problema es : vivimos con alpargatas o nos ponemos zapatos. La globalización nos lleva a la masificación de la percepción (que todos perciban igual). En la investigación hay que estudiar, cómo surge la percepción, cómo se organiza la percepción, en el neonato y en el adulto. En la percepción hay un componente interno, cortical y un componente externo, sensorial. La parte psicológica, fisiológica y neurológica de la investigación, debe tratarse con profundidad en la investigación, para evitar llegar a lugares comunes, no siendo relevante el aporte; en todo caso, la profundidad con que se toque el tema, debe depender de los objetivos de la investigación y de la hipótesis planteada. Se pueden tomar las teorías ya existentes, como podrían ser los aspectos fisiológicos existentes y que hayan profundizado sobre el tema. Asumir los contenidos de lo que los teóricos de la psicología ya han desarrollado.

Para los economistas cuando estudiamos la teoría de las necesidades, todo lo que está detrás es una "caja negra"; entonces el asunto es saber, si abro poquito o mucho esa caja negra. Se propone abrirla toda y que la investigación nos conduzca a reducir lo que sea reducible, pero después de tener el conocimiento de lo que necesito, para establecer el "puente" con las necesidades. Lo que se busca, es que esto deje de ser una caja negra para los economistas. Para seleccionar los temas que deben ir en la tesis, hay que investigar profundo, para así luego, poder seleccionar que se incluye, o que no se incluye. No es lo mismo la investigación, que lo que se incluye en ella. Hay documentos de tesis que entran a fondo en la investigación.

El objetivo de la investigación debería ser un objetivo económico, como por ejemplo: "establecer la vinculación entre percepción y necesidad" (ese es el puente). La primera página de un libro de economía, comienza con una caja negra: qué hay detrás de la necesidad; por eso, el objetivo general debe ser destapar esa caja negra. El objetivo específico podría ser "establecer el puente entre percepción y necesidad". De la teoría de las necesidades hacia delante, hay muy poco que escribir, la mayoría de las cosas están bien dichas; en cambio, hacia atrás, creemos que podemos aportar conocimientos útiles.

El tema de las percepciones, ha sido utilizado un poco más, por los expertos en mercadotecnia, quienes han sabido explotar más, la inducción de conductas económicas.

En la investigación, también se puede plantear como objetivo específico, "establecer la importancia que el concepto de necesidad ha tenido en la formulación de la economía como disciplina". Además debe verse, las limitaciones que le ha puesto al desarrollo de la teoría, las limitaciones que el economista, tienen del concepto de necesidad. Debemos caer en el concepto de necesidad, pero no sólo desde el punto de vista psicológico solamente, sino desde el punto de vista económico. Doy como bueno lo investigado por los psicólogos y entro al terreno económico. No es objeto de la tesis, revisar o criticar los conceptos pacíficos de la doctrina psicológica. Lo importante debe ser, aprovechar y utilizar ese conocimiento, revisar en qué medida, necesidad y percepción se relacionan y en qué medida, el no haber actualizado los economistas nuestro conocimiento sobre esos mecanismos nos lleva a seguir manteniendo, concepciones sobre la necesidad tan atrasadas y en qué medida, esa conceptualización puede estar cambiando y de qué manera podría influir en el cambio, sólo con el objeto de

plantearlo, no para criticarlo. Se podría concluir: ésta era la teoría de las necesidades y ésta, es la actual (conclusión del trabajo). En consecuencia, la hipótesis de la investigación sería: “ el conocimiento limitado de la teoría de las necesidades del economista, ha limitado el desarrollo de la teoría económica”. Esto mantiene la tesis dentro del campo de la ciencia económica, sin descartar la necesidad de destapar la caja negra (para los economistas, no para los psicólogos, biólogos, sociólogos, etc.). Esto nos ubica en nuestra disciplina y no nos aleja de ella. La caja negra tiene contenidos no sólo de psicología; tiene contenidos de biología, de sociología y de otras ciencias. Hay que estudiar, hasta qué punto, nuestro conocimiento incompleto, nos lleva a la necesidad de meditar, la teoría de las necesidades; en este punto el doctor, Domingo Felipe Maza Zavala, debe tener mucho que decir. La teoría de las necesidades la desarrollaron los marginalistas.

Es importante, el nombre o título de la investigación, por eso opinan, que debe estar relacionado con la teoría de las necesidades. La mercadotecnia dinamita muchos de los planteamientos de los economistas, al entender mejor los fenómenos perceptivos, echando por tierra muchas veces, la teoría de la oferta y la demanda, las cuales, mediante manipulación de las percepciones (técnicas publicitarias) modifican dramáticamente a ambas; una cuña de televisión, destruye o construye, oferta y demanda; esto es percepción. La mercadotecnia avanza más rápido que la teoría económica.

Los modelos económicos son simplificación de la realidad económica; lo complejo de la economía se hace más simple por la vía de un modelo económico; pero que pasa en la vida real: nada de eso funciona igual al modelo; el mejor ejemplo es la publicidad, que destruye cualquier modelo económico. Los modelos económicos son buenos para entender el fenómeno, pero en la vida práctica lo que funciona, es la psico-economía, la percepción entre otros. En la economía de los grandes agregados, no hemos incorporado los aspectos perceptivos.

En conclusión, el objetivo es establecer: el vínculo entre la percepción y la necesidad; al abrir la caja negra, debemos encontrar ese vínculo. Si la economía hubiera ido más atrás, la mercadotecnia, no se hubiera ido del campo de la economía.

## BIBLIOGRAFIA

AKINS, Kathleen. (1996). (General Editors). "Perception". Oxford University Press, Inc. New York. The United States of America. (Obra de varios autores).

ANDER-EGG, Ezequiel. (1974). "Introducción a las Técnicas de Investigación Social". Cuarta edición. Editorial Humanitas. Buenos Aires, Argentina.

ARIÑO ORTIZ, Gaspar. (2001). "Principios de Derecho Público Económico. Modelo de Estado, Gestión Pública, Regulación Económica". Segunda edición. Comares Editorial. Granada, España.

BEIGBEGER, Oliver. (1971). "LA SIMBOLOGIA". Editorial OIKOS-TAU, S.A. Barcelona, España.

BIORD CASTILLO, Raúl. (2001). "Reglas de Juego para los Informes y Trabajos de Grado". Instituto de Teología para religiosos. Instituto Universitario Salesiano Padre Ojeda. Universidad Católica Andrés Bello. Caracas, Venezuela.

BLEGER, José. (1973). "Psicología de la Conducta". Novena edición. Ediciones Paidós. Buenos Aires, Argentina.

BLOHM, Henrik. (1976). Prólogo, compilación e índice. "Simón Bolívar: La verdad sea dicha". Centro Comunal de Catia. Caracas, Venezuela.

BRENNAN, Geoffrey y BUCHANAN, James M. (1987). "La razón de las Normas. Economía Política Constitucional". Edición original en inglés 1985. Unión Editorial. Madrid, España.

BRITT, Marie and DROTTZ, Sjöberg. (1991). "Perception of Risk". Stockholm School of Economics". Center for Risk Research. Stockholm, Sweden.

BURK, Ignacio y DIAZ GARCÍA, P. L. (1970). "Psicología, un enfoque actual". Ediciones Insala. Caracas, Venezuela.

CABANELLAS, Guillermo. (1989). "Diccionario Enciclopédico de Derecho Usual". 21a edición actualizada. Editorial Heliasta, S.R.L. Buenos Aires, Argentina.

CASE, Karl E., and FAIR, Ray C. (1994) "Principles of Economics". Prentice Hall, Inc. New Jersey, The United States of America.

CERVO AMADO, Luis y BERVIAN, Pedro Alcino. (2000) "Metodología Científica". Primera edición en español. Editorial McGraw-Hill, México, D.F., México

CHELMINSKI, Vladimir. (2003). "Los Controles de Precios. Buenas intenciones y trágicos resultados". CEDICE. Caracas, Venezuela.

CHITTY LA ROCHE, Nelson. (2003). "Consideraciones sobre Política, Economía y Constitucionalismo, con referencias a la Constitución de 1999". Editorial Esmeralda. Caracas, Venezuela.

CLEMENT, Norris C. y POOL, John C. (1970). "Economía; enfoque: América Latina". McGraw-Hill. Ciudad de México D.F., México.

CLERC, Oliver. (2004). "La rana que no sabía que estaba hervida... y otras lecciones de la vida". Maeva. Madrid, España.

COHEN, Joel B. (1972). (Editor). "Behavior Science Foundations of Consumer Behavior". The Free Press. New York. The Unites States of America.

COHEN, John. (1968). "Introducción a la Psicología". Editorial Labor. Barcelona, España.

COOTER, Robert y ULEN, Thomas. (1997). "Derecho y economía". Fondo de Cultura Económica. México.

Corporación Venezolana de Guyana. (1987). "Manual de Planificación Estratégica". Estado Bolívar. Venezuela.

DAVIS, Gordon B. y OLSON, Margrethe H. (1987). "Sistema de Información Gerencial". 2ª edición, 1ª (2012). Edición en español. McGraw-Hill. Bogotá, Colombia.

DE LA TORRE. Guillermo. "El lenguaje de los símbolos gráficos: Introducción de la comunicación visual". Editorial LIMUSA, S.A. México.

DESCARTES, René. (1974). "El Discurso del Método". Publicado originalmente en 1637. Editorial Losada, S.A. Buenos Aires, Argentina.

DIULIO, Eugene. (1976). "Macroeconomía". Libros McGraw-Hill de México, S. A. Naucalpán de Juárez, México.

DOMINICK, Salvatore. (1974). "Microeconomía". McGraw-Hill. México D.F. México.

DUE, John F. (1967). "Análisis económico". EUDEBA Editorial. Buenos Aires, Argentina.

ELIAS, Norbert. (1968). "El proceso de la civilización". Edición original 1936. Fondo de Cultura Económica. México.

ESTEVEZ ARRIA, José Tomás. (2006). "Diccionario de Economía". Panapo.

FERGUSON, C.E. (1974). "Teoría macroeconómica". Edición original en inglés 1966. Tercera reimpresión en español. Fondo de Cultura Económica. México D.F., México.

FISHER, Stanley y DORNBUSCH, Rudiger. (1974). "Economía". Traducida de la primera edición en inglés. Editorial McGraw-Hill. México D.F., México.

FRANK, Robert H. (2005). "Microeconomía y Conducta". 5ª edición. McGraw Hill. Madrid, España.

GARCÍA CANCINI, Néstor. (1995) "Consumidores y Ciudadanos, Conflictos Multiculturales de la Globalización". Editorial Grijalbo. Buenos Aires, Argentina.

GARCIA DE ENTERRIA, Eduardo y FERNANDEZ, Tomás-Ramón. (1977). "Curso de Derecho Administrativo". Editorial Civitas. Madrid, España.

HASSE, Rolf H., SCHNEIDER, Hermann y WEIGELT, Klaus (editores). (2004). "Diccionario de Economía Social de Mercado". Fundación Konrad Adenaued AC. México.

HAWKINGS, Del I, BEST, Roger J, and CONEY, Kenneth A. (2001). "Consumer Behavior, Building Marketing Strategy". McGraw-Hill Higher Education. New York, The United States of America.

HAYEK, Friedrich A. (1979). "¿Inflación o pleno empleo?" Editorial Diana. México D.F. México.

HELLER, Agnes. (1996). "Una revisión de la teoría de las necesidades". Edición original 1985. Ediciones Paidós. Barcelona, España.

HELLER, Agnes. (1998). "Teoría de las Necesidades en Marx". Tercera edición. Ediciones Península. Barcelona, España.

HENDERSON, J.M. y QUANDT, R.E. (1975). "Teoría Microeconómica". Segunda edición, segunda reimpresión. Editorial Ariel, S.A. Esplugues de Llobregat (Barcelona), España.

KERBY, Joe Kent. (1975). "Consumer Behavior. Conceptual Foundations". Dun-Donnelley Publishing Corp. New York. The United States of America.

KLEINWÄCHTER, Federico von. (1929). "Economía Política". Gustavo Gili Editores, segunda edición corregida. Barcelona, España.

KUHN, Thomas S. (1995). "La Estructura de las Revoluciones Científicas". Edición original 1962. Fondo de Cultura Económica. México D.F., México.

LANDER de PERAZA, Marina. (2015). "Manejo de la incertidumbre". Perland Group. Caracas, Venezuela.

LUQUE MORENO, Jesús. (2011). "Poder o No Poder (Impotens/Potens)". Editorial Universidad de Granada. Granada, España.

MARCHAL, André. (1961). "Estructuras y Sistemas Económicos". Ediciones Ariel, S.A. Barcelona, España.

MARTIN BLY, Benjamin and RUMELHART, David E. (1999). "Cognitive Science". Academic Press. San Diego, California, The United States of America.

MARTIN-RETORTILLO BAQUER, Sebastián. (2007). "Instituciones de Derecho Administrativo". 1ª edición. Thomson Civitas. Madrid, España.

MARX, Carlos. (1999). "El Capital•Crítica de la Economía Política". Edición original, tomo I 1867, tomo II 1885 y tomo III 1894. Fondo de Cultura Económica. México, D.F., México.

MASLOW, Abraham. (2002). "Maslow Hierachi of Needs". Internet, <http://web.utk.edu/~gwyme/maslow.HTM>.

MAZA ZAVALA, Domingo Felipe. (1982). "Alcances de la Ciencia Económica. Una Lección Permanente". Edición en homenaje al autor, por parte del Colegio de Economistas del Distrito Federal y Estado Miranda, Caracas, Venezuela.

MAZA ZAVALA, Domingo Felipe. (1991). "Estados Unidos de América, situación económica, poder militar y política exterior". Petróleo, Liberalismo y Nacionalismo. Ediciones Cavendes. Caracas, Venezuela.

MAZA ZAVALA, Domingo Felipe. (1993). "Análisis Macroeconómico". Ediciones de la Universidad Central de Venezuela. Caracas, Venezuela.

McEACHERN, William A. (1998). "Economía: una Introducción Contemporánea". International Thomson Editores. Bogotá, Colombia.

MELLONI EISNER, Dox. (1983) "DICCIONARIO MEDICO ILUSTRADO". Ediciones Reverte. Barcelona, España.

MERANI , Alberto L. (1984). "DICCIONARIO DE PSICOLOGIA". Colecciones Grijalbo. Barcelona, España.

MERLEAU-PONTY, Maurice. (2002) English edition first published 1962. "Phenomenology of Perception". Routledge Classics. London, U.K.

MYERS, James H. and REYNOLDS, William H. (1975). "Consumer Behavior and Marketing Management". Houghton Mifflin Company. Boston. The United States of America.

NATHAN, Peter, LURIA, A. R., HERBERT, M. y KEMP, Mónica. HORN, Gabriel, BATES CON, Patrich, TIPLADY, Brilan, ZANGWILL, OL, y ROSE, STEVEN. (1972). "El fantástico mundo del cerebro". Obra conjunta. Monte Avila Editores, Caracas, Venezuela.

NICOSIA, Francesco M, (1966). "Consumer Decision Processes". Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, New Jersey. The United States of America.

OUMILL, A. Ben. (1983). "Economic change and consumer shopping behavior". Praeger Publishers. New York. The United States of America.

PASQUALI, Antonio. (1978). "Comprender la Comunicación". Monte Ávila Editores. Caracas, Venezuela.

PASQUALI, Antonio. (1980). "Comunicación y Cultura de Masas". Monte Ávila Editores. Caracas, Venezuela.

PAULSEN, Andreas. (1957). "Teoría General de la Economía". 1ª edición en español. Tomo I. Unión Tipográfica. Editorial Hispana América. México.

PEÑA SOLIS, José. (2006). "Manual de Derecho Administrativo". Volumen primero, 5a reimpresión. Colección de Estudios Jurídicos. Tribunal Supremo de Justicia. Caracas, Venezuela.

PERAZA PARTIDAS, Julio César. (1992). "Gerencia". Fondo Editorial Latino. Caracas, Venezuela.

PERAZA PARTIDAS, Julio César. (2013). "Intervención del Estado venezolano en la economía". Perland Group. Miami. Florida, The United States of America.

PEREIRA DE SA, Celso. (1998). "A Construção do Objeto de Pesquisa em Representações Sociais". Editora de Universidade do Estado de Rio de Janeiro. Rio de Janeiro. Brasilience.

PERNAUT s. j., Manuel. (1977). "Obras Completas". Segunda edición. Editado por el Departamento de Publicaciones del Ministerio de Educación. Caracas, Venezuela.

PIAGET, Jean. (1966). "Psicología de la inteligencia". Traducción del francés por Juan Carlos Foix. Editorial Psique. Buenos Aires, Argentina.

PINDYCK, Robert y RUBINFELD, Daniel L. (2001). "Microeconomía". Quinta edición. Editorial Prentice Hall. Madrid, España.

PITTS, jr., Robert E. and WOODSIDE, Arch G. (1984). "Personal Values Consumer Psychology". Lexington Books. Lexington, Ma, The United States of America.

RABBI-BALDI C., Renato. (2000). "Las razones del Derecho Natural". Editorial Ábaco de Rodolfo Depalma. Buenos Aires. Argentina.

RATEY, John J. (2001). "A User's Guide To The Brain, (Perception, Attention and The Four Theaters of the Brain)". Ventage Books. New York, NY, The United States of America.

RAUTENSTRAUCH, Walter y VILLERS, Raymond. (1959). "Economía de las empresas industriales". Fondo de Cultura Económica. México.

RAWLS, John. (2002). "Liberalismo Político". Edición original en inglés 1993. Fondo de Cultura Económica. México.

READ, Stephen J. and MILLER, Lim C. (1998). "Connetionist Models of Social Reasoning and Social Behavior". Lawrence Erlbaum Associates, Publisher. Mahwah, New Jersey, The United States of America.

REAL ACADEMÍA ESPAÑOLA. (1978). "Diccionario de la Lengua Española". Editorial Espasa. Madrid, España.

RELLOSO, Gerardo. (1981). "Psicología. Ciclo Diversificado". Ediciones CO-BO. Caracas, Venezuela.

RÖPKE, Wilhelm.. (1996). "Más allá de la oferta y la demanda". 2ª edición. Unión Editorial, S.A: Madrid, España.

RÖPKE, Wilhelm.. (1998). "A Human Economy, the Social Framework of the Free Market". Germany Edition 1960. Intercollegiate Studies Institute. Wilmington, Delaware, The United States of America.

RUBINSTEIN, S. L., WALLON, Henri y LENY, Jean-F. (1965). "Problemas de Teoría Psicológica". Editorial Proteo. Buenos Aires, Argentina.

SABINO, Carlos. (1991). "Diccionario de Economía y Finanzas". Editorial Cedice y Panapo. Caracas, Venezuela.

SAINZ DE ROBLES, Federico Carlos. (1971). "Ensayo de un Diccionario Español de Sinónimos y Antónimos". Octava edición 1968. Aguilar, S.A. de Ediciones. Madrid, España.

SAMUELSON, Paul A. (1959). "Curso de Economía Moderna". Aguilar, S.A. de Editores, Madrid. España.

SAMUELSON, Paul A. y NORDHAUS, William D. (1999). "Economía". 16ª edición. Editorial McGraw-Hill. Madrid, España.

SAVATER, Fernando. (2004). "El valor de elegir". 2ª Edición. Editorial Ariel. Barcelona, España.

SCHILLER, Bradley R. (1980). "The Economy Today". Random House. New York, NY, The United States of America.

SEKULER, Robert and BLAKER, Randolph. (2002). "Perception". McGraw-Hill Companies, New York, NY, The United States of America.

SHEEP, Bryan E. and BALLESTEROS, Soledad. (1989). "Object Perception, Structure and Process". Lawrence Erlbaum Associates Publishers. Hillsdale, New Jersey, The United States of America.

SILVA SILVA, Hernán. (1998). "Diccionario de Psiquiatría Forense". Editorial Jurídica de Chile. Santiago de Chile, Chile.

SIDMAN, Murray. (1973). "Tácticas de Investigación Científica". Primera edición en español. Editorial Fontanella. Barcelona, España.

SKINNER, Charles D. (1946). "Psicología de la Educación": Editorial Uthea. México, D.F., México.

SMITH, A. D. (2002). "The Problem of Perception". Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts, The United States of America.

SMITH, Adam. (2010). "La riqueza de las naciones". Reimpresión de la edición de 1994. Edición original en inglés en 1776. Alianza Editorial. Madrid. España.

TEXTOS CONSTITUCIONALES, 1881-1999. (2003). Editado por el Servicio Autónomo de Información Legislativa. Asamblea Nacional. Caracas, Venezuela.

THOMAS, Maurice. (1999). "Managerial Economics". McGraw-Hill Companies. New York, NY, U.S.A.

TORO HARDY, José. (1993). "Fundamentos de Teoría Económica". Segunda edición. Editorial Panapo. Caracas, Venezuela.

TUGORES QUES, Juan. (2002). "Economía Internacional. Globalización e integración regional". 5ª edición. McGraw-Hill. Universidad de Barcelona, España.

VALSECCHI, Francisco. (1959). "Qué es la Economía". Editorial Columba, S.A. Buenos Aires, Argentina.

WADE, Nicholas J. and SWASTON, Michael. (1991). "An introduction. Visual Perception". Routledge. New Fetter Lane. London, U.K.

WALTER, Elisabeth. "Teoría general de los signos: introducción de los fundamentos de la semiótica". Dolmen Ediciones. Santiago de Chile, Chile.

WALTER, W. Grey. (1961). "El cerebro viviente". Edición original en inglés 1953. Brevarios del Fondo de Cultura Económica. México.

WARNOCK, G. J. (1967). (Recopilador y autor)., p. 157 de la introducción "La Filosofía de la Percepción". Fondo de Cultura Económica (Trabajos de, Bouwsma, O.K.; Hirst, R.J.; Wollheim, Richard; Quinton, Anthony; Grice, H.P.; White, Alan R. y Sibley, F.N.). México, D.F., México.

WEBER, Max. (1997). "Economía y Sociedad". Edición original 1922. Fondo de Cultura Económica. México. D.F., México.