



Aldea Mundo

ISSN: 1316-6727

aldeamundo@ula.ve

Universidad de los Andes

Venezuela

Lucena Castellano, Rafael
Comercio internacional y crecimiento económico. Una propuesta para la discusión
Aldea Mundo, vol. 11, núm. 20, mayo, 2006, pp. 49-55
Universidad de los Andes
Táchira, Venezuela

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=54302006>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

COMERCIO INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO. UNA PROPUESTA PARA LA DISCUSIÓN

Rafael Lucena Castellano*

Resumen

Este ensayo explora la relación existente entre crecimiento económico y comercio internacional. Estos son los dos conceptos claves en teoría económica que se examinan en la primera, segunda y tercera sección de este artículo. La cuarta parte se dedica a estudiar al coeficiente de apertura externa de Venezuela. El trabajo concluye con una serie de conclusiones sobre el tema.

Palabras Claves:

Venezuela, comercio exterior, apertura, crecimiento económico.

International Trade and Economic Development. A Proposal For Discussion

Abstract:

This paper analyses the relationship between economic development and international trade. These are two key concepts of economic theory that are examined in the first, second and third section of this paper. The fourth section is dedicated to evaluate the trade liberalization coefficient. The paper ends with some conclusions about the issue.

Keys words:

Venezuela, international trade, liberalization, economic development.



a teoría económica moderna, en lo que respecta al comercio internacional, se refiere a que el valor del trabajo no es el único factor que se utiliza en la producción de bienes y servicios (Ingran, 2000: 68); en la actualidad intervienen otros factores. No se trata de establecer prioridades en cuanto a la utilización de factores, sino más bien indicar cuál factor se combina eficientemente con respecto a otro en función de costos, cercanía e impacto social. En nuestro criterio, la política pública en cuanto al comercio

internacional tiene que estar diseñada tomando en cuenta elementos de naturaleza económica y social.

Un ejemplo de lo antes señalado es el hecho de que si un producto (cualquiera que sea) se comercializa en el mercado internacional con excelente ventaja con respecto a otro, es porque las fuerzas productivas de ese sector industrial lograron una eficiente combinación de factores; el impacto en lo económico es positivo, pero si no existen mecanismos de transferencia de recursos de ese sector industrial hacia el resto de la sociedad, es muy poco el beneficio que el comercio internacional puede transferir al sector interno de la economía. En definitiva, el diseño de la política comercial

debe estar orientado no sólo a que un sector industrial se enriquezca con los recursos obtenidos, sino a que los mismos sean transferidos hacia la sociedad de forma directa o indirecta mediante mecanismos de participación de las fuerzas productivas.

En una sociedad donde las exportaciones e importaciones, y sobre todo las primeras, tienen un porcentaje de participación importante en el producto interno bruto, el impacto en el crecimiento económico es positivo, ya que crece el factor trabajo y se incrementa el capital, con lo cual se puede invertir en otros medios de producción permitiendo un ciclo productivo eficiente dirigido hacia la expansión de mercados. Lo ideal es que la propensión a exportar de una sociedad sea igual o mayor que la propensión a importar, porque se logra un desplazamiento hacia arriba de la frontera de producción del país.

1. CRECIMIENTO ECONÓMICO: UNA META ALCANZABLE

El crecimiento económico es el crecimiento porcentual del producto interno bruto en relación con los habitantes del país (Castro, 1999: 2), y puede haber crecimiento sin desarrollo cuando éste no modifica las estructuras económicas de la sociedad, es decir no se hace sostenido su impacto en el tiempo. El crecimiento en el país es cíclico, por esta razón el impacto no es lo suficientemente contundente como para penetrar las estructuras económicas y producir el desarrollo necesario. Un ejemplo de esta aseveración puede verse en la distribución del ingreso en la sociedad; si un incremento del mismo produce incremento en el nivel de vida, en el consumo, en la participación ciudadana etc., en definitiva, la sociedad pasaría hacia un estado de bienestar superior sostenido por la vía del crecimiento económico.

La naturaleza del crecimiento en Venezuela se presenta como un proceso complejo, no lineal, en el

cual interactúan (con distintos intereses) fuerzas de carácter económico, político, social, cultural etc., que hemos coincidido en llamar fuerzas productivas, porque al fin y al cabo son ellas las que realizan la producción de bienes y servicios, con sus debilidades y fortalezas. Todas estas fuerzas tratan de ponerse de acuerdo para combinar los recursos que poseen y producir crecimiento, pero a su vez compiten entre sí para obtener mayor provecho de la expansión; esta competencia en nuestro país es desmedida, lo que la hace característica y única, originando una desigual distribución y participación, no sólo en la combinación de los recursos, sino también en el aprovechamiento de los beneficios alcanzados. Es el poder de negociación de cada una de estas fuerzas el que determina o rige el proceso de participación y distribución del crecimiento económico. Desde nuestra perspectiva, esta realidad es lo que caracteriza el crecimiento en Venezuela.

La eficiente combinación de las fuerzas productivas de una sociedad es lo que confiere carácter sostenido a una expansión del crecimiento económico, que se pondrá de relieve en la productividad, la acumulación de capital, la participación de la ciudadanía y el entorno institucional tanto formal como informal.

El aumento de la productividad se relaciona con el mejor aprovechamiento de los recursos productivos, menores costos de producción, mayor acceso a los bienes y servicios, mayor nivel de ingreso, mejor capacitación. La acumulación del capital es el incremento de la maquinaria y equipo para producir, mejores formas y fuentes de financiamiento adaptados a cada sector o fuerzas productivas en el desarrollo tecnológico. El entorno institucional, tanto a nivel formal como informal, es la forma o manera en que el estado logra conciliar todas las divergencias

mediante una estructura jurídica acorde con el crecimiento, pero también desde el punto de vista de la sociedad es la manera en que los ciudadanos participan en el reparto de los beneficios obtenidos. Por ahora, el interés no es indagar cuál de estos determinantes es el más preponderante, pero podemos afirmar que sólo la mejor combinación de los mismos es lo que acelera el proceso de crecimiento, y que según nuestra tesis sólo a través de la confianza institucionalizada entre las diferentes fuerzas productivas se logra esa combinación eficiente.

En definitiva, la ampliación de los mercados a través del incremento de la productividad y el desarrollo tecnológico es la etapa que precede a un crecimiento económico, y la etapa posterior que lo hace sostenible en el tiempo es la acumulación de capital generado y distribuido equitativamente, a través de una gobernabilidad alcanzada con los elementos institucionales; la compensación dirigida hacia los sectores excluidos del crecimiento se canaliza por la vía de sólidos programas de ayuda a la pobreza, a la educación, a la salud etc., mientras se alcanza su incorporación al proceso de crecimiento.

2. COMERCIO INTERNACIONAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

El comercio internacional es una vía segura para alcanzar crecimiento y el posterior desarrollo económico. La literatura al respecto lo explica fácil y ampliamente, incluso la doctrina económica analiza los niveles en que se da ese desarrollo, y el porqué comercializan las naciones. Como hemos descrito anteriormente, el crecimiento lo determinan ciertos elementos o factores, y está precedido por etapas y actividades económicas específicas. El comercio internacional conforma una de las actividades económicas de esas etapas de despegue que de manera cíclica impulsan o catalizan el

proceso de crecimiento, es decir, si las fuerzas productivas combinan eficientemente los determinantes del crecimiento, el aumento de la producción no se hará esperar y, en consecuencia, la expansión del mercado se llevará a cabo por dos vías, una interna y otra externa. Por la vía interna se incrementa la productividad y por la externa se acumula y se reinvierte capital. Este ciclo genera otro ciclo y la sucesión de los mismos impulsa el crecimiento económico, de forma tal que las desigualdades de ese proceso sean compensadas por la institucionalidad; es de advertir que este proceso no es lineal, es además complejo, y desde el punto de vista ético es hasta injusto, pero en nuestro criterio es precisamente aquí donde el capital social y humano de la sociedad juega un papel preponderante en la corrección de la desviación que llevan implícita las actividades de crecimiento económico.

Así, la productividad económica, la acumulación de capital y la institucionalidad se convierten en elementos claves del crecimiento por la vía externa, ya que la competitividad está ligada a estos elementos; en consecuencia, para lograr crecimiento hacia el mercado externo hay que ser competitivo. Ser competitivo significa que nuestros productos sean preferidos en el exterior, y para ello deben tener ventajas con respecto a otros. Estas ventajas están vinculadas de nuevo con la productividad, la acumulación de capital, pero sobre todo con el elemento institucional a partir del cual se dan los acuerdos y convenios de integración entre las naciones.

El comercio internacional es un camino para alcanzar crecimiento económico pues aumenta la frontera de producción de la sociedad (Salvatore, 1999: 186); de ahí que se corresponde con una etapa de crecimiento y tiene una institucionalidad que le es propia. El proceso de integración económica se inscribe en el contexto del comercio internacional y consiste

en eliminar en forma progresiva las fronteras económicas entre los países. Existen diferentes maneras de integración, como: acuerdo preferencial, zona de libre cambio, unión aduanera, mercado común, mercado único, unión económica, unión monetaria y unión económica plena (Requeijo, 1995: 42), cada una de las cuales tiene una institucionalidad diferente. Esto complica la estrategia de crecimiento hacia afuera en la medida en que las economías de los países son diferentes. Avanzar de una etapa a otra en el proceso de integración significa adaptar la economía interna a la economía externa, es decir aumentar los índices de expansión económica hacia el exterior. La asimetría económica entre los diferentes países se explica porque sus fronteras de producción son distintas debido a la productividad, la brecha tecnológica, etc.; pero existen dos componentes adicionales que acentúan las diferencias: el primero es el nivel de participación del ciudadano en los asuntos públicos, sobre todo en aquellos de índole económica y el segundo son los costos de transacción de la sociedad. Ambos se relacionan con la institucionalidad tanto formal como informal.

La diferencia entre las regiones caracteriza la naturaleza del comercio internacional, y esta diferencia se debe a:

1) Los gobiernos protegen a sus industrias imponiendo restricciones y reglamentaciones al libre tránsito de mercancías a través de la política comercial. El arancel es la variable instrumental utilizada y su dimensión dependerá del grado de competitividad del sector industrial nacional con respecto al sector industrial de otro país.

2) El proceso de integración económica está ligado al orden económico, social, político, cultural de un país y tiene un costo de implementación en cada uno de esos órdenes; de manera que se requiere tener en cuenta el grado de

aceptación del acuerdo por parte de la sociedad para garantizar su avance. En América Latina en general y en nuestro país en particular, existe una variedad de acuerdos cuya viabilidad requiere de un examen objetivo.

3) El poder de negociación de los países está determinado por su competitividad, sus instituciones, etc. En la actualidad, la estrategia de integración tiende a la negociación en bloques, sobre todo de los países en vías de desarrollo.

4) Pasar de un nivel de integración a otro implica una decisión política, la cual tiene un componente ideológico. Supone también un costo en el orden político, de ahí el término voluntad política para hacer avanzar un acuerdo. En los países subdesarrollados el costo político es elevado debido a la carencia de mecanismos de compensación para los sectores que no son favorecidos con la integración.

Los factores analizados ponen de relieve la profunda relación entre las condiciones internas de un país y el contexto externo. La producción para el mercado externo depende del nivel de crecimiento económico de un país y del grado de acuerdo alcanzado en un proceso de integración. La formulación de la política exterior vinculada con el comercio internacional debe tomar en cuenta estos factores.

3. ECONOMÍA INTERNACIONAL, SOCIEDAD Y POBREZA

La integración conlleva costos en el orden económico, político y social; este costo será mayor en la medida en que unas economías que se integran sean más débiles con respecto a otras, es decir, el costo tiene una relación inversa a la competitividad de un país. Un país que presenta un sector externo menor en tamaño con respecto a otro, sufrirá un costo mayor en el proceso de integración. En términos económicos quiere decir que la demanda de un producto se desplazará hacia los sectores

productivos más eficientes. Este cambio en la demanda afecta la oferta del país con un bajo nivel de competitividad, generando una reducción de la producción (efecto económico), conflictos institucionales (efecto político) y desempleo (efecto social). Estos efectos confieren un matiz político e ideológico al comercio internacional, sobre todo a las sociedades pues es evidente que las sociedades más desarrolladas son las que en realidad se benefician del comercio internacional. Esta situación se acentúa en América latina, donde las estadísticas revelan que el 85% del comercio mundial de alimentos lo realizan las empresas transnacionales ([HYPERLINK "http://www.jornada.unam.mx" www.jornada.unam.mx](http://www.jornada.unam.mx)). De manera que no se trata solamente de las desventajas en los niveles de producción sino también en la distribución. El control del mercado por parte de las empresas transnacionales supone pérdida de soberanía para los países con efectos económicos, políticos e ideológicos.

Ante esta realidad ¿qué hacer? ¿no comerciar con nadie? o ¿se puede hacer algo para cambiar esta realidad? Nos inclinamos por esta última opción. El concepto de ventajas comparativas es aplicable a cualquier país, en cualquier etapa de su desarrollo; un ejemplo es el de aquellos países en vías de desarrollo que han logrado especializarse en la producción de un bien con ventajas comparativas

y, a su vez, logran establecer un acertado acuerdo internacional que les permite ampliar sus mercados (véase cuadro 1). Los ejemplos son Colombia y México que mantienen un nivel de crecimiento sostenible de sus exportaciones. Habría que verificar si ese incremento se ha traducido en bienestar para la sociedad; las ganancias para la sociedad se traducen en un incremento de la productividad y de la acumulación de capital vía inversión e incremento del nivel de empleo. Sin embargo, se debe destacar que la competitividad está vinculada con la especialización en la producción y con un acertado acuerdo comercial.

La formulación de la política pública dirigida a la expansión del comercio internacional con bienestar debe tener dos objetivos: 1) vencer los obstáculos y barreras al comercio y 2) diseñar un mecanismo de transferencia de las ganancias hacia el resto de la sociedad. El crecimiento económico por la vía del mercado externo puede resultar una mala opción si no se implantan mecanismos de transferencia de riquezas para resolver el problema de la pobreza. Por ejemplo, México incrementó sus exportaciones y el 24,5% de sus habitantes tiene ingresos menores a la línea de pobreza extrema; Argentina exporta alimentos que nutren diez veces a su población y la quinta parte de sus niños tiene problemas de alimentación. Igualmente sucede con Brasil donde

44 millones de sus pobladores viven en pobreza extrema (Klissberg, 2004: 9). El efecto del aumento de las tasas de crecimiento económico sobre la sociedad ha sido nulo y esto se explica por la carencia de mecanismos de transferencia de ganancias, baja institucionalidad, bajos niveles de participación ciudadana. No abordaremos el tema de los problemas de la ética del crecimiento ya que su importancia amerita un tratamiento especial que escapa a los objetivos de este trabajo, pero hay que destacar que la ampliación del mercado por vía del comercio exterior no necesariamente tiene efectos positivos en la sociedad o contribuye a reducir la pobreza.

América Latina y el Caribe son regiones ricas con sociedades pobres pues contabilizan indicadores macroeconómicos positivos pero deficientes indicadores sociales; esta paradoja se explica, en parte, por la escasa participación del ciudadano en los asuntos públicos así como la asimetría económica se explica por las diferencias en las fronteras de la producción.

4. VENEZUELA Y SU COEFICIENTE DE APERTURA EXTERNA

Para conocer el comportamiento de nuestra economía en términos del producto interno bruto en relación con el comercio exterior, así como también nuestra política comercial, utilizamos el coeficiente de apertura externa y la propensión a exportar. Estos indicadores del

Cuadro 1
Exportaciones: millones de dólares

País	93	94	95	96	97	98	99	2000
COLOMBIA¹								
Totales	7115,9	8478,8	10200,9	10653,8	11522,8	10809,2	11575,4	13121,1
No tradicionales	3984,4	4469,2	5238,3	4905,5	5463,8	5596,4	5492,1	6410,5
Tradicionales	3131,5	4009,6	4962,6	5690,8	6089	5293,8	6083,8	6710,6
MÉXICO²								
Totales	51886	60882,2	75541,6	95999,7	110431,4	117459,6	136391,1	116424
Petrolera	7418,4	7445	8422,6	11653,7	11323,2	7134,3	9928,2	16379,9
No Petrolera	44468,6	53437,2	71119	84346	99108,2	110352	126462,9	150044,1

Fuente: 1 Banco Central de Colombia / 2 Banco Central de México.

Nota: Las exportaciones no petroleras incluyen el proceso de maquila.

sector externo nos dan información cuantitativa acerca del esfuerzo de los países para ampliar el mercado, por la vía del comercio internacional. Este esfuerzo es de orden económico, político, social, económico, etc. es decir, implica la participación de todos los componentes de las fuerzas productivas nacionales. Como ya se ha analizado, el comercio internacional por su naturaleza trae consigo impactos positivos y negativos, y es de significativa relevancia en la elaboración de la política comercial tener presente el tamaño del mercado externo; a partir de allí deben plantearse metas de desarrollo por vía de una estrategia coherente de crecimiento económico con incidencia social.

El coeficiente de apertura externa es la suma de las exportaciones e importaciones de un país en relación con el producto interno bruto, y la propensión a exportar es la posibilidad de exportación de la economía (Delgado, 2000: 131). En el cuadro 2 se puede observar que el sector no petrolero de la economía representa en promedio el 17% del producto interno bruto, en consecuencia el impacto del sector externo es de poca incidencia en la economía de Venezuela durante el periodo 1998-2003. Se pueden interpretar estas cifras como un escaso esfuerzo de las fuerzas productivas del sector no petrolero para producir crecimiento económico por la vía del mercado externo. Sólo si se agregan las cifras del sector petrolero y del mineral de hierro, el promedio aumenta a 31%. Esto significó que la acumulación de capital, el desarrollo tecnológico y el factor institucional se combinan de manera ineficiente y así el sector externo tiene poca incidencia en el crecimiento económico de Venezuela, al menos en el período estudiado; a su vez, esto se traduce en baja productividad, lo que hace que nuestra frontera de producción sea rígida.

Al observar el cuadro 3, el indicador es más dramático pues la

Cuadro 2
Coeficiente de apertura externa Indicador de apertura externa.
Cifras en porcentaje

Año	Sector no petrolero	Sector petrolero y mineral de hierro
1998	20	31
1999	15	31
2000	16	33
2001	14	31
2002	19	29
2003	15	33

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), cálculos propios, a precios corriente

Cuadro 3
Propensión a exportar

Año	Propensión a exportar
1998	20
1999	15
2000	16
2001	14
2002	19
2003	15

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE), cálculos propios, a precios corriente.

Nota: Propensión a exportar del sector no petrolero (excluye exportaciones de petróleo y mineral de hierro).

propensión a exportar es de 5.1%, con un nivel casi insignificante de las exportaciones del sector no petrolero. Esta realidad no sólo refleja la poca productividad económica de nuestra sociedad sino también la escasa participación ciudadana e institucional en el crecimiento económico por la vía del sector externo. El tema está limitado a las acciones discrecionales del Estado y no a los elementos productivos, acarreado problemas no sólo de producción sino de distribución económica y social.

En conclusión, este escenario es un obstáculo estructural del sistema productivo en el país que limita el crecimiento, y por ende el desarrollo, ya que se genera un círculo vicioso que comienza por la baja productividad y trae como consecuencia bajos salarios, bajos niveles de renta, bajos niveles de ahorro, poca acumulación de capital, alimentando nuevamente la baja

productividad; el efecto sobre la sociedad es la generación de pobreza.

¿Cómo estimular el crecimiento económico por la vía del sector externo y lograr, a su vez, que este crecimiento sea expansivo socialmente? A continuación expondré una idea que puede ser un punto de partida para la elaboración de una propuesta.

5. CONCLUSIÓN

El crecimiento económico es el desplazamiento de la frontera de producción de un país (Samuelson, 1990: 988). La teoría económica que se refiere al crecimiento propone estudiar los factores que lo hacen viable en una sociedad. Los clásicos de la economía dan al factor trabajo un valor fundamental en el crecimiento mientras que los neoclásicos otorgan importancia a la acumulación de capital.

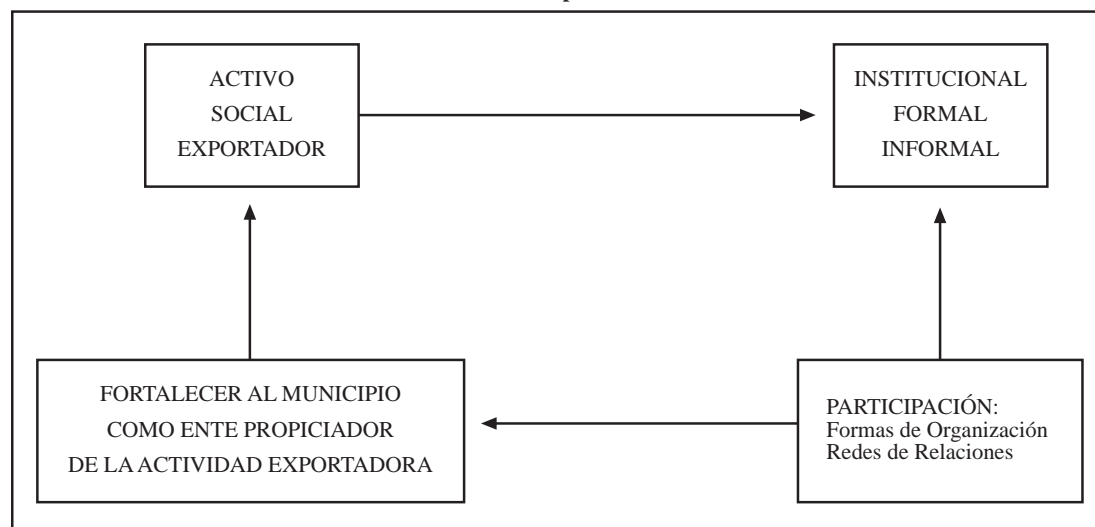
En el contexto actual, el trabajo, la acumulación de capital, la tierra

y el desarrollo tecnológico juegan un papel fundamental en el crecimiento económico, al lado de otros factores como el capital humano, el capital social, el factor institucional etc. El problema no son los factores sino la combinación lograda de los mismos con participación social. Nuestra propuesta parte de la idea de que lo que hace posible esta combinación eficiente de factores, aun siendo escasos o inexistentes, es la confianza y el grado de asociatividad con que las fuerzas sociales y económicas participan en la elaboración de la estrategia de la producción, la distribución y las ganancias. Si los ciudadanos que son en definitiva quienes realizan la economía del país, no se sienten motivados, recompensados, por el esfuerzo realizado, involucrados en la actividad productiva, es muy poco lo que se puede hacer como para revertir la actual estructura de producción nacional. En consecuencia, la estrategia del crecimiento es la de combinar factores creando el ambiente necesario en el que las fuerzas sociales que participan de esa combinación la hacen realidad a través de los procesos productivos.

La estrategia consiste en elaborar o diseñar una política hacia la integración económica, basada en una concepción descentralizada y participativa del crecimiento de todos los componentes cuantitativos y cualitativos de las fuerzas sociales y económicas que participan en el proceso productivo. En el gráfico 4 tratamos de resumir la operatividad de la estrategia de la propuesta. Para crecer por la vía del comercio internacional y, a su vez, lograr satisfacer a todas las fuerzas que intervienen directa o indirectamente en la producción es necesario construir, socialmente hablando, una cultura exportadora, capaz de ser la que impulse el modelo de crecimiento externo, tanto en épocas de superávit como de déficit; para construirla, se requiere dimensionar en todos los ámbitos el activo exportador del país, el potencial con que contamos, en lo político, en lo económico, en lo social, en lo institucional, en lo natural, el capital social, el capital humano, etc. En segundo lugar, ubicar el factor institucional tanto en el nivel formal (leyes y reglamentos), como en el informal (costumbres y motivación) como factor promotor en la creación de consensos, confianza y equidad

en las fuerzas productivas. En la elaboración de la política comercial, el elemento institucional juega un papel primordial, no sólo porque es el que asume la responsabilidad en las negociaciones y en la elaboración de la política en sí misma sino también porque es el que tiene que incentivar la participación ciudadana en la elaboración de esa cultura exportadora, que para efectos de esta propuesta es de vital importancia. En tercer lugar, generar formas productivas de organización, pequeñas y medianas, ya sea para que exporten directamente o soporten el proceso productivo de las empresas grandes. En último lugar, fortalecer al municipio como ente propiciador de la actividad exportadora local y por ende del desarrollo local. La movilidad cíclica de estos cuatro elementos en los procesos productivos es lo que ampliará el activo exportador del país, y en la misma medida en que este activo crezca, en esa misma medida crecerá la cultura exportadora del país, y se ampliará también la posibilidad real de lograr crecimiento económico participativo con equidad en la distribución de las ganancias.

Gráfico 1
Cultura exportadora



Fuente: Elaboración propia.

Bibliografía

- Castro, Néstor (1999), *Crecimiento y desarrollo económico*. Maracaibo, Universidad del Zulia, Ediciones del Vicerrectorado Académico.
- Delgado, Jesús y otros (2000), *Ejercicios de economía aplicada*. Madrid, Editorial Ariel.
- Ingram, James y Robert Dunn (2000), *Economía Internacional*, México, Editorial Limusa.
- Klisberg, Bernardo (2004), *Qué es el Capital Social*. Valencia, Venezuela, Ediciones de la Universidad de Carabobo.
- Salvatore, Dominick (1999), *Economía Internacional*. México, Editorial Prentice Hall.
- Samuelson, Paul y William Nordhaus (1990), *Economía*. Madrid, Editorial McGraw-Hill Interamericana de España.
- Requeijo, Jaime (1995), *Economía mundial, un análisis entre dos siglos*. Madrid, Editorial McGraw Hill Interamericana de España.



Rafael Lucena Castellano

Economista. Magister en Economía de Empresa.

Profesor e Investigador del Centro de Investigaciones Económicas "INFACES", de la Universidad de Carabobo, Valencia, Venezuela.

E-mail:

rafaellucena7-@hotmail.com

Fecha de Recepción:

15 de diciembre de 2005.

Fecha de Aprobación:

28 de enero de 2006.