

BCV agrega a sus estadísticas IPC del área metropolitana de Maracaibo

Los resultados del índice de precios al consumidor del área metropolitana de Maracaibo (IPC-AMM) correspondientes al mes de enero, fueron presentados por primera vez por el Banco Central de Venezuela, luego de un esfuerzo de dos años de trabajo.

El nuevo indicador está elaborado bajo la misma metodología del IPC área metropolitana de Caracas y tiene como período base el año 1997, en concordancia con la base del Sistema de Cuentas Nacionales y del IPC del área metropolitana de Caracas. Igualmente, estará a disposición de los usuarios el primer día hábil de cada mes y podrá ser consultado en la serie histórica de la página web del BCV.

El IPC de Maracaibo es de gran aporte a la región y al país, ya que facilita la toma de decisiones de políticas económicas nacionales y regionales, aporta información al próximo IPC de alcance nacional, entre otros. Cubre los municipios Maracaibo y San Francisco, donde se concentra la mayor población del Zulia. Además es un trabajo conjunto entre el BCV y el Instituto Nacional de Estadísticas (INE).

Estudios regionales

La Subsele Maracaibo en el año 2003, asume dentro de su misión el compromiso de promover estudios socioeconómicos y financieros, así como también la producción de indicadores regionales. En este sentido, en el primer trimestre de 2004 inició las operaciones el Departamento de Estudios y Estadísticas Económicas para cumplir con la iniciativa de lograr el índice de precios al consumidor del área metropolitana de Maracaibo, a través del convenio con el Instituto Nacional de Estadística de la región zuliana y con el apoyo de sus pares del BCV en Caracas. A partir del cuarto trimestre de 2004 se comenzó con la ejecución de sus actividades, considerando como base inicial la información proveniente de los resultados de la II Encuesta Nacional de Presupuestos Familiares de 1997.

Estructura de la canasta

La fuente de información primaria para construir la canasta de bienes y servicios del IPC de Maracaibo base 1997 fueron los resultados de la II Encuesta Nacional de Presupuestos Familiares, realizada durante el período enero 1997-marzo 1998. Este conjunto de bienes y servicios son representativos del 93% del gasto del consumo de los hogares marabinos. Asimismo, fueron incluidos bienes y servicios que no presentan un peso significativo dentro del consumo total, pero son tradicionalmente consumidos en la región.

Muestra

La canasta está conformada por 287 bienes y servicios, los cuales se investigan en 1.325 establecimientos (mercados, bodegas, abastos, supermercados, hoteles, restaurantes, clínicas, Mercal, etc.) y generan la recolección de aproximadamente 17.000 precios.

Control de calidad

Al igual que el índice de precios al consumidor del área metropolitana de Caracas, el IPC de Maracaibo, es sometido a un riguroso control de calidad. Por otra parte, a los fines de validar los resultados del grupo alimentos y bebidas no alcohólicas del IPC, el Departamento de Estudios y Estadísticas Económicas de la Subsele Maracaibo aplica el instrumento de control de calidad utilizado por el Departamento de Estadísticas de Precios al Consumidor del Banco Central de Venezuela, como lo es la compra mensual de una canasta conformada por 54 productos alimenticios, los cuales están contenidos en los 123 rubros que conforman dicho grupo. Esta compra se realiza en ocho establecimientos pertenecientes a la muestra del indicador.

Índice de precios al consumidor área metropolitana de Maracaibo Clasificado por grupos (Año base: 1997 = 100)

Grupos-subgrupos	Ponderación	Maracaibo		
		Var. (%)		
		2006	2007	
		Acumulada	Dic.	Ene.
General	100,0	17,2	1,5	0,7
Alimentos y bebidas no alcohólicas	28,2	22,9	1,2	2,4
Bebidas alcohólicas y tabaco	2,3	17,2	0,6	0,1
Vestido y calzado	8,7	8,4	1,1	-0,2
Alquiler de vivienda	8,9	7,0	0,3	1,0
Servicios de la vivienda	4,2	1,5	-1,0	-0,3
Muebles, equipos del hogar y mantenimiento	5,6	13,4	0,6	0,8
Salud	3,8	12,6	0,4	0,9
Transporte	11,7	24,5	6,0	-3,4
Comunicaciones	3,0	4,6	0,0	0,0
Esparcimiento y cultura	4,7	12,0	1,2	0,7
Educación	3,1	13,8	0,0	0,0
Restaurantes y hoteles	8,2	15,5	0,4	1,5
Bienes y servicios diversos	7,8	15,2	0,9	0,7

Fuente: BCV-Subsele Maracaibo

I. Introducción

Las economías en desarrollo se caracterizan por la presencia de diferentes niveles de capitalismo, en los cuales la riqueza, la producción en masa de las corporaciones transnacionales y la sofisticación financiera coexisten con la marginalidad, la precariedad socioeconómica, la producción artesanal y el trueque. En esta compleja dinámica económica destaca el papel de la economía informal y sus redes financieras en las que la buhonería se presenta como un caso relevante para la realidad venezolana.

Este trabajo pretende identificar características financieras que soportan la buhonería, con la finalidad de extraer enseñanzas para facilitar lineamientos de política efectiva que favorezcan a la población de este sector.

II.- La buhonería: un caso dentro de la informalidad

Definiremos la buhonería como la actividad comercial de transeúntes, aunque relativamente estables, que desarrollan grupos de pequeñas unidades de venta en espacios públicos. Como cualquier otra actividad económica, la buhonería combina distintos factores de producción para lograr beneficios económicos:

* El *capital* requerido es obtenido con apoyo de terceros a partir de diferentes arreglos institucionales: compra a consignación o préstamos para la adquisición de la mercancía.

* El *trabajo* utilizado involucra tanto a miembros del entorno familiar como de fuera del mismo a partir de diferentes acuerdos contractuales.

* *Tierra*: Se mueven en un esquema informal de propiedad utilizando el espacio público.

III. Ingresos, activos y crédito para la buhonería

La evaluación de la pobreza a partir de sus activos ha sido ampliamente utilizada en América Latina desde que Attanasio y Szekely (1999) indicaron que la pobreza (principalmente, la pobreza extrema) está vinculada con la posesión de activos (físicos, humanos y sociales) y su utilización para la generación de ingresos. Este enfoque resulta interesante al tratar con la informalidad y en particular con la buhonería. En el caso del autoempleo, los activos son particularmente importantes para la generación de ingresos, pues facilitan el apalancamiento a su poseedor sirviéndole de colateral para acceder al crédito. Además, le permiten reforzar su capacidad para incursionar en arreglos institucionales, en los cuales los costos de producción y de transacción son menores. Para lograr un mayor entendimiento de las dinámicas económicas que gobiernan el comercio informal, deben estudiarse las dinámicas del crédito en la buhonería en la ciudad de Caracas y evaluar el tipo de activo que más favorece el apalancamiento de la actividad.

IV. Análisis empírico

A partir del objetivo propuesto, se realizó en diciembre de 2005, una encuesta de 44 preguntas a 376 buhoneros vendedores de productos textiles y calzado, localizados en las cinco principales zonas donde se desarrolla la actividad en la ciudad de Caracas.

Los resultados indican que los encuestados consideran a sus familiares y a otros buhoneros como los principales soportes de su actividad. De igual manera, el 38% de los encuestados indicó pertenecer a asociaciones de buhoneros, mientras que el 16% participa de agrupaciones políticas. Los coordinadores de cuadra (52%) y los policías (24%) son las personas con las que los buhoneros han de mantener mayor trato. La mayoría de los encuestados (63%) declaró tener un empleado y considerar su casa como el activo más valioso, a lo que le sigue la mercancía para la venta y el derecho de propiedad informal sobre el espacio público, el cual era valorado, en promedio, en tres millones de bolívars.

La encuesta reveló que un amplio número de buhoneros tiene algún tipo de crédito y los principales proveedores detectados fueron:

* *Prestamistas*: al ser una actividad que no está normada por ley, involucra un riesgo adicional, lo cual es compensado por una tasa de interés muy alta; sin embargo, se presenta como la mayor fuente del capital. La principal garantía que ofrece el buhonero depende de su red de conexiones sociales. Esta "garantía social" reduce el riesgo del prestamista al calibrar la reputación del prestatario en un grupo particular. Los prestamistas han desarrollado mecanismos eficaces para verificar la información a través de redes sociales informales, lo que les permite verificar la reputación del buhonero a un bajo costo.

* *Familiares y amigos*: ofrecen por lo general pequeños préstamos a corto plazo y sin intereses. Incluye también esquemas cooperativos para levantamiento de capital en los cuales un grupo acuerda realizar depósitos regulares (semanales, quincenales o mensuales) que se reparten entre los miembros del grupo de forma rotativa. Este esquema de préstamo es llamado Rosca (por sus siglas en inglés)¹. El elemento clave de estas cooperativas de crédito es la valoración que el grupo tiene del compromiso y la posibilidad de continuar manteniendo contribuciones regulares, incluso tras haber sido favorecido por el reparto.

* *Bancos*: a pesar de ofrecer tasas de interés mucho menores que las de los prestamistas, las transacciones con la banca formal son poco comunes. Esto se debe en parte a regulaciones que desestiman el préstamo al sector informal y a la inexperiencia del sector en microfinanzas, particularmente en el diseño de mecanismos adaptados a las dinámicas de la buhonería.

* *Proveedores*: con frecuencia la buhonería obtiene su mercancía a partir de esquemas a consignación, lo que resulta en una especie de transferencia de capital en especie en la cual el proveedor recibe su pago tras la venta de la mercancía.

Tal como se indicó previamente, el interés varía según el proveedor del crédito. Los prestamistas cargan la más alta tasa de interés, seguidos por los bancos, mientras los familiares y amigos detentan la menor. No fue posible calcular el interés cargado por los proveedores, ya que los encuestados no podían diferenciar el costo de una misma transacción a consignación o al contado.

Para evidenciar las relaciones entre elementos financieros y otros no financieros, se evaluó la correlación de diversas variables, de lo que resulta que:

* Los buhoneros con mayores préstamos tienen familias más pequeñas, trabajaban más horas al día, tienen más empleados y logran beneficios de acciones gubernamentales (por ejemplo: participaron en al menos una "Misión").

* El tiempo trabajado mostró una relación positiva con el crédito recibido, la cantidad de la mercancía manejada y la totalidad de activos.

* El ingreso total manifestó una correlación positiva con el tamaño de la familia, el nivel de educación y el número de empleados.

* El tipo de financiamiento está relacionado con el monto del préstamo y el ingreso del buhonero. Los bancos ofrecen en promedio los mayores préstamos mientras que los proveedores ofrecen capital a los mayores generadores de ingreso.

El capital social juega un papel importante en las relaciones financieras:

* Pertenecer a organizaciones sociales, cooperativas o sindicatos incrementa las posibilidades de ingreso, aunque no el ingreso total del buhonero.

* El crédito está positivamente correlacionado con la cantidad de activos y el número de empleados trabajando para el buhonero.

* El ingreso total no mostró relación con el valor de los activos o el capital humano, mientras que la fuerza laboral que participa en el puesto de venta, el nivel de educación y el tamaño familiar, explicaba la mayor parte de la variable.

Al estimar la importancia relativa de los activos sociales y físicos para favorecer la obtención de crédito, se evidenció que las dos principales categorías siempre son: a) conocer otros vendedores que puedan dar referencias de la honestidad y capacidad de repago del crédito; b) experiencia previa. Resulta interesante que el apoyo en redes sociales está siempre presente a la hora de explicar el acceso a préstamos de todo tipo. Finalmente, las redes basadas en organizaciones de vinculación gubernamental o personeros públicos no son importantes a la hora de explicar el acceso al crédito ya que las transacciones crediticias son acciones, básicamente, de carácter privado.

V. Reflexiones finales

Los principales oferentes de capital a los buhoneros son los prestamistas informales, que asumen la intermediación a cambio de una alta tasa de interés. En la medida que el arreglo es más formal, menor es la tasa de interés, pero mayor el costo de transacción en términos de dinero y tiempo necesario para cumplir con los requerimientos exigidos y los plazos de evaluación y eventual aprobación del préstamo. Así, el buhonero ha de escoger entre invertir tiempo y dinero para lograr acceder a un crédito a baja tasa de interés o lograr el capital de un prestamista a una alta tasa de interés pero con mínimas condiciones de elegibilidad.

El estudio indica que en la medida que el arreglo es más formal, mayor es la correlación del préstamo con los activos físicos del prestatario, mientras que en los mecanismos informales de apalancamiento las redes sociales son el factor determinante para el acceso al crédito.

El estudio manifiesta que una serie de elementos socioculturales se muestran más correlacionados con el acceso al crédito informal que la posesión de activos físicos y financieros.

Un resultado importante de este estudio es que el principal límite para lograr mayores ganancias en el sector informal no es sólo el costo del capital, sino los costos involucrados para acceder a él. Este hallazgo debe guiar acciones de política para favorecer la formalización de los empresarios emergentes de la buhonería y canalizar de forma efectiva su aporte a la producción nacional.

VI. REFERENCIAS

- ATTANASIO, O. Y M. SZEKELY (1999): "AN ASSET-BASED APPROACH TO THE ANALYSIS OF POVERTY IN LATIN AMERICA", IDB-OCE WORKING PAPER, N° R-376, OCTOBER.
- AZUMA, Y. Y G. HERSHEL (S.F.): "A THEORY OF THE INFORMAL SECTOR", NBER WORKING PAPER, 8823.
- BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (2004): METODOLOGÍA PARA LA ESTIMACIÓN DE LAS CUENTAS INSTITUCIONALES DE LOS HOGARES SEGÚN EL SCN 1993. DOCUMENTO DIVULGATIVO EN VERSIÓN PPT. GERENCIA DE ESTADÍSTICAS ECONÓMICAS DE SOTO (2000): EL MISTERIO DEL CAPITAL: POR QUÉ EL CAPITALISMO TRIUNFA EN OCCIDENTE Y FRACASA EN EL RESTO DEL MUNDO, NUEVA YORK, BASIC BOOKS, LONDRES, BANTAM PRESS/RANDOM HOUSE Y LIMA, EL COMERCIO.
- INFORMAL BUSINESS CENSUS (2001): ALCALDÍA DEL MUNICIPIO LIBERTADOR. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, INE (2001): ENCUESTA 1, 2, 3. RESULTADOS BÁSICOS, CARACAS.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA, INE (2004): COMPOSICIÓN DEL TRABAJO INFORMAL (POR TIPO DE ACTIVIDAD ECONÓMICA), CARACAS.
- LEVENSON, A. Y W. MALONEY (1998): "THE INFORMAL SECTOR, FIRM DYNAMICS AND INSTITUTIONAL PARTICIPATION", POLICY RESEARCH WORKING PAPER, WORLD BANK.
- WILLIAMSON, O. (1985): THE ECONOMIC INSTITUTIONS OF CAPITALISM: FIRMS, MARKETS, RELATIONAL CONTRACTING, NEW YORK, THE FREE PRESS.

¹ *Rotating Saving and Credit Associations.*

* **Wladimir Zanoni**. Economista. Candidato a Master en Políticas Públicas (2007) por la Universidad de Chicago.

** **Sary Levy**. Economista. Directora del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de Faces-UCV.

*** **Klaus Jaffe**. Químico. Profesor titular de la Universidad Simón Bolívar.

Ejemplo del cálculo del IPC

bcv **VOZ**
económico

PRESIDENTE

Gastón Parra Luzardo

PRIMER VICEPRESIDENTE GERENTE

José Ferrer Nava

GERENTE DE COMUNICACIONES

INSTITUCIONALES (E)

Txomin las Heras

GRUPO EDITOR

Luis E. Rivero M.

Omar Mendoza

Txomin las Heras

Inger Pedrañez

JEFE DEL DEPARTAMENTO

DE INFORMACIÓN

Txomin las Heras

DEPARTAMENTO DE INFORMACIÓN

Inger Pedrañez

María F. Marcano

María M. Ramírez S.

Marthi Cardozo

Francisco Vallenilla

Omar Silva

Karina Díaz

CONCEPCIÓN GRÁFICA

Claudia Leal

DIAGRAMACIÓN

Sylvina Gutiérrez Salazar

Jesús Alberto Páez Arvelo

Luzmila Perdomo

Julio César Rodríguez

CORRECCIÓN

José Ramón Cova España

Grabriela Gazzaneo

IMPRESIÓN

Carlos Navas Álvarez

Astolfo Pirela Zurita

Héctor Vivas Zambrano

ISSN: 1315-1407

LOS ARTÍCULOS DE OPINIÓN

NO REFLEJAN NECESARIAMENTE

LA POLÍTICA INFORMATIVA DEL BCV.

EL GRUPO EDITOR

EVALÚA LOS CONTENIDOS

DE ESTA PUBLICACIÓN.

A continuación se ilustra un ejemplo, en el cual se calcula el índice de precios al consumidor. En el cuadro 1, se puede observar que se ha seleccionado para el período base diciembre de 2006, 14 bienes y servicios que conformarán la canasta, a fin de estimar la evolución de precios. En este sentido, se tomaron las cantidades consumidas y los precios unitarios para el período base, con el objeto de determinar el ponderador de cada rubro, a través del gasto que representan.

Una vez determinada la canasta de bienes y servicios y su respectiva estructura de ponderaciones, se procede a estimar la evolución de precios, tal como se detalla en el cuadro 2, donde se observa que una vez obtenido el precio en el período de estudio, se procede a calcular el relativo de precios de cada bien y servicio del mes de enero de 2007, con respecto al mes de diciembre de 2006 (período base), para luego determinar el índice, a través de la sumatoria del producto de cada relativo de precio por su respectiva ponderación.

Análisis de los resultados

El índice de precios al consumidor para la canasta objeto de estudio registró un nivel de 102,8. Esto significa que sufrió un incremento de precios del 2,8 % (102,8-100) con respecto al mes de diciembre de 2006,

Cuadro 2
Ejemplo del cálculo del índice

Canasta de bienes y servicios	Período base diciembre 2006			
	Cantidades	Precios unitarios	Gasto	Estructura de ponderaciones
	(1)	(2)	(3) = (1) x (2)	(4) = (3) / 980.800 x 100
Alquiler de vivienda	Mensualidad	450.000	450.000	(450.000 / 980.800) x 100 = 45,9
Electricidad	Mensualidad	150.000	150.000	(150.000 / 980.800) x 100 = 15,3
Carne de res	10 Kgr.	14.500	145.000	(145.000 / 980.800) x 100 = 14,8
Queso blanco	4 Kgr.	11.500	46.000	(46.000 / 980.800) x 100 = 4,7
Jamón de pierna	2 Kgr.	21.500	43.000	(43.000 / 980.800) x 100 = 4,4
Transporte urbano	40 pasajes	900	36.000	(36.000 / 980.800) x 100 = 3,7
Chivo	2 Kgr.	13.500	27.000	(27.000 / 980.800) x 100 = 2,8
Pollo	5 Kgr.	4.750	23.750	(23.750 / 980.800) x 100 = 2,4
Pan	4 Kgr.	3.100	12.400	(12.400 / 980.800) x 100 = 1,3
Bebidas gaseosas	8 Litros	1.500	12.000	(12.000 / 980.800) x 100 = 1,2
Plátano	20 unidades	550	11.000	(11.000 / 980.800) x 100 = 1,1
Arroz	5 Kgr.	1.750	8.750	(8.750 / 980.800) x 100 = 0,9
Harina de maíz	6 Kgr.	1.400	8.400	(8.400 / 980.800) x 100 = 0,9
Mayonesa	1 Kgr.	7.500	7.500	(7.500 / 980.800) x 100 = 0,8
Total			980.800	100

Cuadro 1

Ejemplo del cálculo de la estructura de ponderaciones de una canasta de bienes y servicios

al pasar de Bs. 980.800 en el período base a Bs. 1.008.262,40 en el período considerado (980.800 x 1,028) = 1.008.262,40. Al analizar la evolución de precios de esta canasta, se puede observar que de los 14 bienes y servicios que conforman la canasta, 8 rubros registraron incrementos de precios por encima de la variación general (2,8 %). A pesar de esta situación, se puede observar que los rubros alquiler de vivienda y electricidad, representan más de la mitad del gasto familiar, y ninguno registró aumento de precios para este período, lo cual no incidió en el resultado final.

Canasta de bienes y servicios	Ponderación	Período base diciembre 2006			
		Precio unitario		Relativo	Ponderación
		Dic. 2006	Ene. 2007	de precios	por relativo de precios
	(1)	(2)	(3)	(4) = (3) / (2)	(5) = (4) x (1)
Alquiler de vivienda	45,9	450.000	450.000	1,00000	45,90000
Electricidad	15,3	150.000	150.000	1,00000	15,30000
Carne de res	14,8	14.500	15.600	1,07586	15,92276
Queso blanco	4,7	11.500	12.500	1,08696	5,10870
Jamón de pierna	4,4	21.500	23.500	1,09302	4,80930
Transporte urbano	3,7	900	900	1,00000	3,70000
Chivo	2,8	13.500	14.500	1,07407	3,00741
Pollo	2,4	4.750	5.150	1,08421	2,60211
Pan	1,3	3.100	3.100	1,00000	1,30000
Bebidas gaseosas	1,2	1.500	1.650	1,10000	1,32000
Plátano	1,1	550	600	1,09091	1,20000
Arroz	0,9	1.750	1.790	1,02286	0,92057
Harina de maíz	0,9	1.400	1.400	1,00000	0,90000
Mayonesa	0,8	7.500	7.800	1,04000	0,83200
Total					102,8