

La indización de *Economía* ya tiene rango de *fait accompli*. El proceso de mejoramiento de la calidad de la publicación ha sostenido una clara dirección así fraguada y ya dejó de ser tendencia. Este número 25 (enero-junio, 2008), correspondiente al volumen XXXIII, inaugura la inclusión de la revista en el prestigioso índice internacional LATINDEX. Tengo el orgullo de anunciar que la revista ha cumplido con todos y cada uno de los treinta y tres requisitos contemplados en su baremo para esta incorporación. Con ello, ha arribado a tan aspirado resultado. Nuestra política editorial inaugurada en el número 21 satisfizo el objetivo de propocionarle a la revista el nivel de estandarización internacional que este tipo de publicaciones exige. Van dos índices hasta ahora y es nuestro compromiso continuar honrando la incorporación en los demás.

Una explicación del cotizado éxito ha sido el diseño de una función de producción editorial en equipo, con una anómala combinación que la específica: la de ser separable en otras funciones individuales y, simultáneamente, como en los casos descritos por Alchian y Demsetz, la de no ser separable. Los factores que han contribuido a su productividad marginal han sido obviamente los autores mismos quienes, sacrificando sus artículos, y ejerciendo un alto costo de oportunidad individual, prefirieron renunciar a publicar en revistas ya indizadas y decidieron hacerlo con nosotros; es decir, en una revista que sólo tenía en su haber promesas editoriales. Ellos creyeron en nosotros y, afortunadamente, les hemos cumplido. Vaya a ellos mis más sinceros agradecimientos. Con la indización, espero que la revista les haya asignado las remuneraciones –nada “marginales”– a tan cruciales contribuciones.

Los árbitros anónimos, los miembros de nuestro Consejo Editorial y del Consejo Asesor, el trabajo profesional de nuestro diagramador Reinaldo Sánchez Guillén, de nuestra Asistente al Editor, Iraima Meléndez, y del Director del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, el profesor Gerardo Colmenares, también han sido factores que contribuyeron decisivamente a este éxito preliminar. Igualmente, debo un especial reconocimiento al profesor José Mora, también editor y co-editor de la revista, quien ha sido el responsable de asignarle a nuestra

función de producción su rasgo de no separable, pues con él hemos trabajado tan duro, y tan solidariamente, que me arriesgo a afirmar que no es posible medir su producción individual y sumarla a la mía, o medir y sumar la mía a la suya. Una simbiosis así es difícil de lograr. Más que honrar el resultado de este éxito, lo que más orgullo produce este devenir es el haber descubierto que una producción fraternal en equipo es posible. Sean todos estos miembros de nuestro equipo, y nuestros lectores, bienvenidos a esta celebración editorial.

Este ejemplar de *Economía* abre su edición con dos artículos de dos de los relativamente más recientes nuevos paradigmas: la economía de la información y la economía de las organizaciones. Al primero le corresponde el trabajo de Carlos Ferrán (*Pennsylvania State University*) y Ricardo Salim (*Software de Venezuela*). Sus autores sacan provecho de la distinción teórica entre información semántica e información pragmática. La explicación tradicional sobre el papel que desempeñan las nuevas tecnologías de la información se concentra alrededor del argumento de que serían *éstas*, en general, las responsables del aumento de la brecha digital entre los distintos países. Metodológicamente, la contribución más importante de Ferrán y Salim es la de “abrir” este tipo de respuesta “agregada” y segmentarla en componentes con mucha más potencia explicativa: más que *las* “nuevas tecnologías de la información”, es *la* información pragmática la responsable de explicar esa brecha. No obstante, falta un paso extra para configurar una explicación mucho más precisa. Los autores consideran que no es la información pragmática *per se* la que mejor explica esa brecha, sino que es el carácter pragmático de la información, *más* su relación con sólidas infraestructuras y superestructuras, el subconjunto responsable de esa explicación más pormenorizada. En los países escasamente industrializados esas estructuras son muy frágiles y, en consecuencia, éstas se correlacionan con una *fragilidad pragmática* que les impide maximizar los frutos de esa información. Es en esta dimensión pragmática en la que ocurre la brecha. Esto explicaría por qué *las mismas* tecnologías de la información contribuyen *asimétricamente* con sus ventajas a los diversos países que las ejercen.

El segundo artículo de Giampaolo Garzarelli (*University of the Witwatersrand*), representa el paradigma de la *economía de*

*las organizaciones*. Como ya es ampliamente conocido, una de las contribuciones más cruciales de esta visión fue la de abrir la “caja negra” de la función de producción. Con este “giro”, se inauguró un tratamiento de esta función que trascendió consideraciones meramente cuantitativas de los insumos. Este paso “hacia adentro” cambió el punto de vista teórico, y ahora los economistas nos hemos visto reconducidos a examinar *la forma* como los insumos devienen productos. Por lo tanto, en esta nueva visión, la función de producción “pierde sus encantos” en las propias palabras de su autor. Además, nos obliga a pasar de una “historia” *paradigmática* de la producción a otra que subyacía implícitamente a aquella y que ahora emerge con la fuerza de un nuevo *paradigma* kuhniano: el examen de *la organización*. La incorporación de la organización ha producido un notable giro en la economía, pues ahora el monopolio de la relevancia no lo constituye la combinación de insumos sino que la teoría se enriquece con el examen de cruciales aspectos cualitativos que habían sido desatendidos hasta ahora; por ejemplo, el papel que desempeña la coordinación, el conocimiento diferencial, las complementariedades de los factores, la resolución de problemas o la segmentación de tareas. De manera similar al artículo de Ferrán y Salim, lo que individualiza metodológicamente la contribución de Garzarelli es la elección de un mismo rumbo metodológico: “se adentra” en explicaciones más particulares que “abren” la función de producción, pero esta vez segmentando las características organizacionales de *la producción voluntaria*. Garzarelli saca provecho de la distinción teórica de Leijonhufvud sobre la explicación de la división del trabajo de Smith (y retomada por Langlois) para explicar cómo la producción voluntaria se basa en un tipo de división del trabajo que, por razones de “eficiencia”, uno no esperaría encontrar. La colaboración que caracteriza la forma de “producción” de *software* libre ilustra este caso. La producción voluntaria, como organización, tiene manifestaciones similares a las de la organización de comunidades científicas y profesionales. Si bien es cierto que las formas más eficientes de la organización moderna se manifiestan en una típica organización interna que minimiza la integración vertical y favorece la horizontal, esto no coincide con la producción voluntaria. Aquí la planificación consciente es ínfima y descansa en un gran

conglomerado de conocimientos (*pool knowledge*). Igualmente, ésta presenta características tanto verticales como horizontales e implica, a su vez, que está en juego cierta “redundancia”. Redundancia que, más que defecto, es capaz de capitalizar la intersección de combinatorias de conocimientos. Esta redundancia permite la formación de una curva de aprendizaje, pero en lugar de ser individual es social en el sentido de que individuos aprenden de otros que desempeñan las mismas tareas.

El artículo de José Mora (*The University of Vermont*) tiene como objeto de estudio investigar la importancia relativa de los *shocks* extranjeros y nacionales en la economía venezolana entre 1960 y alrededor de 2004. José Mora examina el comportamiento de cinco variables responsables de los *shocks* a la economía venezolana, agrupadas en dos subconjuntos: las que provienen del exterior y las domésticas. Como país altamente petrolero, no tiene dificultades en encontrar que los choques externos a la economía venezolana no sólo son más significativos que los nacionales, sino que sus impactos sobre los agregados macroeconómicos son más permanentes. En cambio, encuentra que las innovaciones monetarias tienen sólo efectos temporales sobre el producto. Contrario a lo que la teoría económica predice, encuentra similarmente que la política monetaria no desempeña un importante papel sobre la tasa de inflación venezolana. Sus efectos tienden a ser más significativos en el corto plazo que en el largo. Finalmente, encuentra una correlación positiva entre los precios del petróleo y la apreciación de la moneda nacional, los choques estadounidenses y los choques monetarios.

Melanie Parravano y Luis Enrique Pedauga (*Banco Central de Venezuela*) dedican sus esfuerzos a examinar el “poder” del mercado petrolero mundial desde los 1970s. Parten del supuesto de que los agentes económicos rivalizan entre sí por maximizar su participación en el mercado. Los autores consideran que esta rivalidad es la que le imprime la dimensión dinámica al poder del mercado y les asigna el objetivo de encontrar las variables explicadoras de estos cambios en el poder de mercado. Califican los agentes económicos como países y estudian empíricamente la evolución del porcentaje de participación de los dos principales grupos de países exportadores de petróleo: OPEP y no OPEP. Hipotetizan que la evolución de este porcentaje sigue un proceso

autorregresivo de Markov de primer orden, con probabilidades de transición que varían en el tiempo de una manera suave, propia de una transición logística. Encuentran que el nivel de precio real del petróleo, y el de los ciclos económicos, son las variables capaces de explicar esos cambios. En el ínterin de su argumentación, ellos le asignan a la OPEP la propiedad de haber ejercido un “poder monopólico” responsable de permitirle desempeñar un papel dominante en el mercado petrolero mundial desde los 1970s y admiten que ese poder ha estado sujeto a una influencia variable desde entonces.

Maura Vásquez (*Universidad Central de Venezuela*), Guillermo Ramírez (*Universidad Central de Venezuela*), Alberto Camardiel (*Universidad Central de Venezuela*) y Tomás Aluja (*Universidad Politécnica de Cataluña*) presentan un dispositivo para lograr representaciones gráficas aproximadas de aspectos cruciales de relaciones entre dos conjuntos de variables. Este dispositivo es un GH-Biplot generalizado. Los autores justifican este tipo de gráfico por sus diversas ventajas que podrían listarse sin ambigüedades: “ahorra” información gráfica, pues representa, en un solo dispositivo, información que de otra manera tendría que ser examinada en sucesivas tablas; permite hacer conexiones de diversa información en un solo gráfico; permite disponer de información aproximada para evaluar visualmente la proporción de variabilidad de cada una de las variables  $y$ 's que es explicada conjuntamente por las variables predictoras; proporciona una medida esencial de la fuerza con la que las variables  $x$ 's explican el comportamiento de cada una de las variables en el otro conjunto y, finalmente, hace posible entender los mecanismos subyacentes que orientan las direcciones principales de la estructura de relaciones entre las  $x$ 's para explicar el comportamiento de las  $y$ 's. Los autores han ilustrado las ventajas de este gráfico en el examen del comportamiento de los indicadores de salud, educación, tasa de matrícula combinada e ingreso per cápita en dólares, correspondientes a las veintitrés entidades federales en Venezuela durante el año 2001. Estos indicadores conforman el Índice de Desarrollo Humano que depende de variables del entorno social y económico de esos estados.

Finalmente, Miguel Costa Walter e Inés Küster (*Universidad de Valencia*) examinan la denominada *venta relacional*, como otro

dispositivo, pero esta vez propio del *marketing* relacional en la gestión de ventas. Los autores encuentran que, lamentablemente, pocos de los componentes de este enfoque han sido empleados en algunas empresas de electrodomésticos minoristas en la ciudad de Santa Fe (Argentina). Al igual que el artículo anterior, sus autores hallan que este nuevo enfoque presenta diversas ventajas cónsonas con los profundos cambios que se han producido en el mundo de los negocios. En contraste con los paradigmas tradicionales de ventas, ahora el nuevo enfoque presta más atención a los métodos basados en relaciones personales. Como contribución a la subutilización de este enfoque, los autores presentan una “guía de acción básica y concreta” para el sector que permitiría sacar provecho del dispositivo en dichas firmas.

De los doce colaboradores, seis son internacionales (50%) o, alternativamente, de los seis artículos, cuatro son internacionales (66,67%). Estos indicadores son una evidencia adicional de que nuestro esfuerzo editorial está logrando apuntalar el posicionamiento internacional de la revista. No sólo la indización nos ha dado el visado para ingresar al mundo de las revistas económicas prestigiosas, sino que la publicación está albergando autores de regiones cada vez más disímiles. Esperemos que esta pluralidad prosiga su camino hacia una convergencia editorial en el seno de la Universidad de los Andes y que tanto la visibilidad como el impacto de las colaboraciones igualmente dejen de ser tendencia pronto.

*Fabio Maldonado-Veloza*

EDITOR