

# REVISTA VENEZOLANA DE **ANÁLISIS DE COYUNTURA**

Volumen XIII / Nº 2  
Julio-Diciembre 2007  
Caracas

## ARTÍCULOS

**Los dilemas del desarrollo. Acerca de la discusión pública y el problema de la construcción del bienestar social**  
*Miguel Ángel Latouche*

**Cuando la disyuntiva electoral transgredió los espacios y límites de la ciencia y de la metodología**  
*Oscar Viloria H.*

**Indicadores sociodemográficos y de privación social en Venezuela**  
*Thaís Ledezma, Betty Pérez, Alicia Ortega de M. y Maritza Landaeta J.*

**El papel del capital social en la corrección de problemas de información en los mercados financieros**  
*Natan Lederman Sokol*

**Evolution on the term Non Governmental Organization (NGO)**  
*María Olivo U.*

**Factores que inciden en la creación de una unidad de gestión de capital intelectual en el núcleo LUZ-COL**  
*Mercedes Ríos de M. y Migdalia Perozo B.*

**Evaluación de un cuestionario sobre organizaciones que aprenden: Adaptación, validez y confiabilidad**  
*Rómulo Mayorca, Jorge Ramírez, Orlando Viloria y José Campos*

**El factor capital humano en la determinación de los sueldos de los profesores universitarios en Venezuela**  
*Josefa Ramoni P., Giampaolo Orlandoni M., Surendra Prasad y Douglas Rivas*

**El trípode de la política de vivienda y hábitat: política económica, social y ambiental**  
*Alberto Lovera*

**El Estado y la política de abastecimiento alimentario**  
*Agustín Morales*

**El síntoma de agresividad y la experiencia del paso en Caracas**  
*Samuel Hurtado S.*

**Una metodología para abordar el problema de seguridad en la UCV**  
*Cristina Mateo*

Instituto de Investigaciones Económicas  
y Sociales Dr. Rodolfo Quintero  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales  
Universidad Central de Venezuela



REVISTA VENEZOLANA DE  
**ANÁLISIS  
DE COYUNTURA**

Volumen XIII / Nº 2  
Julio-Diciembre 2007  
Caracas

ARTÍCULOS

---

**Los dilemas del desarrollo. Acerca de la discusión pública y el problema de la construcción del bienestar social**  
*Miguel Ángel Latouche*

---

**Cuando la disyuntiva electoral transgredió los espacios y límites de la ciencia y de la metodología**  
*Oscar Viloria H.*

---

**Indicadores sociodemográficos y de privación social en Venezuela**  
*Thaís Ledezma, Betty Pérez, Alicia Ortega de M. y Maritza Landaeta J.*

---

**El papel del capital social en la corrección de problemas de información en los mercados financieros**  
*Natan Lederman Sokol*

---

**Evolution on the term Non Governmental Organization (NGO)**  
*María Olivo U.*

---

**Factores que inciden en la creación de una unidad de gestión de capital intelectual en el núcleo LUZ-COL**  
*Mercedes Ríos de M. y Migdalia Perozo B.*

---

**Evaluación de un cuestionario sobre organizaciones que aprenden: Adaptación, validez y confiabilidad**  
*Rómulo Mayorca, Jorge Ramírez, Orlando Viloria y José Campos*

---

**El factor capital humano en la determinación de los sueldos de los profesores universitarios en Venezuela**  
*Josefa Ramoni P., Giampaolo Orlandoni M., Surendra Prasad y Douglas Rivas*

---

**El trípode de la política de vivienda y hábitat: política económica, social y ambiental**  
*Alberto Lovera*

---

**El Estado y la política de abastecimiento alimentario**  
*Agustín Morales*

---

**El síntoma de agresividad y la experiencia del paso en Caracas**  
*Samuel Hurtado S.*

---

**Una metodología para abordar el problema de seguridad en la UCV**  
*Cristina Mateo*

---

Instituto de Investigaciones Económicas  
y Sociales Dr. Rodolfo Quintero  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales  
Universidad Central de Venezuela



Revista Venezolana de

# ANÁLISIS DE COYUNTURA

**Volumen XIII, No. 2, julio-diciembre 2007**

Depósito Legal pp. 199502DF22

ISSN: 1315-3617

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales  
Residencias 1-A, Piso 3, Ciudad Universitaria, Los Chaguaramos  
Caracas 1051A. Apdo. 54057. Telf.: 605-25-61  
Correo electrónico: coyuntura@cantv.net  
<http://www.faces.ucv.ve/instituto/ranalisis.htm>  
<http://www.revele.com.ve/revistas.php?rev=coyuntura>

# **UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA**

RECTOR

Antonio París P.

VICERRECTOR ACADÉMICO

Eleazar Narváez

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Elizabeth Marval

SECRETARIA

Cecilia García A.

## **Facultad de Ciencias Económicas y Sociales**

DECANO

Víctor Rago A.

COORDINADORA ACADÉMICA

Fulvia Nieves

COORDINADORA ADMINISTRATIVA

Rafael Arias Ramírez

COORDINADOR DE EXTENSIÓN

Víctor Abreu

## **Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales «Dr. Rodolfo Quintero»**

DIRECTORA

Sary Levy Carciente

COORDINADORA DE LA PUBLICACIÓN

Thaís Ledezma

CONSEJO TÉCNICO

Sary Levy Carciente, Alicia Ortega de M., Bibiano Figueroa, Thaís Ledezma, Mauricio Phelan, Félix Arellano, Enmanuel Amodio, Carlos Peña, César Gallo, Rafael Ramírez, Eduardo González, Nelson Guzmán, Adelaida Struck



## **REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA**

Vol. XIII, No. 2, julio-diciembre 2007

### **DIRECTORA**

Thais Ledezma

### **COMITÉ EDITORIAL**

Cristina Mateo • José R. Zanoni • Leonardo Vera  
Sary Levy C. • Félix Gerardo Fernández • Maria Antonia Moreno

### **COMISIÓN ASESORA**

Absalón Méndez • Alberto Camardiel • Alejandro Puente • Rafael Ramírez  
Manuel F. Garaicoechea • Betty Pérez • Luis Mata • Edgardo Lander  
Guillermo Ramírez • Guillermo Rebolledo • Maritza Landaeta-Jiménez  
Isbelia Lugo • Jorge Rivadeneyra • Luis Beltrán Salas • Miguel Bolívar  
Humberto García • Maura Vásquez • Rigoberto Lanz • Seny Hernández  
Oscar Viloria H. • Trino Márquez • José R. Zanoni

### **RESPONSABLE DE EDICIÓN**

Milagros Becerra León y Félix Gerardo Fernández

### **PORTADA**

Félix Gerardo Fernández

### **CORRECCIÓN DE ESTILO**

Gina Báez Lander

### **COLABORADORES**

Karem Machuca • Angeyeimar Gil

La REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA  
es una publicación semestral del  
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS Y SOCIALES «DR. RODOLFO QUINTERO», arbitrada  
e indizada en las siguientes Bases de Datos: LATINDEX, CLASE, RedALyC,  
REVENCYT, REVELE, Scielo  
Fundada en 1981 como *Boletín de Indicadores Socioeconómicos*,  
el actual nombre se adoptó en 1995

Es una publicación auspiciada por el  
Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico de la Universidad Central de Venezuela  
y por el Fondo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación



## Contenido

|                                                                                                                        |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| EDITORIAL .....                                                                                                        | 7   |
| ARTÍCULOS .....                                                                                                        | 9   |
| Los dilemas del desarrollo. Acerca de la discusión pública y el problema de la construcción del bienestar social ..... | 11  |
| <i>Miguel Ángel Latouche</i>                                                                                           |     |
| Cuando la disyuntiva electoral transgredió los espacios y límites de la ciencia y de la metodología .....              | 29  |
| <i>Oscar Viloria H.</i>                                                                                                |     |
| Indicadores sociodemográficos y de privación social en Venezuela. . .                                                  | 49  |
| <i>Thaís Ledezma, Betty Pérez, Alicia Ortega de M. Maritza Landaeta J.</i>                                             |     |
| El papel del capital social en la corrección de problemas de información en los mercados financieros .....             | 69  |
| <i>Natan Lederman Sokol</i>                                                                                            |     |
| Evolution on the term Non Governmental Organization (NGO). . . . .                                                     | 97  |
| <i>María Olivo U.</i>                                                                                                  |     |
| Factores que inciden en la creación de una unidad de gestión de capital intelectual en el núcleo LUZ-COL. ....         | 123 |
| <i>Mercedes Ríos de M. y Migdalia Perozo B.</i>                                                                        |     |
| Evaluación de un cuestionario sobre organizaciones que aprenden: Adaptación, validez y confiabilidad .....             | 149 |
| <i>Rómulo Mayorca, Jorge Ramírez, Orlando Viloria y José Campos</i>                                                    |     |
| El factor capital humano en la determinación de los sueldos de los profesores universitarios en Venezuela. ....        | 165 |
| <i>Josefa Ramoni P., Giampaolo Orlandoni M., Surendra Prasad y Douglas Rivas</i>                                       |     |
| El tripode de la política de vivienda y hábitat: política económica, social y ambiental. ....                          | 181 |
| <i>Alberto Lovera</i>                                                                                                  |     |
| El Estado y la política de abastecimiento alimentario .....                                                            | 199 |
| <i>Agustín Morales</i>                                                                                                 |     |

|                                                                                                                                                                                            |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| El síntoma de agresividad y la experiencia del paso en Caracas . . . . .<br><i>Samuel Hurtado S.</i>                                                                                       | 229 |
| Una metodología para abordar el problema de seguridad en la UCV. .<br><i>Cristina Mateo</i>                                                                                                | 259 |
| Nupcialidad, migración y género. Casamientos de mujeres de<br>América en España . . . . .<br><i>Graciela D. Sarrible</i>                                                                   | 275 |
| Tipología de recaudadores y contribuyentes del impuesto sobre<br>inmuebles urbanos en el municipio Guanare, estado Portuguesa. . . . .<br><i>Italo Magliocco y José Flores</i>             | 291 |
| Aspectos relevantes que deben ser tomados en cuenta a la hora de<br>demarcar los territorios indígenas . . . . .<br><i>Filadelfo Morales, Suyín Márquez, Daniel Suárez y Javier Madrid</i> | 313 |
| Elaboración de un tablero de control para la Compañía Anónima de<br>Administración y Fomento Eléctrico (CADAFE) . . . . .<br><i>María A. Cabeza, María E. Cabeza y Edwin Corredor</i>      | 333 |
| INDICADORES . . . . .                                                                                                                                                                      | 349 |
| Indicadores macroeconómicos Venezuela 1999-2007. . . . .                                                                                                                                   | 351 |
| DOCUMENTOS Y RESEÑAS . . . . .                                                                                                                                                             | 355 |
| El hombre nuevo se llama la mafia rusa. . . . .<br><i>Jorge Rivadeneyra A.</i>                                                                                                             | 357 |
| El rol de los intelectuales en los procesos de concertación política. . .<br><i>Alejandro Oropeza González</i>                                                                             | 361 |
| Información, interés y generaciones políticas. . . . .<br><i>Herbert Koeneke</i>                                                                                                           | 367 |
| Paul Krugman: Vendiendo prosperidad. Sensatez e insensatez<br>económica en una era de expectativas limitadas . . . . .<br><i>Oscar Viloria R.</i>                                          | 375 |
| ÍNDICE ACUMULADO . . . . .                                                                                                                                                                 | 383 |
| ABSTRACTS/RESÚMENES . . . . .                                                                                                                                                              | 389 |

## EDITORIAL

En esta oportunidad presentamos las contribuciones incorporadas en el número 2, Julio-diciembre 2007, del volumen XIII de nuestra revista.

Empezamos por el artículo de Miguel Angel Latuche, donde el autor diserta sobre Los Dilemas del Desarrollo, la discusión pública y el problema de la construcción del bienestar social, y señala que la democracia es una alternativa casi incuestionable para la construcción de estrategias de acción colectiva socialmente eficientes; Oscar Viloria H., presenta un conjunto de observaciones realizadas al informe "En busca del cisne negro" publicado en agosto de 2004.

A continuación, Ledezma, Pérez, Ortega de M. y Landaeta, establecen un marco biodemográfico y socioeconómico de Venezuela en las últimas cinco décadas y señalan características de la forma de vida de los grupos más desfavorecidos, Lederman, analiza los resultados empíricos de un cuestionario aplicado a participantes en programas de microcréditos en Venezuela y confirma la contribución del capital social en los lazos sociales de los integrantes de los grupos de crédito y en la disminución del riesgo moral.

María Olivo U., examina el origen, el desarrollo y el significado del término ONG desde el siglo XIX hasta la década de 1990 y trata de determinar su uso común en la actualidad, en diferentes campos. Ríos de M. y Perozo, proponen un marco teórico para ampliar el estudio de los factores internos, inhibidores y dinamizadores, desde una perspectiva de la planificación estratégica, para la creación de una unidad de gestión de capital en el núcleo LUZ-COL. Mayorca, Viloria y Campos presentan un estudio donde evalúan la adaptación del cuestionario sobre Dimensiones del Aprendizaje Organizacional (CDAO) al contexto local venezolano. Ramoni, Orlandoni, Prasad y Rivas, analizan y evalúan el papel que juega la acumulación de capital humano, en el sistema de ascenso y fijación de sueldos a través de normas de homologación de las universidades públicas venezolanas.

Seguidamente, Alberto Lovera, propone un enfoque multipropósito de política para la vivienda y hábitat que integra sus dimensiones económica, social y ambiental y, Agustín Morales, analiza la situación actual y las perspectivas del sistema de distribución de alimentos, a raíz de la introducción en el sistema de la empresa MERCAL, explorando sus potenciales implicaciones en la distribución de alimentos a las áreas urbanas.

Pasando a otro tema, Hurtado, analiza, en un escenario de emotividad (agresividad), tener el motivo instrumental para operar la cultura, se trabaja con los resultados en una muestra de nueve escuelas con los grados 7º, 8º y 9º del Área Metropolitana de Caracas con estructura social alta, media y baja, obtenida con criterios urbanísticos con el objetivo de observar una única estructura etnocultural donde agredir al otro constituye una gran inseguridad del yo. A continuación, Cristina

Mateo nos presenta la experiencia de un trabajo de investigación–acción, realizada en la Universidad Central de Venezuela, utilizando tecnologías de ciclo de talleres con objeto de contribuir al planteamiento de estrategias de seguridad integral incentivando la participación de la comunidad universitaria.

Graciela Sarrible, en su artículo, se centra en la nupcialidad de las mujeres de América en España entre 2000 y 2004, en el cual concluye que en la muestra analizada el casamiento aparece enfocado como una práctica, más allá de toda consideración emocional.

En otro orden de ideas, Italo Magliocco y José Flores, en su contribución tipifican a los recaudadores y contribuyentes del impuesto sobre inmuebles urbanos en el municipio Guanare del Estado Portuguesa. Filadelfo Morales y otros, plantean en su artículo la necesidad de dar cumplimiento con celeridad y sinceridad al mandato constitucional de 1999 sobre la demarcación del hábitat indígena. Por último, María A. Cabeza, María E. Cabeza y Edwin Corredor nos presentan una investigación con el objeto de contribuir con la alta gerencia de la Compañía Anónima de Administración y Fomento Eléctrico (CADAFE) en la ejecución del Proyecto de Fortalecimiento de Gestión a través de la elaboración de una primera versión del tablero de control CADAFE.

En la sección de indicadores se detallan indicadores macroeconómicos del 2007.

La sección de documentos y reseñas contiene: un documento de Jorge Rivadeneyra A. titulado “El Hombre Nuevo”; el resumen de dos ponencias presentadas, en julio 2007, en el Foro Venezuela: Políticas para una nueva sociedad, una de ellas, por Alejandro Oropeza González, titulada “El rol de los intelectuales en los procesos de concertación política” y la otra elaborada por Herbert Koeneke, “Información, Interés y Generaciones políticas”, evento realizado en el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la UCV, organizado por el Dr. Klaus Jeffé, Director del Centro de Estudios Estratégicos de la USB y la Dra. Sary Levy C., Directora del IIES-FACES-UCV, con la finalidad de explorar en las dinámicas sociales a través del intercambio entre académicos, estudiantes, comunicadores, políticos y líderes del sector productivo y de la sociedad civil en general. Finalizamos ésta sección, con una excelente reseña realizada por Oscar Vilorio R. sobre el libro de Paul Krugman “Vendiendo prosperidad, sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas”, en la cual se nos permite conocer la fuente de algunas políticas que el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial ofrecieron en 1994 al “tercer mundo” y a las “economías en transición”, vendiendo prosperidad.

Una vez más agradecemos las contribuciones de los investigadores, y esperamos contar con sus valiosos aportes en los próximos años.

# Artículos





## LOS DILEMAS DEL DESARROLLO. ACERCA DE LA DISCUSIÓN PÚBLICA Y EL PROBLEMA DE LA CONSTRUCCIÓN DEL BIENESTAR SOCIAL

Miguel Ángel Latouche\*

ESCUELA DE COMUNICACIÓN SOCIAL, UCV

*"Development requires the removal of major sources of unfreedom: poverty as well as tyranny, poor economic opportunities as well as systematic social deprivation, neglect of public facilities as well as intolerance or overactivity of repressive states. Despite unprecedented increases in overall opulence, the contemporary world denies elementary freedoms to vast numbers – perhaps even the majority- of people"*  
Amartya Sen.

### Resumen:

El argumento democrático se ha convertido en parte de un discurso de carácter cosmopolita, mediante el cual diversos sistemas políticos intentan legitimar determinados arreglos sociales. La Democracia se presenta como una alternativa casi incuestionable para la construcción de estrategias de acción colectiva socialmente eficientes. Más allá de constituir un mecanismo que permite decidir, mediante el concurso de los ciudadanos en procesos electorales más o menos competitivos, acerca de aquellos que serán investidos, mediante la soberanía popular, para ejercer el Poder y administrar "lo público"; la democracia posee, en sí misma, una significación de carácter constructivo que se pone de manifiesto cuando el sistema desarrolla la capacidad para garantizar un tipo de organización social que facilite el ejercicio de la libertad ciudadana, el desarrollo del colectivo, el mejoramiento de la calidad de vida de la gente y la posibilidad de que los individuos, efectivamente, puedan vivir, como diría Sen, el 'tipo de vida que desean vivir'.

**Palabras claves:** Democracia, libertad, desarrollo, legitimidad, espacio público.

### INTRODUCCIÓN

El argumento democrático se ha convertido en parte de un discurso de carácter cosmopolita, mediante el cual diversos sistemas políticos intentan legitimar determinados arreglos sociales. La Democracia se presenta como una alternativa casi incuestionable para la construcción de estrategias de acción colectiva socialmente eficientes. Más allá de constituir un mecanismo que permite decidir, mediante el concurso de los ciudadanos en procesos electorales más o menos competitivos, acerca de aquellos que serán investidos, mediante la soberanía popular, para ejercer el Poder y administrar "lo público"; la democracia posee, en sí misma, una significación de carácter constructivo que se pone de manifiesto cuando el sistema desarrolla la capacidad para garantizar un tipo de organización social que facilite el ejercicio de la libertad ciudadana, el desarrollo

---

\* mlatouche1@yahoo.com

del colectivo, el mejoramiento de la calidad de vida de la gente y la posibilidad de que los individuos, efectivamente, puedan vivir, como diría Sen, el 'tipo de vida que desean vivir'.

Se entiende que más allá de la regla de la mayoría, la democracia se constituye en un espacio para la protección de la libertad y de la justicia; para el desarrollo y para la construcción de oportunidades y de arreglos sociales que garanticen una equivalencia entre los intereses individuales y los colectivos y dentro de los cuales los individuos y la sociedad puedan desarrollarse. Lo anterior sólo será posible mediante la apertura de instancias para la discusión pública dentro de las cuales individuos libres e iguales puedan definir sus intereses y construir políticas que permitan su consecución. En tal sentido, la democracia requiere que la discusión pública tenga un carácter permanente, que trascienda radicalmente los mecanismos representativos y que posibilite que el intercambio intersubjetivo garantice la construcción del bienestar.

No se trata entonces, simplemente, de que los electores se despojen de parte de la soberanía que en ellos reside para trasladarla, conjuntamente con su capacidad para actuar en los espacios públicos, a unos representantes que *aspiran* constituirse en los garantes de los intereses de la sociedad y que asumen la potestad de decidir acerca de las necesidades y preferencias de la sociedad y, consecuentemente, a monopolizar la "acción pública". Por el contrario, el ejercicio de la democracia requiere que los individuos se constituyan en los agentes de sus propios intereses, ya que son ellos mismos quienes están en capacidad de definir cuáles son las necesidades y deseos que desean satisfacer dentro de los marcos institucionales en los cuales actúan. Los individuos deben estar en capacidad de participar en la discusión pública con la finalidad de *agenciar* la definición de sus preferencias y necesidades en concordancia con los intereses colectivos. La participación de los individuos en los procesos decisionales debe garantizar la construcción de oportunidades sociales que permitan "ampliar" las posibilidades que éstos tienen para decidir acerca de las opciones de 'realización' que están disponibles para ellos en un momento dado.

En este trabajo construiremos un argumento según el cual el ejercicio de la democracia favorece la consecución del desarrollo, toda vez que amplía las posibilidades que los individuos pudieran tener para materializar sus preferencias ante una gama diversa y amplia de posibilidades. Cuando los individuos tienen opciones limitadas, para escoger, digamos, qué carrera estudiar, qué trabajo realizar, dónde vivir, etc.; o cuando se les restrinja la posibilidad de participación efectiva dentro de los procesos decisionales y/o en el juego democrático (capacidad para escoger y ser escogido, participación en los asuntos públicos, etc.) nos encontraremos con que la libertad que éstos puedan efectivamente ejercer, es una libertad limitada por el número reducido de opciones sobre las cuales

escoger vivir el 'tipo de vida que se valora'. El problema entonces no tiene que ver solamente con la eficiencia de los arreglos, sino con la capacidad real de hacerlos efectivos y de materializar las oportunidades que se encuentren presentes dentro de los espacios normativos que permiten la construcción de la convivencia social.

## I. ACERCA DE LOS ASPECTOS CONSTRUCTIVOS DE LA DEMOCRACIA

i.- Si aceptamos las ideas propuestas por Amartya Sen (2004, 2000, 2000a, 1976) de acuerdo con las cuales el concepto de desarrollo está más relacionado con el incremento de las capacidades de los individuos y su utilización efectiva para la satisfacción de sus necesidades y para el ejercicio de la libertad, que con el crecimiento de los indicadores económicos; nos encontraremos con que el *logro del desarrollo* no está solamente, tal y como plantean las visiones más conservadoras, relacionado con el tema de la eficiencia de los procesos productivos y de las relaciones de mercado. Por el contrario, se trata de un asunto mucho más complejo relacionado con las *posibilidades reales* que tienen los individuos para apropiarse efectivamente de las oportunidades que se les presentan para alcanzar las *realizaciones* de sus aspiraciones y deseos. De lo que se trata es de la construcción de espacios sociales dentro de los cuales los individuos puedan materializar los contenidos de las escogencias que, de acuerdo con sus preferencias y sus situaciones particulares, les permitan vivir el tipo de vida que, como diría Sen, 'tuvieran razones para valorar'.

"What people can positively achieve is influenced by economic opportunities, political liberties, social powers, and the enabling opportunities of good health, basic education, and cultivation of initiatives. The institutional arrangements for these opportunities are also influenced by the exercise of people's freedoms, though the liberty to participate in social choice and in the making of public decisions that impel the progress of these opportunities" (Sen, 2000: 5).

Por supuesto, no se trata acá de negar que el funcionamiento de la economía es fundamental para la consecución del desarrollo. Después de todo, una economía sana que muestra índices de comportamiento económico favorables, garantiza la propiedad privada y permite el acceso al libre intercambio del mercado; proporcionará a los beneficiarios mayores posibilidades de lograr un mayor número de ganancias. La teoría económica clásica ha demostrado suficientemente que las relaciones de mercado tienden a garantizar el crecimiento de la economía por vía de la especialización de los procesos productivos y el intercambio de bienes y servicios (Rodrik, 1998; Dornbush, 1992). Una de las virtudes fundamentales de las relaciones de mercado es que garantizan, en ausencia de distorsiones, el logro de la eficiencia y la apropiación de los beneficios de la especialización y el intercambio (Sunkel, 1995).

Quizás valga la pena destacar que la idea de eficiencia en general se conceptualiza a partir de la "óptimalidad de Pareto", la cual se refiere, diciéndolo en términos muy simplificados, a una situación en la cual es imposible mejorar las condiciones (incrementar la utilidad) de un individuo o grupo de individuos, sin desmejorar la situación de algún otro, se entiende, en este sentido, que una vez alcanzado el óptimo paretiano los arreglos sociales estarían funcionando de la 'mejor manera posible'. El problema es que cuando orientamos el proceso de construcción y diseño de políticas públicas en función de los presupuestos conceptuales de esta propuesta teórica no estaremos considerando el problema de la distribución. De manera que el sistema puede ser perfectamente eficiente, sin que esto signifique que la distribución de costos y beneficios sea equitativa para los diversos sectores de la sociedad, lo que pudiera significar la presencia de altísimos niveles de exclusión, y limitaciones a la posibilidad de que los individuos desarrollen sus capacidades y ejerciten su libertad<sup>1</sup>.

"Because of the eschewal of interpersonal comparability of individual utilities, the 'new welfare economics' that emerged tried to rely only on one basic criterion of social improvement, the Pareto criterion. Since this confines the recognition of a social improvement only to the case in which everyone's utility goes up (or someone's goes up and no one's goes down), it does not require any interpersonal comparison, nor for that matter, any cardinality of individual utilities. However, Pareto efficiency can scarcely be an adequate condition for a good society. It is quite insensitive to the *distribution of utilities* (including inequalities of happiness and miseries), and it takes no direct note of anything *other than* utilities (such as rights or freedoms) beyond their indirect role in generating utilities" (Sen, 1995: 3).

Siendo esto así, nos encontramos con que el mercado por sí mismo no es capaz de garantizar la satisfacción de las necesidades y de los deseos de los individuos. El crecimiento económico permite alcanzar un mayor inventario de bienes y servicios dentro de una economía, pero no asegura el acceso a éstos de parte de los individuos, al tiempo que no nos permite conocer con certeza cuáles son las necesidades que los diversos individuos desean "verdaderamente satisfacer". El mercado asume que las necesidades y los deseos de los involucrados en los intercambios sociales son constantes y homogéneos, bajo esta presunción, parece suficiente con garantizar el crecimiento en los niveles de intercambio para satisfacer las demandas individuales. Esto, bajo la concepción de que los 'clientes' deben estar satisfechos con el sólo hecho de que se incrementa la variedad de bienes que puede escoger consumir, sin que medie la po-

---

<sup>1</sup> Según Sen: "Una economía puede ser óptima en este sentido (se refiere a la Óptimalidad de Pareto) aún cuando unos estén nadando en la abundancia y otros bordeen la indigencia, con tal de que no pueda mejorarse a los indigentes sin recortar los placeres de los ricos...una sociedad o una economía puede ser óptima según Pareto y ser no obstante perfectamente indignante" (Sen, 1976: 39).

sibilidad de que éstos puedan emitir juicios acerca de la variedad y pertinencia de esos bienes para la satisfacción de sus necesidades y sus deseos.

El problema tiene que ver con el hecho de que desde una entidad abstracta como el mercado no es posible valorar y atender el problema de las preferencias individuales, razón por la cual las dinámicas que allí se producen no toman en consideración el punto inicial y las circunstancias particulares desde las cuales cada individuo define sus intereses y su participación dentro del intercambio social<sup>2</sup>. Cuando revisamos con cuidado el tema de las interacciones sociales en el marco del libre mercado, nos encontramos con el hecho de que aquellos que tienen mayor número de propiedades o contactos, son al mismo tiempo quienes tienen mayores posibilidades para obtener ganancias, en contraposición con aquellos individuos que se insertan dentro de las relaciones de mercado con peor dotación inicial de recursos, o desde una situación menos privilegiada, con lo cual se define de entrada una situación de profunda inequidad. Así, mientras para algunos el interés fundamental puede estar referido a la posibilidad real y permanente de acceder a bienes de lujo importados o a tener libre acceso a divisas extranjeras, para otros el interés puede ser, para ponerlo de manera dramática, el de garantizar el consumo de un contenido diario de proteínas que le permita sobrevivir.

"The basic result about market efficiency can...be extended to the perspective of substantive freedoms. But these efficiency results do not say anything about the equity of outcomes, or about the equity in the distribution of freedoms. A situation can be efficient in the sense that no one's utility or substantive freedom can be enhanced without cutting into the utility or freedom of someone else, and yet there could be enormous inequalities in the distribution of utilities and freedoms" (Sen, 2000: 119).

ii.- Existe un número importante de trabajos conceptuales y empíricos que han logrado demostrar la existencia de una correlación positiva entre el desarrollo y la existencia de regímenes democráticos y de los aspectos asociados a estos últimos (Lipset, 1992; Ratinoff, 1993; Tomassini, 1993). No se trata solamente, como ha demostrado suficientemente Sen (2000) mediante la investigación de serie de datos correlativos, del hecho de que en presencia de regímenes democráticos se reduzca sustantivamente la existencia de hambrunas generalizadas y de la pobreza, como consecuencia del incremento de las posibilidades de la sociedad para ejercer controles sobre un ejercicio gubernamental que pasa a estar permanentemente sujeto al escrutinio de los electores. Se trata más bien

---

<sup>2</sup> Las relaciones de mercado no consideran el problema de las asimetrías de los consumidores, se presume que todos tienen las mismas preferencias y las mismas posibilidades de acceder a bienes y servicios, aún cuando en realidad los muchos individuos se encuentran simplemente excluidos de este ámbito de relaciones.

de que el ejercicio democrático posee un carácter constructivo para la convivencia social (Coleman, 1986; Putnam, 1994). Más allá del argumento instrumental de que la democracia permite la inclusión de las mujeres, la reducción de los niveles de analfabetismo, el goce de derechos individuales, etc.; de lo que se trata es que el ejercicio efectivo de la participación política permite la construcción de funciones de bienestar colectivo socialmente eficientes.

"Public debates and discussions, permitted by political freedoms and civil rights, can also play a major part in the formation of values. Indeed even the identification of needs cannot but be influenced by the nature of public participation and dialogue. Not only is the force of public discussion one of the correlates of democracy, with an extensive reach, but its cultivation can also make democracy itself function better" (Sen, 2000: 158).

En nuestro criterio el asunto tiene que ver con la manera como se definen las acciones políticas mediante las cuales se intentan resolver los problemas de carácter público. Si aceptamos la idea de que la decisión pública está orientada a definir cursos de acción que permitan solucionar los problemas de la comunidad<sup>3</sup>, es necesario discutir acerca de la construcción de los criterios informacionales y analíticos sobre los cuales se fundamenta el proceso decisional.

"Each evaluative approach can, to a great extent, be characterized by its informational basis: the information that is needed for making judgments using that approach and –no less important– the information that is 'excluded' from a direct evaluative role in that approach...the excluded information is not permitted to have any direct influence on evaluative judgments, and while this is usually done in an implicit way, the character of the approach may be strongly influenced by insensitivity to the excluded information" (Sen, 2000: 56).

En el caso de la elección pública lo anterior no solamente hace referencia a lo que tiene que ver con los datos sustantivos que son incorporados al análisis de la situación problemática, sino, y quizás mucho más importante, a lo que refiere al acceso que tienen los individuos al debate público. A fin de cuentas, cuando el ejercicio de los derechos políticos de un grupo de individuos está limitado o es restringido no existen garantías de que sus deseos y preferencias sean incorporados efectivamente dentro del proceso decisional, de manera que la acción política resultante pudiera estar sesgada en contra de los intereses de los grupos no representados o poco influyentes.

Ahora bien, ¿cómo garantizar la construcción de funciones de bienestar colectivo socialmente eficientes? El problema no tiene solamente un carácter ins-

---

<sup>3</sup> "Las políticas públicas tienen siempre la finalidad de construir una función de bienestar colectivo que de suficiente cuenta tanto de las funciones de bienestar individual, como de los aspectos específicamente sociales" Barragán, 1992: 56).

trumental. Después de todo, no se trata únicamente de implementar políticas razonables para atender problemas específicos<sup>4</sup>. El dilema tiene que ver con la construcción de políticas públicas que adicionalmente logren obtener los apoyos necesarios para garantizar su implementación efectiva. Decidir acerca de lo que la gente quiere, requiere, necesariamente, la incorporación de los individuos en los procesos de toma de decisiones. La definición de las preferencias colectivas, después de todo, no puede ser estructurada sin tomar en consideración las características de las preferencias de los individuos que interactúan y conviven en una sociedad determinada.

"The politics of social consensus calls not only for acting on the basis of given individual preferences but also for sensitivity of social decisions to the development of individual preferences and norms" (Sen, 2000: 253).

Cuando se limitan los alcances del juego democrático y las decisiones se estructuran en función de visiones ideológicas, criterios tecnocráticos o, simplemente, bajo la óptica limitada de las élites en el poder, no es posible garantizar la posibilidad de 'descubrir' los sistemas de preferencias y las necesidades de los individuos, con lo cual los indicadores que guían la estructuración de las políticas públicas simplemente pudieran estar enviando señales equivocadas. En esta circunstancia, la pertinencia de la acción pública estará más que limitada por cuanto que no estaría respondiendo a las *necesidades reales* de la gente.

## II. ALGUNAS CONSIDERACIONES ACERCA DEL PROBLEMA DE LA ELECCIÓN PÚBLICA

i.- Al parecer existe consenso en la idea de que la acción pública debe estar orientada a la satisfacción de las necesidades sociales, de manera que aquellos que tienen la potestad para actuar en el marco de los espacios públicos, lo hacen en representación de los intereses del colectivo. No existe, sin embargo, uniformidad en lo que respecta con las estrategias metodológicas que deben ser utilizadas para identificar con éxito cuales son los sistemas de preferencia desde los cuales es posible determinar las necesidades y los intereses *reales* de una población determinada. Esto nos obliga a preguntarnos ¿cómo se decide cuáles son los cursos de acción que resultan más favorables para garantizar el bienestar de la gente, es decir, para garantizar la posibilidad real de que la gente tenga una calidad de vida aceptable, que le permita realizarse en términos de lo que son sus capacidades y, consecuentemente, alcanzar la felicidad.

---

<sup>4</sup> Lo que queremos decir es que no basta con que hayan una adecuación de medios utilizados y los fines que se pretenden alcanzar. Tomar decisiones no es sólo un problema técnico o procedimental, sino que requiere adelantar consideraciones acerca de las expectativas y necesidades de la gente y la manera de satisfacerlas.

El problema es tremendamente complejo, pues está relacionado con el tema de la base de información sobre la cual se decide<sup>5</sup>. La construcción de decisiones públicas, no responde a un procedimiento neutro en el cual estén ausentes consideraciones valorativas y volitivas de parte de los decisores. De manera que lo que éstos consideran que son los mejores cursos de acción para la sociedad en un momento determinado, es el producto de la lectura de la realidad que son capaces de hacer en función de sus propios intereses y deseos.

"Policy is produced by human actors who are not merely driven by natural impulses or by the compulsion of external factors. Instead, public policies are the outcomes -under external constraints- of *intentional action*. Intentions, however, are subjective phenomena: they depend on the perceptions and preferences of the individuals involved. People act not on the basis of objective reality but on the basis of *perceived reality* and of assumed cause- and- effect relationships operating in the world they perceive. And people act not only on the basis of objective needs but also on the basis of preferences reflecting they *subjectively defined* interests and *valuations* and theirs *normative convictions* of how it is right or good or appropriate to act under the circumstances" (Scharpf, 1997: 19).

Por supuesto, que esto no quiere decir que los intereses de los decisores no puedan nunca coincidir con los intereses de la sociedad, lo que quiere decir es que no siempre lo hacen, con lo cual podríamos encontrarnos en situaciones en las cuales las decisiones se encuentren claramente orientadas a favorecer a un sector particular de la población, mientras excluyen claramente algún otro.

Este tipo de decisiones no es capaz de garantizar la evolución de arreglos colectivos socialmente eficientes, no pueden serlo en la medida en que cuando los intereses y las necesidades de ciertos sectores de una población no son considerados como insumos de los procesos decisionales, éstos grupos serán excluidos de manera permanente o semi permanente de los beneficios de la acción pública. El logro del bienestar social no depende, entonces -tal y como creen algunos tecnócratas- de la posibilidad de definir políticas que permitan garantizar un incremento general de la utilidad, sin considerar los medios que faciliten la consecución de ese incremento, las externalidades que la implementación de esas políticas pudieran generar y los apoyos sobre los cuales se sustentan las instancias de implementación.

---

<sup>5</sup> Esta idea, como ya hemos visto, hace referencia a los datos que son considerados importantes por los decisores y que en consecuencia son incorporados al análisis de la situación problemática. En este sentido es importante considerar que aquellos datos que no son percibidos por los decisores como relevantes para atender una situación en particular, simplemente no son tomados en cuenta dentro del análisis con lo cual la percepción que se tenga sobre la situación no será comprehensiva, no siéndolo de igual manera las políticas que puedan elaborarse sobre visiones sesgadas de la realidad.



Así por ejemplo, estrategias de ajuste estructural que garanticen el crecimiento del producto interno bruto, al costo de incrementar, en el corto plazo, los niveles de pobreza y la inequidad en la distribución del ingreso; o la construcción de grandes obras de infraestructura que generen un aceleramiento del ciclo de la construcción y consecuentemente del empleo, sin tomar en consideración la eficiencia en el uso de los recursos, ni los deseos que los individuos pudieran tener de trabajar en algún otro sector productivo, difícilmente pueden considerarse como mecanismos válidos y sustentables sobre los cuales estructurar estrategias de desarrollo.

ii.- La construcción de decisiones públicas no constituye un problema de carácter puramente técnico, por el contrario estas requieren de una estructura de justificación que permita la conformación de los apoyos que sean necesarios para avalar la coherencia de los procesos de implementación<sup>6</sup>. A lo que nos referimos es a la necesidad de garantizar que la decisión que se tome en relación a un asunto en particular, sea una decisión que pueda ser considerada como legítima por sectores diversos y amplios de la población. Ahora bien, la legitimidad de una decisión no depende únicamente de aspectos procedimentales. No es suficiente con que se definan operativamente cuáles son los mejores procedimientos para decidir y que estos se cumplan cabalmente, el asunto es mucho más complejo, por cuanto que tiene que ver con la posibilidad, o no, de que las decisiones puedan ser 'justificables' en el marco de intercambios sociales complejos.

"La fijación de una estructura de justificación para las políticas públicas tienen una primera consecuencia, que reside en la posibilidad de evaluar dichas políticas en términos de su eficiencia para cumplir con la función distribuidora del Estado. Pero posee también otra consecuencia que puede considerarse de importancia aún mayor: hace posible juzgar la capacidad de la política pública como generadora de un espacio de convivencia política y social (Barragán, 1992: 83).

Como vemos, la legitimidad de una decisión depende, por una parte, de que ésta sea construida de manera transparente y esté orientada a mejorar la condiciones de vida de la gente, pero, por otra parte, y quizás más importante, tiene que ver con las posibilidades de que la decisión, una vez implementada, pueda atender de manera eficiente el problema para el cual fue diseñada. Los buenos procedimientos, y su cumplimiento, son elementos constitutivos del desarrollo social, pero son insuficientes para garantizar la construcción de funciones de

---

<sup>6</sup> "Las políticas públicas han dejado de ser consideradas como meros actos de una intuición vagamente prudente, o como expresiones del ejercicio del poder, o como simples fórmulas instrumentales, y han pasado a ser consideradas como decisiones que deben ser argumentadas de manera transparente y sólida si tienen pretensiones de racionalidad" (Barragán, 1992: 53).

bienestar social efectivas. Es así que pudiéramos tener decisiones que sean técnicamente correctas pero cuya fundamentación no responda a un proceso de negociación e intercambio que posibilite descubrir los deseos y las preferencias reales de los individuos y posteriormente agregarlos en el momento de implementar la decisión.

En tal sentido, no es suficiente con garantizar a los individuos la existencia de ciertos mecanismos en función de los cuales se decide. Es necesario instrumentalizar la decisión de tal manera que esta incorpore como componentes el reconocimiento de las preferencias, deseos e intereses de los individuos que viven e interactúan en esa sociedad<sup>7</sup>. Por vía de ejemplo, podemos decir que no es suficiente con que la decisión esté apegada a los preceptos constitucionales para garantizar su legitimidad, sin que en el espíritu de la Constitución no se hubiese incorporado previamente un reconocimiento de los derechos y necesidades de todos los grupos que conforman la nación. Una Constitución que nace sesgada por los intereses de los *grupos de poder* que conforman la clase política en el momento en el que ésta fue creada, servirá de marco para decisiones que aún estando apegadas a la norma constitucional serán ilegítimas al excluir consideraciones acerca de los sistemas de preferencias e intereses de grupos menos privilegiados por la distribución del poder.

Desde esta perspectiva, parece claro que para la creación de bienestar social no es suficiente con la provisión de oportunidades, sino que es necesario, por una parte, que se definan mecanismos que nos permitan conocer si esas oportunidades responden a las necesidades e intereses de los individuos y, por otra parte, definir mecanismos que permitan que efectivamente éstas puedan ser aprovechadas por los sujetos y garanticen el incremento de las capacidades de los individuos.

### III. AGENCIA, DEMOCRACIA Y BIENESTAR SOCIAL

i.- Los individuos generalmente tienen intereses egoístas que los inducen a otorgar prioridad a lo que son sus espacios privados y personales (los negocios, la familia, etc.) en perjuicio de lo público (Vid. Gauthier, 1986). Mientras las ganancias y beneficios que pudiera ser posible obtener mediante la actuación privada, en términos de la adquisición de prestigio profesional, riquezas, satisfacciones por los logros personales y/ o los de los miembros de la familia, son fácilmente materializables y reconocibles por cualquiera, la actuación en el ámbito público tiene altos costos y genera beneficios que alguien en particular tendrá dificultades para apropiarse individualmente (Tullock, 1974; Olson, 1992).

---

<sup>7</sup> Este argumento será elaborado más adelante.

Siendo esto así, puestos en la disyuntiva de dedicar tiempo a trabajar en su propia empresa y/o educar a sus hijos, por una parte, y participar en una asamblea de ciudadanos para discutir acerca de la contratación de obras de infraestructura o la limpieza de las calles y avenidas, por la otra, lo más probable es que los vecinos den prioridad a la atención de lo que consideran temas de su interés directo y personal antes que a aquello que tiende a diluirse dentro del grupo social, aún si esto significa un deterioro sustantivo en el bienestar de la comunidad como totalidad.

La actuación pública pudiera ser considerada onerosa por ciertos individuos, después de todo implica la necesidad de movilizarse, de separarse de los ámbitos privados y aún de pagar los costos de oportunidad implícitos en el acto de participar en la discusión pública. Quizás este sea uno de los aspectos que permita explicar la adopción de sistemas de gobierno representativos, en los cuales la participación ciudadana se limita al acto de elección de los representantes. En los que el acto electoral se presenta como 'un gran momento democrático' durante el cual todos los individuos mayores de edad y con capacidad para ejercer sus derechos políticos deciden acerca de aquello que regirán los destinos públicos durante un tiempo determinado.

Los mecanismos representativos implican la idea de la delegación. Es así como, una mayoría de quienes tienen capacidad para ejercer el derecho del voto, otorga a los candidatos de su preferencia la capacidad para disponer acerca de los más diversos aspectos de la vida en común. Se les delega la potestad de decidir acerca del uso de los dineros públicos, acerca de la manera como se manejan las relaciones exteriores, acerca de las políticas de sanidad, educación, productivas, etc., y, en fin, se les legitima para que administren el gobierno y ejerzan el poder del Estado.

La representación se constituye, entonces, en un mecanismo mediante el cual un conjunto de individuos son "investidos" por el mandato popular para que actúen dentro de *lo público* en función de garantizar los intereses y satisfacer las necesidades de sus "mandantes", es decir, de aquellos que han delegado y han investido a los representantes con una *facultad de actuación pública* que les permite tomar decisiones y adelantar acciones determinadas dentro de ese ámbito (Przeworski, 1999). Se entiende que estos individuos desarrollarán una calidad moral que les permitirá interpretar las necesidades y los intereses de quienes representan, tras lo cual se supone que sus actuaciones estarán siempre orientadas a satisfacer los intereses y las necesidades de la totalidad de los electores (Burke, 1984). Para los sistemas representativos el ejercicio de la política es un ejercicio de carácter racional, los representantes se reúnen en los espacios públicos para discutir acerca de los destinos de la nación y en este ejercicio "descubren" y construyen decisiones que reflejan las necesidades públicas.

Esta concepción de la democracia nos introduce dentro de la llamada Teoría del Consentimiento, de acuerdo con la cual, la acción de los electores se limita a elegir a los representantes, los cuales una vez investidos del poder se constituyen en decisores autónomos. Después de todo, se supone que los electores conocen el programa de gobierno y que han constituido en *receptores activos* de las ideas presentadas por los candidatos durante la campaña política. Se trata pues, de electores bien informados y con la capacidad suficiente como para actuar racionalmente al momento de elegir. Siendo esto así es de esperar que la decisión de la mayoría sea la más representativa de los intereses de la sociedad en su conjunto y, en consecuencia, se presupone que el proyecto político que resulte ganador es el que, de acuerdo con el criterio que mayoritariamente es expuesto en las urnas electorales; tiene mayor capacidad para resolver los problemas de la comunidad.

De acuerdo con esto, el compromiso de los ciudadanos está en depositar el voto, en participar en el proceso electoral. Hecho esto, se espera que los individuos retornen a atender los asuntos de su esfera privada y dejen las cuestiones públicas en manos de los miembros de la Administración. Una vez elegidos los representantes, estos pondrán en práctica su programa político, el cual no deberá ser cuestionado por la comunidad. Después de todo, los ciudadanos literalmente "compran todo el paquete" y una vez que aprueban la elección de un proyecto no deben intervenir en los procesos decisionales que son inherentes al ejercicio de la política, ni en los procesos de implementación de esas decisiones (Shumpeter, 1983).

Desde esta percepción del problema político, se entiende que la discusión de las ideas va a producir decisiones públicas que se fundamentan en la razón y que en consecuencia los resultados de este proceso se convierten en mecanismos que permiten la construcción del bien común. El problema consiste, sin embargo, en que ese ejercicio de búsqueda de la 'verdad' se hace de manera limitada, por cuanto que no incorpora a una base social lo suficientemente amplia como para que el ejercicio discursivo sea verdaderamente representativo de los diversos intereses que se encuentran presentes dentro de la sociedad en un momento determinado.

De allí la pregunta: ¿acaso es posible concebir inequívocamente lo que representa el "bien común" en sociedades masificadas en las cuales existen intereses diversos y contradictorios? Uno de los problemas fundamentales de los mecanismos representativos es, en nuestro criterio, que coloca a los ciudadanos en una situación pasiva en relación con lo público, después de todo, son los representantes los que poseen la potestad para decidir y para tomar decisiones. Se pretende de esa manera que los sujetos transfieran o supriman sus preferencias particulares en función de lo que se considera un "bien superior", un bien

que es común a la generalidad de los individuos y cuya consecución es más importante que las diferencias que en términos de preferencias individuales pudieran existir (vid Talmont, 1956).

Se entiende, entonces, que el proceso electoral se constituye en una manifestación de voluntad mediante la cual los individuos restringen sus derechos de actuación política o al menos los encausan a través de los representantes. Habría que preguntarse, sin embargo, si el simple acto electoral se constituye en la práctica en un mecanismo suficiente y efectivo para garantizar que los intereses y la voluntad de los sujetos pueda ser reconocida y sus necesidades atendidas por las instancias de representación, o si por el contrario, la "voluntad" de los representados es manipulada e incluso secuestrada por alguno de los grupos que participan en el juego político, *confundiendo la capacidad de los sujetos* para expresar los contenidos verdaderos de sus valores y sus deseos.

Ahora bien, se supone que aquellos que están investidos del mandato representativo no actúan en función de intereses particulares, sino en función, como ya hemos dicho, de los intereses de la sociedad, pero el proceso electoral no es suficiente para garantizar una definición clara de los contenidos de esos intereses y aún si ese fuera el caso, no se constituye en una garantía de que las acciones gubernamentales se orienten a la satisfacción de ese interés. En un sentido, de lo que se trata es que el mecanismo representativo limita la competencia política y la posibilidad real de que los individuos manifiesten su voluntad y sus preferencias.

ii.- El bienestar de los individuos, su capacidad para realizar sus potencialidades, está directamente relacionado con las características del orden social en el cual les tocó en suerte vivir. Sólo si la sociedad se encuentra medianamente bien ordenada tendrán los individuos oportunidades para desarrollarse. El logro del bienestar individual está en función de las posibilidades reales que tiene el individuo para elegir ámbitos de funcionamiento que le permitan desarrollarse en función de sus sistemas de preferencia, de sus necesidades y sus intereses. La definición de estos ámbitos de funcionamiento representa un problema que se ubica más allá de lo que podríamos considerar los espacios individuales de carácter privado.

Los individuos toman decisiones de manera permanente, decisiones acerca de los diferentes cursos de acción que deben seguir para alcanzar algún fin, para sortear una situación, o para satisfacer una necesidad. Las opciones que posean para determinar soluciones a problemas particulares es lo que va establecer los parámetros dentro de los cuales sus funcionamientos individuales son posibles y en consecuencia los espacios sociales dentro de los cuales éste podrá desarrollar sus capacidades.

"El bienestar de una persona puede entenderse considerando la calidad (por así decirlo, la bondad) de su vida. La vida puede considerarse como un conjunto de 'funcionamientos' interrelacionados, consistentes en estados y acciones. La realización de una persona puede entenderse como un vector de sus funcionamientos.. Sostengo que los funcionamientos son constitutivos del estado de una persona y que la evaluación del bienestar tiene que consistir en una estimación de estos elementos constitutivos" (Sen, 2000: 53).

Acá de lo que se trata es de determinar cuál es la diversidad de opciones de vida que los individuos pueden efectivamente escoger vivir y cuáles son sus posibilidades reales de materializar sus deseos. Aún si la actuación de los individuos se limitase a sus ámbitos privados, sus posibilidades para decidir de una manera u otra y/o para adoptar un determinado curso de acción están determinadas por el espacio social dentro del cual sus acciones se desenvuelven. La actuación individual se encuentra contextualizada por las características de la sociedad donde sus actuaciones se desarrollan y por las oportunidades que al individuo se le proporcionan para realizar escogencias.

Allí donde los individuos tengan mayores opciones para elegir vivir un tipo de vida determinada estos tendrán, al mismo tiempo, mayores posibilidades de alcanzar mayores niveles de libertad que allí donde sus opciones son limitadas. La libertad a fin de cuentas no tiene sólo que ver con la ausencia de restricciones para la acción, sino que más fundamentalmente está relacionada con la capacidad de realización de metas y expectativas.

Bajo este argumento parece evidente que la acción pública debe estar orientada a garantizar el incremento de las capacidades de realización de los individuos y la potenciación de sus posibilidades para participar activamente en los procesos de construcción de decisiones de carácter público que pudieran afectar el desenvolvimiento de su acción privada, como paso previo para la construcción del bienestar colectivo. Después de todo se trata de que no es posible la construcción de 'espacios de felicidad privada' si el ámbito público es disfuncional. Es decir, si éste no logra constituirse en un espacio coherente para la convivencia y el intercambio socialmente eficiente.

iii.- El problema al cual nos enfrentamos, entonces, es el de definir los mecanismos mediante los cuales el desarrollo de los espacios públicos implique el reconocimiento de las necesidades y deseos de los individuos y la agregación de sus intereses. La construcción de una función de bienestar social no se constituye en un proceso independiente del impacto que ese proceso genera sobre cada individuo; en este sentido, no parece posible afirmar que una acción proporcione 'mayor felicidad' que otra, si la implementación de la primera implica 'costos' excesivos sobre sectores particulares de la población.

Veámoslo con un ejemplo: Si se adoptan los preceptos del liberalismo económico y se disminuyen las restricciones al libre comercio con la finalidad de producir crecimiento, bajo el argumento de que el crecimiento es imprescindible para mejorar los niveles de vida de la gente; pero la implementación de estas políticas genera un efecto negativo sobre los sectores más desprotegidos, incrementando la pobreza y la desigualdad económica entre los sectores más pudientes y aquellos con menor poder adquisitivo, nos encontraremos con que aún incrementándose la felicidad total de la población, la infelicidad de los más afectados será tal que necesariamente se incrementará el desequilibrio social reduciéndose eventualmente el bienestar de todos.

Si el bienestar privado tal y como afirmamos en la sección anterior depende de la construcción de espacios colectivos que se reconozcan como *socialmente eficientes*, de lo que estamos hablando es de la necesidad de incorporar a los individuos a los procesos de construcción de los arreglos colectivos en los que viven y de las decisiones que dentro de ellos se toman. Por supuesto, no estamos acá planteando que la participación de los ciudadanos deba tener un carácter universal de acuerdo con el cual se requiera la participación directa y permanente de 'todos' los ciudadanos en los procesos de construcción de decisiones. Está, según creemos, suficientemente claro que en las democracias modernas, la extensión territorial, el volumen de posibles participantes y el número creciente de asuntos sobre los que hay que decidir, imposibilitan que 'todos' podamos asistir a la plaza pública y expresar nuestro parecer acerca de algún asunto en particular.

De lo que se trata es de abrir los espacios de deliberación para la discusión pública. Después de todo si la política consiste en un intercambio de carácter intersubjetivo entre individuos que tienen necesidad de interactuar y convivir en espacios sociales complejos, debemos entender que es mediante el ejercicio discursivo amplio y universal como podremos construir decisiones públicas pertinentes e inclusivas de los más diversos intereses y deseos, después de todo:

"Politics is about many things. But foremost among these, in modern democratic polities, is the function of selecting and legitimating public policies that use the powers of the collectivity for the achievement of goals and the resolution of problems that are beyond the reach of individuals acting on their own or through market exchange" (Schapf, 1997: 1).

La realización individual depende en gran medida de la posibilidad que tengan los sujetos para hacerse partícipes del ejercicio discursivo. La sociedad está conformada por individuos que viven bajo sistemas normativos, pero, es evidente, que la totalidad que la sociedad representa, es más que la suma de sus partes. Es necesario considerar, sin embargo, que aún siendo así, la sumatoria no

puede dejar de considerar que cada uno de los componentes del cuerpo social, sus elementos constitutivos, son importantes y deben ser atendidos de acuerdo a un criterio mínimo de justicia e incorporados dentro de los procesos de toma de decisiones. La realización de la sociedad como totalidad, es decir, la construcción de las funciones de bienestar colectivo, pasa por la creación de garantías para la realización individual y en este sentido pasa por la creación de oportunidades para que los individuos desarrollen sus capacidades.

Las posibilidades de que los individuos funcionen socialmente depende de la apertura de espacios de participación, pero se trata de espacios que no son otorgados como concesión graciosa por quienes detentan el poder. Los ciudadanos necesitan constituirse en agentes de sus propios intereses, lo que implica que actúen a favor de alcanzar la satisfacción de éstos, que asuman una actitud vigilante ante el desenvolvimiento de lo público, desarrollen mecanismos de control social para la gestión gubernamental y comprometan recursos y esfuerzos en la construcción de decisiones colectivas.

El asunto entonces tiene que ver con la manera como se resuelven los problemas de carácter público y de cómo en una democracia la construcción de arreglos sociales que garanticen la convivencia, la satisfacción de los intereses y necesidades de los sujetos y la consecución del bienestar social, son el resultado de decisiones públicas de carácter colectivo dentro de las cuales los sujetos tienen la posibilidad de deliberar y participar en la construcción e implementación de esas políticas.

#### **A MANERA DE CONCLUSIÓN**

La participación política y las posibilidades de movilización social se constituyen en elementos imprescindibles para la construcción del bienestar colectivo. El problema del desarrollo no puede estudiarse desde una visión tradicional de acuerdo con la cual lo que cuenta es el crecimiento de la economía y de la productividad, sin que se tomen en consideración asuntos relacionados con los dilemas de la redistribución de costos y beneficios y el incremento o la restricción de las libertades sustantivas de los individuos. Existen posibilidades de bienestar social allí donde existen espacios para que los individuos potencien sus capacidades, es decir, para que los individuos tengan efectivamente la posibilidad de vivir el tipo de vida que valoran.

La acción pública debe estar orientada a atender los problemas, necesidades e intereses de la sociedad, mediante la apertura de las instancias decisionales a la acción participativa de la gente. Si se trata de atender los problemas del



colectivo, los integrantes de ese colectivo deben involucrarse directamente en la definición de los alcances de la acción pública.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barragán, Julia (1992), "La estructura de justificación de las políticas públicas en un marco democrático", *América Latina. Alternativas para la democracia*, Monte Ávila, Caracas.
- Burke, Edmund (1984), *Textos Políticos*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Coleman, J. (1986), *Individual interest and Collective Action*, University Press, Cambridge.
- Dornbush, R. (1992), "The case for Trade liberalization in Developing Countries", *Journal of Economic Perspectives*. Vol 6: 1, Winter.
- Gauthier, David (1986), *La Moral por Acuerdo*, Gedisa, Barcelona.
- Lipset, Seymer (1992), "Algunos requisitos sociales de la democracia: desarrollo económico y legitimidad política", *Diez textos básicos de ciencia política*, Ariel, Barcelona.
- Olson, Mancur (1992), "La lógica de la acción colectiva", *Diez textos básicos de ciencia política*, Ariel, Barcelona.
- Przeworski, Adam (1999), "Democracia y representación", *CLAD, Reforma y democracia*.
- Putnam, Robert (1994), *Para Hacer que la democracia funcione. La experiencia italiana en la descentralización administrativa*, Galac, Caracas.
- Ratinoff, Luis (1993), "Equidad y eficiencia económica", *Reforma social y pobreza. Hacia una agenda integral de desarrollo*, BID/PNUD, Washinton.
- Rodrik, Dani (1998), "The debate Over Globalization: How to Move Forward by looking Backwards", *Paper presented for a Conference in the Institute for International Economics*, Washington D.C.
- Scharp, Fritz (1997), *Games Real Actors play. Actor Centered Institutionalism in Policy Research*, Westview Press, Oxford.
- Sen, Amartya (2004), "El Uso de la Razón Pública", *Letras Libres* No. 65, Mayo.
- (2000), *Development as Freedom*, Anchor Books, New York.
- (2000a), *Nuevo examen de la desigualdad*, Alianza Editorial, Madrid.

— (1999), "The possibility of Social Choice", *The American Economics Review* Vol. 89, No. 3, June.

— (1995), "Rationality and Social Choice", *The American Economics Review*, Vol. 85, No. 1, March.

— (1976), "Liberty, Unanimity, and Right", *Económica*, 43.

Shumpeter, Joseph (1983), *Capitalismo, socialismo y democracia*, Orbis, Barcelona.

Sunkel, Oswaldo (1995), "From the inward looking development to the Development from Within", *Latin America's economic Development*, Dietz, USA Lynne Rienner Publisher.

Talmont, J. L. (1956), *Los orígenes de la democracia totalitaria*, Aguilar, Madrid.

Tomassini, Luciano (1993), "Estado, Gobernabilidad y Desarrollo", *Serie Monografías*, BID, Washington.

Tullock, Gordon (1974), *Necesidades privadas y medios públicos. Análisis económico del nivel deseable de intervención pública*, Aguilar, Madrid.

## CUANDO LA DISYUNTIVA ELECTORAL TRANSGREDIÓ LOS ESPACIOS Y LÍMITES DE LA CIENCIA Y DE LA METODOLOGÍA

Oscar Viloria H.<sup>1</sup>

ESCUELA DE ESTUDIOS INTERNACIONALES, UCV

... cuando los hechos son modelados de forma tal que la hipótesis se la hace aparecer como tesis, el método pasa a ser un instrumento perverso, amoral, de dominación ideológica.

### Resumen:

El artículo resume un conjunto de observaciones hechas, de agosto de 2004, al informe "En busca del cisne negro". En aquel momento, tales observaciones tenían como objetivo único objetivar y ponderar metodológicamente las denuncias y presunciones de fraude electrónico apoyadas en el análisis estadístico, además de otros métodos cuantitativos. A su vez, estas observaciones tuvieron su origen en los juicios y las apreciaciones hechos al proceso electoral, y en la metodología aplicada en el informe señalado. Fue así entonces, cuando el trabajo que antecede al presente artículo, pretendió aislar toda influencia y ruido que, sobre la población venezolana, introducían las debilidades *post hoc* y de *composición*, envueltas en el informe en cuestión. Luego, siendo este último el objeto de análisis, el proceso electoral de agosto de 2004 viene a representar, a penas, un elemento que subyace dentro del objeto de análisis; limitando, en todo momento, la posibilidad de inferir o presumir la ausencia o presencia de ilícitos electrónicos durante el referendo revocatorio presidencial, de la fecha señalada. Por otro lado, el artículo no advierte ni compromete, la capacidad y experticia de sus autores. De hecho, presupone todo origen de las debilidades metodológicas, a la urgencia propia de la coyuntura política, al momento de su publicación.

**Palabras claves:** Cisne negro, referendo revocatorio, fraude electoral y fraude electrónico.

### INTRODUCCIÓN

El trabajo que antecede al presente artículo incluyó, en su *primera parte*, el texto original del informe "En busca del cisne negro", combinado con una secuencia de notas al pie de página donde se reflejaron las observaciones originadas a partir de los juicios y apreciaciones envueltos en el informe señalado. A su vez, en la segunda parte, se registró un conjunto de observaciones que emanaron de la metodología aplicada.

Debido al calor político de la coyuntura, el trabajo fue titulado: "... y resultó que al cisne lo tiñeron de negro", transmitiendo la idea de que los objetivos perseguidos por el informe en cuestión, no se alcanzaron. Hoy en día, ante una apa-

---

<sup>1</sup> oscarviloriah@yahoo.es

rente calma y madurez política, el presente artículo se publica con fines exclusivamente académicos.

En aquel momento, las observaciones no fueron más que la respuesta natural, académica, al informe presentado por los profesores Ricardo Hausmann y Roberto Rigobon, quienes, en voz del primero, restringieron toda opinión al plano académico.

Ahora bien, en la primera sección del informe "*En busca del cisne negro*" se establecen los motivos, premisas e hipótesis que soportan, la especificación de un modelo lineal de dos ecuaciones; pretendiendo, a partir de su estimación, explicar las diferencias observadas entre los votos SI y las intenciones de voto correspondientes, para una muestra de tamaño igual a 342 centros de votación.

La primera ecuación, sujeta los resultados que favorecieron a la opción SI en agosto de 2004, a los registros de intención de voto que se recolectaron en el *reafirmazo* de noviembre de 2003, conjuntamente con los registros de nuevos votantes y de participación electoral; en todo centro de votación perteneciente a la muestra.

Por su parte, la segunda ecuación sintetiza la probabilidad condicional entre la variable endógena de la primera ecuación y las variables que registran las intenciones de voto a partir de las encuestas de salida (*exit polls*), los nuevos votantes y la participación electoral; también, para todo centro de votación que pertenece a la muestra.

En el primer capítulo de la versión anterior a éste, se enumeró y argumentó el conjunto de observaciones que originaba la dialéctica presente en cada apreciación o juicio relacionado a los sucesos político-electorales del *firmazo*, *reafirmazo*, *referendo revocatorio* y los *exit\_polls*. Lamentablemente, las restricciones de espacio en esta publicación, obligaron a omitir ese primer capítulo.

Entretanto, las observaciones que se exponen a continuación están dirigidas, exclusivamente, a la metodología e instrumentación aplicada en la especificación y estimación de las ecuaciones lineales, a la interpretación de los resultados y, como una consecuencia directa, al alcance y limitaciones técnicas que pretenden fundamentar las evidencias que presumen un fraude electrónico en el proceso electoral de agosto de 2004.

Por último, resulta pertinente, más no limitante, tener a la mano una copia del informe "*En busca del cisne negro*". De esta forma, el lector podrá aclarar toda duda, además de verificar la autenticidad de las citas que incorpora el presente artículo.

## 1.- DEBILIDADES POST HOC, DE DIVISIÓN Y DE COMPOSICIÓN

### 1.1.- Sobre el origen de la confusión

Como es del conocimiento de todos, el resultado electoral del 15 de agosto de 2004, desencadenó un debate que en algunos casos se apoyo en argumentos estadísticos y probabilísticos, a favor o en contra de la legalidad y transparencia de los procedimientos aplicados antes, durante y después del *referendo revocatorio presidencial*.

Cualquiera que hallan sido las explicaciones y métodos<sup>2</sup> utilizados para fortalecer científicamente la presunción de fraude electoral, todas partieron de un factor base que denominamos *originario*: *Los resultados del referendo revocatorio, como un fenómeno aleatorio, se presentan como una distribución de probabilidad binomial con parámetros  $n$ ,  $p$  y  $(1-p)$ ; donde  $p$  representa la probabilidad de ocurrencia una de las alternativas y  $(1-p)$ , la probabilidad de ocurrencia de la otra. Por su parte  $n$ , el número de repeticiones, corresponde a la participación electoral.*

El uso e interpretación generalmente dado, a la afirmación anterior, degenero en la falaz idea que afirma: *si los resultados totales siguen esta distribución, es porque los resultados parciales<sup>3</sup> así lo hicieron*; aseveración que constituye una clara *falacia de división*, cuando se trata de una posibilidad *equis probable* como cualquier otra donde se observen distribuciones parciales que se desvían de la total. Luego, que la afirmación no sea axiomática; y todo estudio que se sujete a una incompleta visión teórica y metodológica del problema, condenará, de hecho, los resultados de la investigación; esto, sin importar el método de análisis que haya sido aplicado.

Ahora bien, para despejar toda confusión subyacente en el problema, resulta útil, como isomorfismo, la idea del *universo* y de la materia y energía que envuelve, en un momento determinado. *El universo* se encuentra constituido por toda la energía que encierra, no importa si ésta llega a ser percibida, o no, en su totalidad<sup>4</sup>. Al mismo tiempo, según el principio de conservación, la energía total que envuelve el universo debe ser la misma en todo momento. Se acepta entonces la existencia de los confines del universo, porque percibimos una parte de

---

<sup>2</sup> Para consultar sobre modelos y distribuciones de probabilidad, léase Chou (1991).

<sup>3</sup> Por centro electoral y también por mesa de votación.

<sup>4</sup> Se existe así no se perciba, "ser, es ser en sí".

éste, mientras que el resto, lo que no alcanzamos a percibir, lo aceptamos por *ser en si mismo*.

No obstante, dentro del contexto electoral, es imposible afirmar que los resultados totales existen. Lo que se observa son los resultados o distribuciones parciales, por centro de votación; siendo su agregado, el que viene a constituir una medida que puede desviarse de algunas de las distribuciones individuales.

Será entonces la distribución de los totales, la que puede desviarse de las distribuciones parciales, y toda desviación que presenten las distribuciones parciales con respecto a los resultados oficiales "*afirmativos*", a las distribuciones parciales y a la identidad que relaciona, por hipótesis, las intenciones de voto y los votos *SI*, no representarán en momento alguno, una evidencia probabilística que permita presumir un fraude electrónico sobre los votos *SI*; ya sea directamente o no proporcional. Al mismo tiempo, las mismas observaciones no implican presunción alguna de ausencia de fraude electrónico.

Un ejemplo de lo anterior se verifica en el Gráfico 3c de la página 14. La distribución observada en el gráfico permite, solamente, inferir que el mejor ajuste lineal no viene dado por una sola recta.

En síntesis, la naturaleza aleatoria del voto viene determinada por las opciones electorales, mientras que la desviación estadística del total con respecto a las distribuciones parciales, además de las que observen estas últimas entre sí, determinará la naturaleza aleatoria del proceso electoral.

La distribución de probabilidad que siguen las opciones electorales en proporción al total de votos, es el resultado de agregar las 4580 distribuciones parciales, cada una como porcentaje de su *padrón electoral*; siendo estas últimas las que constituyen variables aleatorias, y su agregado, no tendrá porque reflejar el comportamiento parcial de algún centro en particular.

A su vez, las distribuciones parciales podrán presentar desviaciones de un centro de votación a otro. Suponer lo contrario, sería negar la naturaleza estocástica del proceso electoral.

Es así entonces, cuando las desviaciones observadas de un centro a otro, no pueden ser interpretadas como una evidencia para presunción el fraude electrónico. Pero, lo anterior tampoco implica la ausencia del ilícito electoral.

Por último, supondremos que el problema se origina de una confusión, y no, de una intención para que los lectores acepten como axiomático que las desviaciones observadas por los resultados, de un centro de votación a otro, de una

máquina de votación a otra dentro de un mismo centro y, por último, entre las intenciones de voto “afirmativo” y los resultados oficiales que favorecieron la opción del SI, representen una anomalía que sólo pueda ser la consecuencia de una manipulación de los resultados; premisas que niegan la naturaleza aleatoria de un proceso que contrapone dos opciones electorales.

## 1.2. - El manejo metodológico de los datos

Los resultados aleatorios que origina un fenómeno aleatorio pueden no seguir un orden esperado o predeterminado. Además, los resultados que aleatoriamente genera un proceso vendrán a ser solamente eso, resultados.

Un número aleatorio, por ejemplo, puede ser el resultado de un proceso que genera, de una base aleatoria, números. Posteriormente, una vez generado, el número aleatorio pasará a ser simplemente un número; pero su generación aleatoria ha de determinar, y así se espera, una secuencia numérica que no presente comportamientos predeterminados. Supongamos que un proceso genera aleatoriamente la siguiente secuencia:

$$5 - 1 - 3 - 21 - 0 - 1 - 8 - 5 - 2$$

Posteriormente, la secuencia es ordenada ascendentemente:

$$0 - 1 - 1 - 2 - 3 - 5 - 8 - 13 - 21$$

Se observa entonces, que la secuencia resultante contiene los nueve primeros términos de la *Serie de Fibonacci*, sin que estos hallan sido generados en ese orden.

En síntesis, cuando una secuencia de números aleatorios se ordena bajo un criterio predeterminado, se corre el riesgo de que la misma quede sujeta a una *invariante* o tendencia particular, perdiendo así, su naturaleza aleatoria y su capacidad para modelar fenómenos aleatorios.

Luego, si aceptamos el “*comportamiento caótico de un fenómeno*”, como una realidad aún no pensada e interpretada, entonces será posible entender que *el orden* se inicia, también, cuando la observación sigue algún criterio predeterminado. En consecuencia, el *desorden*, también podrá tener su origen en el desconocimiento de los mecanismos que determinan el patrón de comportamiento.

Es así entonces cuando advertimos, que el sorteo de las variables aleatorias *Votos\_SI*, *Firmas* y *exit\_polls*, bajo un criterio común, puede desembocar en una correlación inducida para las tres variables aleatorias y, a su vez, en la imposibi-

lidad para inferir o presumir, la presencia o ausencia de fraude electrónico, en el proceso electoral del 15 de agosto de 2004.

En efecto, cuando analizamos la estructura AR1 de la variable *FRAUDE* (la diferencia entre los *exit\_polls* y los votos SI) se observa que la misma sigue proceso "auto-regresivo no-estacionario"<sup>5</sup> que traduce la sobrestimación que las encuestas de salida tienen sobre los votos *Sí*<sup>6</sup> (Tabla No. 1).

Tabla No. 1

| Dependent Variable: FRAUDE                           |             |                       |             |          |
|------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| Method: Least Squares                                |             |                       |             |          |
| Date: 11/03/07 Time: 22:23                           |             |                       |             |          |
| Sample(adjusted): 2 367                              |             |                       |             |          |
| Included observations: 366 after adjusting endpoints |             |                       |             |          |
| Convergence achieved after 3 iterations              |             |                       |             |          |
| Variable                                             | Coefficient | Std. Error            | t-Statistic | Prob.    |
| AR(1)                                                | 1.004989    | 0.000398              | 2527.825    | 0.000000 |
| R-squared                                            | 0.999796    | Mean dependent var    |             | 24751.98 |
| Adjusted R-squared                                   | 0.999796    | S.D. dependent var    |             | 15460.55 |
| S.E. of regression                                   | 220.7776    | Akaike info criterion |             | 13.63492 |
| Sum squared resid                                    | 17791106    | Schwarz criterion     |             | 13.64558 |
| Log likelihood                                       | -2494.190   | Durbin-Watson stat    |             | 1.586866 |
| Inverted AR Roots                                    | 1.00        |                       |             |          |
| Estimated AR process is nonstationary                |             |                       |             |          |

Fuente: Elaboración propia.

La ecuación del cuadro anterior en su forma estructural será:

$$\text{Fraude}_i = \beta \cdot \text{Fraude}_{i-1} + \mu_i$$

Luego,

$$\text{Fraude}_i = 1,0049 \cdot \text{Fraude}_{i-1} + \mu_i$$

Y, por definición,

$$(\text{Intención} - \text{Votos\_SI})_i = 1,0049 \cdot (\text{Intención} - \text{Votos\_SI})_{i-1} + \mu_i$$

<sup>5</sup> Sobre los modelos *auto-regresivos*, *AR(q)*, se sugiere consultar Gujarati (1997), Maddala (1996), Sánchez (1999), Novales (1993) e Intriligator (1990). Entretanto, para consultar sobre modelos ARMA, léase Álvarez (2002) y Pérez (2006).

<sup>6</sup> Contrario al argumento expresado en la página 17 del informe "En busca del cisne negro": "...en aquellos sitios en los que las firmas se equivocan proporcionalmente más en el sentido de predecir más votos SI que los obtenidos, las encuestas de salida también sobre-estiman relativamente más los votos alcanzados. Dado que ambas medidas son independientes, la implicación es que lo que tienen en común es el fraude".



$$\text{Intención} = 1,0049 \cdot \text{Intención}_{i-1} + (\text{Votos\_SI}_i - 1,0049 \cdot \text{Votos\_SI}_{i-1}) + \mu_i$$

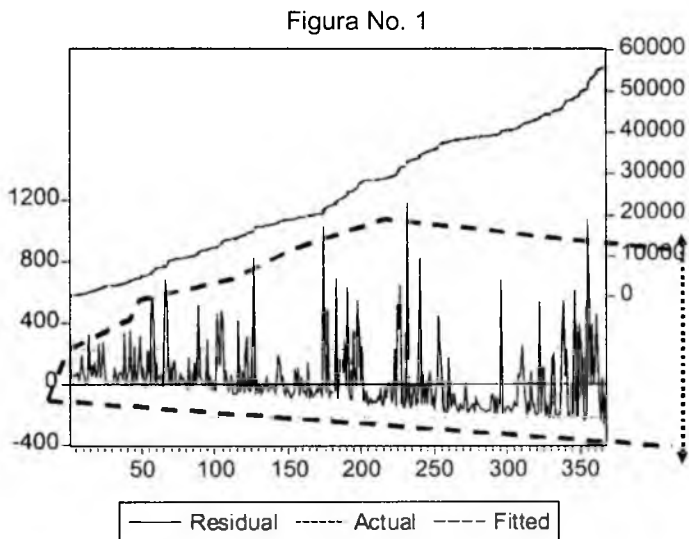
Al mismo tiempo,

$$\text{Votos\_SI}_i = 1,0049 \cdot \text{Votos\_SI}_{i-1} + v_i;$$

Donde,  $v_i$  sigue un proceso "auto-regresivo de orden 1, no-estacionario".

$$v_i = \text{Intención}_i - 1,0049 \cdot \text{Intención}_{i-1} + \mu_i$$

Este fenómeno de inestable y divergente que experimentan los residuos de la ecuación, es verificable, gráficamente, a partir del comportamiento "explosivo" que exhiben los residuos en siguiente gráfico.



Fuente: Elaboración propia

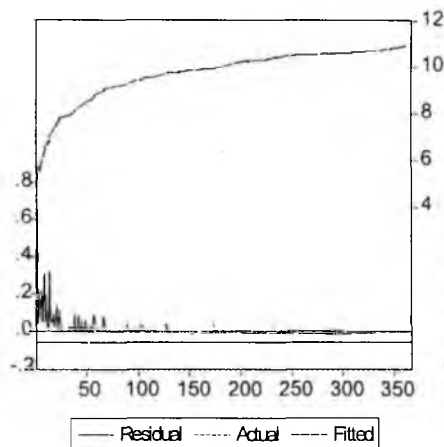
En el siguiente resumen estadístico (E-Views) se verifica que el logaritmo de la variable *FRAUDE*, también sigue un proceso *auto-regresivo, no-estacionario* (Tabla No. 2, Figura No. 2 y 3).

Tabla No. 2

| Dependent Variable: LOG(FRAUDE)                      |             |                       |             |           |
|------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|-------------|-----------|
| Method: Least Squares                                |             |                       |             |           |
| Date: 11/03/07 Time: 22:27                           |             |                       |             |           |
| Sample(adjusted): 2 367                              |             |                       |             |           |
| Included observations: 366 after adjusting endpoints |             |                       |             |           |
| Convergence achieved after 2 iterations              |             |                       |             |           |
| Variable                                             | Coefficient | Std. Error            | t-Statistic | Prob.     |
| AR(1)                                                | 1.001383    | 0.000279              | 3590.25     | 0.000000  |
| R-squared                                            | 0.997741    | Mean dependent var    |             | 9.746613  |
| Adjusted R-squared                                   | 0.997741    | S.D. dependent var    |             | 1.099609  |
| S.E. of regression                                   | 0.052264    | Akaike info criterion |             | -3.062291 |
| Sum squared resid                                    | 0.997006    | Schwarz criterion     |             | -3.051628 |
| Log likelihood                                       | 561.3992    | Durbin-Watson stat    |             | 0.900374  |
| Inverted AR Roots                                    | 1.00        |                       |             |           |
| Estimated AR process is nonstationary                |             |                       |             |           |

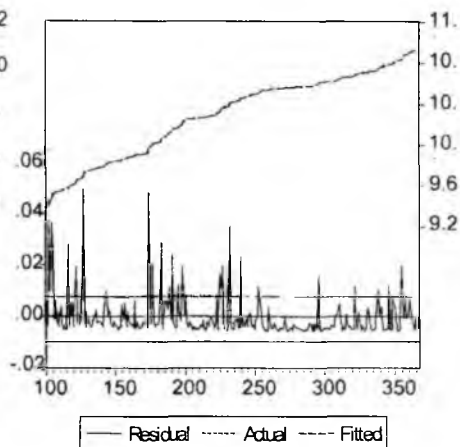
Fuente: Elaboración propia.

Figura No. 2



Fuente: Elaboración propia.

Figura No. 3



Fuente: Elaboración propia.

Ahora bien, cuando la muestra anterior es sorteada aleatoriamente, se observa que tanto el problema de *heterocedasticidad*, como la *varianza no estacionaria*, se corrigen; al menos en los tres casos siguientes (Tablas 3, 4 y 5; Figuras 4, 5 y 6).

Tabla No. 3

|                                                      |             |                       |             |          |
|------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| Dependent Variable: LOG(FRAUDE2)                     |             |                       |             |          |
| Method: Least Squares                                |             |                       |             |          |
| Date: 10/25/07 Time: 00:13                           |             |                       |             |          |
| Sample(adjusted): 2 366                              |             |                       |             |          |
| Included observations: 365 after adjusting endpoints |             |                       |             |          |
| Convergence achieved after 2 iterations              |             |                       |             |          |
| Variable                                             | Coefficient | Std. Error            | t-Statistic | Prob.    |
| AR(1)                                                | 0.997522    | 0.003149              | 316.7475    | 0.000000 |
| R-squared                                            | 0.728915    | Mean dependent var    | 9.733627    |          |
| Adjusted R-squared                                   | 0.728915    | S.D. dependent var    | 1.133140    |          |
| S.E. of regression                                   | 0.589979    | Akaike info criterion | 1.785276    |          |
| Sum squared resid                                    | 126.6594    | Schwarz criterion     | 1.795961    |          |
| Log likelihood                                       | -324.8129   | Durbin-Watson stat    | 2.061069    |          |
| Inverted AR Roots                                    | 1.00        |                       |             |          |

Fuente: Elaboración propia.

Figura No. 4

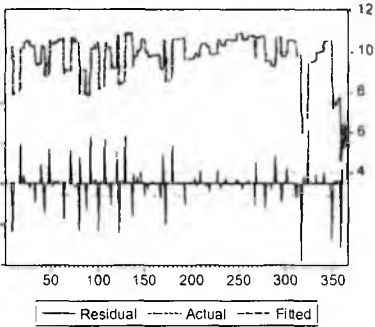


Tabla No. 4

|                                                      |             |                       |             |          |
|------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| Dependent Variable: LOG(FRAUDE3)                     |             |                       |             |          |
| Method: Least Squares                                |             |                       |             |          |
| Date: 10/25/07 Time: 00:16                           |             |                       |             |          |
| Sample(adjusted): 2 366                              |             |                       |             |          |
| Included observations: 365 after adjusting endpoints |             |                       |             |          |
| Convergence achieved after 2 iterations              |             |                       |             |          |
| Variable                                             | Coefficient | Std. Error            | t-Statistic | Prob.    |
| AR(1)                                                | 0.997685    | 0.00316               | 315.6827    | 0.000000 |
| R-squared                                            | 0.726731    | Mean dependent var    | 9.731558    |          |
| Adjusted R-squared                                   | 0.726731    | S.D. dependent var    | 1.132140    |          |
| S.E. of regression                                   | 0.591831    | Akaike info criterion | 1.791541    |          |
| Sum squared resid                                    | 127.4960    | Schwarz criterion     | 1.802229    |          |
| Log likelihood                                       | -325.9569   | Durbin-Watson stat    | 2.130095    |          |
| Inverted AR Roots                                    | 1.00        |                       |             |          |

Fuente: Elaboración propia.

Figura No. 5

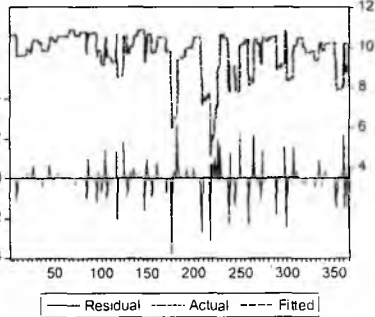
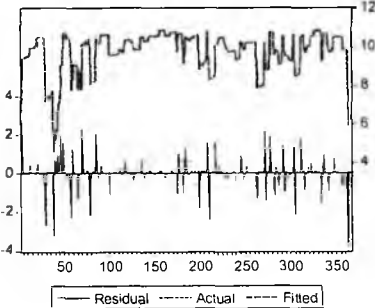


Tabla No. 5

|                                                      |             |                       |             |          |
|------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|-------------|----------|
| Dependent Variable: LOG(FRAUDE4)                     |             |                       |             |          |
| Method: Least Squares                                |             |                       |             |          |
| Date: 10/25/07 Time: 00:15                           |             |                       |             |          |
| Sample(adjusted): 2 366                              |             |                       |             |          |
| Included observations: 365 after adjusting endpoints |             |                       |             |          |
| Convergence achieved after 2 iterations              |             |                       |             |          |
| Variable                                             | Coefficient | Std. Error            | t-Statistic | Prob.    |
| AR(1)                                                | 0.998113    | 0.003208              | 311.1024    | 0.000000 |
| R-squared                                            | 0.71294     | Mean dependent var    | 9.742394    |          |
| Adjusted R-squared                                   | 0.71294     | S.D. dependent var    | 1.121916    |          |
| S.E. of regression                                   | 0.60110     | Akaike info criterion | 1.822624    |          |
| Sum squared resid                                    | 131.5208    | Schwarz criterion     | 1.833309    |          |
| Log likelihood                                       | -331.629    | Durbin-Watson stat    | 2.117396    |          |
| Inverted AR Roots                                    | 1.00        |                       |             |          |

Fuente: Elaboración propia.

Figura No. 6



Nótese que en estos tres casos, la variable  $LOG(FRAUDE)$  conserva su estructura *auto regresiva*, pero esta vez, los residuos no presentan una tendencia

en particular, y su varianza no diverge. En otras palabras, la distribución aleatoria de las observaciones es una condición necesaria, pero no suficiente, para obtener estimadores MELI (*Mejor Estimador Linealmente Insesgado*).

Cuando los residuos no siguen una tendencia particular y su varianza es estable, entonces la magnitud en que difieren los votos *SI* con respecto a la intención de voto, será independiente del tamaño de los centros y cuadernos de votación; desapareciendo la sobrestimación inducida sobre los votos *SI*.

## 2.- OBSERVACIONES METODOLÓGICAS

### 2.1.- A la especificación

En la página 15 del informe "En busca del cisne negro" se especifica la ecuación que relaciona los votos oficiales a favor de la opción *SI* con los resultados del *re\_afirmazo*, para una muestra de 342 centros electorales:

... Por razones técnicas, preferimos la forma logarítmica<sup>2</sup>, sin embargo realizamos el análisis de las tres maneras para ver si nuestros resultados dependen de la forma funcional que adoptamos.

Un ejemplo de las estimaciones realizadas utilizando la forma logarítmica se presenta en el Cuadro 4. La ecuación estimada es:

$$LSI = a + b \cdot LFIRMA + c \cdot elc\_now + d \cdot VEL + error$$

donde LSI es el logaritmo del número de votos *SI*, LFIRMA es el logaritmo del número de firmas en cada centro, *elc\_now* es el porcentaje de nuevos votantes VEL es el porcentaje de participación electoral, y donde a, b, c y d son parámetros a ser estimados.

Más adelante, continúa:

... El parámetro b es la elasticidad entre firmas y votos y está estimado en casi 1 (en realidad es 0.994). Ello implica que si un centro tiene el doble de firmas que otro centro, obtiene en promedio el doble de votos.

A su vez, en la página 16 del mismo informe, se establece la relación<sup>7</sup> entre los votos oficiales a favor de la opción *SI* y los *exit\_polls*:

---

<sup>7</sup> El presente artículo supone un error de transcripción dentro del informe evaluado. Según el "Cuadro 5" de la página 17, la ecuación debió ser expresada como sigue:  $LSI = f + g \cdot lex\_si + h \cdot VEL + j \cdot elc\_now + error$

*La segunda ecuación que estimamos es la relación entre votos y exit polls también para los 342 centros para los que tenemos datos de éstos. La ecuación que estimamos es:*

$$LSI = f + g \cdot \text{lex\_si} + h \cdot \text{VEL} + j + \text{error}$$

*Donde lex\_si es el número de votos Si que predice la encuesta para ese centro. Las letras f, g, h y j son parámetros mientras que LSI y VEL ya han sido definidos.*

Y más adelante, en la página 17:

... La elasticidad estimada de las intenciones de acuerdo a las encuestas con los votos es de 0.97.

Se considera, entonces, de extrema importancia, definir el *coeficiente de elasticidad* entre el logaritmo de los votos *SI* y el logaritmo de los exit\_polls, como la proporción de reacción o grado de sensibilidad de las ocurrencias del fenómeno electoral (logaritmo de los votos *SI*, *LSI*), cuando el logaritmo de los exit\_polls (la variable *lex\_si*) varía entre centros de votación contiguos, dentro de la muestra seleccionada.

En otras palabras, el coeficiente que mide el cambio porcentual experimentado por los votos *SI* de dos centros de votación contiguos, por cada uno por ciento de diferencia en la intención de voto *SI*, para el mismo par de centros dentro de la muestra.

Ahora bien, para que el coeficiente de regresión parcial de las variables logarítmicas pueda ser considerado como una medida de elasticidad, todas las variables o regresores del modelo deben estar expresados en las mismas unidades, en este caso, en término de sus logaritmos.

De hecho, la forma funcional y unidades que observan las dos ecuaciones simula<sup>8</sup> un *modelo auto-regresivo de orden p*, donde la variable regresada (votos *SI*) y los regresores (nuevos votantes y participación electoral) se especifican como la primera diferencia de sus logaritmos. En ese caso, la especificación debió ser:

$$LSI_i = \beta_1 \cdot LSI_{i-1} + \beta_2 \cdot (\text{lex\_si}_i - \text{lex\_si}_{i-1}) + \beta_3 \cdot \text{VEL}_i + \beta_4 \cdot \text{elc\_now}_i + \mu_1$$

Donde, las variables *VEL<sub>i</sub>* y *elc\_now<sub>i</sub>* registran la diferencia porcentual entre centros de votación contiguos, de la participación electoral y de los nuevos electores, respectivamente. Por su parte, las variables *LSI<sub>i</sub>* y *LSI<sub>i-1</sub>*, miden el logarit-

---

<sup>8</sup> Sin que así sean.

mo de los resultados oficiales a favor de la opción *SI*, para el mismo par de centros de votación.

Se reconoce entonces, la habilidad y la maestría metodológica que hace falta para simular la forma funcional de un *proceso auto-regresivo AR(1)* a partir de las desviaciones entre las variables *LSI* y *lex\_si* de cada centro de votación de la muestra, y el ordenamiento predeterminado, no aleatorio, de estas variables.

No obstante, cuando la ecuación no incorpora el componente *auto regresivo*  $\beta.LSI_{i-1}$ , significa que los resultados electorales de cada centro de votación están desvinculados o no están sujetos al comportamiento observado en otros centros de votación de la muestra y, en consecuencia, al *universo electoral*. Luego, será imposible cualquier inferencia (presunción) sobre los resultados generales del proceso electoral, fundamentada a partir de los resultados o distribuciones individuales.

En síntesis, las debilidades metodológicas observadas en la especificación de las ecuaciones abren toda posibilidad para rechazar el modelo, los resultados<sup>9</sup> y, por último, la causalidad<sup>10</sup> inferida en el informe.

## 2.2.- A la estimación

Resulta obvio que las observaciones a la especificación de las ecuaciones, condenan los valores esperados de la estimación y toda interpretación derivada a partir de estos. No obstante, la posibilidad de encontrar lectores que den menor importancia a los errores de especificación<sup>11</sup>, en esta sección se resume y analizan los resultados de la estimación como un ejercicio práctico y metodológico.

La Tabla No. 6, transcribe el "Cuadro 4" (página 16 del informe) de donde se extraen los valores esperados de los coeficientes de la ecuación:

---

<sup>9</sup> *Bondad de ajuste, significancia, estabilidad y consistencia*, entre otras estadísticas de los coeficientes.

<sup>10</sup> Si los datos no son homogéneos, sólo será posible aceptar la correlación entre las variables, pero en ningún momento, relaciones de determinación; aún, cuando los coeficientes resultasen significativos. Si este es el caso, la correlación vendrá dada por las tendencias que envuelva cada variable del modelo, expresadas éstas en sus unidades de medida correspondientes.

<sup>11</sup> Siendo la especificación correcta de las ecuaciones, algo fundamental para todo modelo.

$$LSI = a + b*LFIRMA + c*elc\_now + d*VEL + \text{error}$$

$$a = +0,3059669; b = +0,9942821; c = +0,4604462; d = +0,3311808;$$

Tabla No. 6

| Cuadro 4. Estimación de la ecuación entre votos y firmas, electores nuevos y participación electoral |            |           |            |                |            |           |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------|------------|----------------|------------|-----------|
| Source                                                                                               | SS         | Df        | MS         | Numbers of obs | =          | 342       |
| Model                                                                                                | 185.800888 | 3         | 61.9336295 | F(3,338)       | =          | 3582.70   |
| Residual                                                                                             | 5.84296339 | 338       | .017286874 | Prob > F       | =          | 0.0000    |
|                                                                                                      |            |           |            | R-squared      | =          | 0.9695    |
|                                                                                                      |            |           |            | Adj. R-squared | =          | 0.9692    |
| Total                                                                                                | 191.643852 | 341       | .56200543  | Root MSE       | =          | .13148    |
| LSI                                                                                                  | Coef.      | Std. Err. | t          | P> t           | [95% Conf. | Interval] |
| LFIRMA                                                                                               | .9942821   | .0099034  | 100.40     | 0.000          | .974802    | 1.013762  |
| elc_now                                                                                              | .4604462   | .0375     | 12.28      | 0.000          | .3866834   | .5342089  |
| VEL                                                                                                  | .3311808   | .0813913  | 4.07       | 0.000          | .1710835   | .4912781  |
| cons                                                                                                 | .3059669   | .0782436  | 3.91       | 0.000          | .1520611   | .4598727  |

Fuente: Informe "En busca del cisne negro", (2004: 16).

Se lee entonces que, a partir de una muestra de 342 centros de votación (Number of obs = 342):

- La varianza conjunta de los regresores  $\{LFIRMA, elc\_now, VEL\}$  se aproxima a la varianza muestral del Logaritmo de los votos oficiales a favor del la opción SI  $\{LSI\}$ , con una *bondad de ajuste* R-squared igual a 0.9695.
- La significancia conjunta de los coeficientes de regresión parcial presenta un alto nivel de aceptación  $f(3, 338)$  igual a 3582.7
- Individualmente, el valor esperado de los coeficientes de la regresión presenta intervalos de confianza que excluyen el cero como valor probable<sup>12</sup>, siendo consistente la dirección y el sentido de la relación entre la variable regresada LSI y sus regresores.

Por su parte, el "Cuadro 5" (página 17 del informe) resume los resultados de la estimación para la ecuación (para efectos del presente artículo-Tabla No. 7):

$$LSI = f + g*lex\_si + h*VEL + j*elc\_now + \text{error}$$

$$f = +0,0722736; g = +0,9701892; h = +0,4244489; j = -0,6612884;$$

<sup>12</sup>  $P > |t| = 0.000$  para cada uno de los coeficientes y ( $t_a = 3.91$ ), ( $t_b = 100.4$ ), ( $t_c = 12.28$ ) y ( $t_d = 4.07$ );

Tabla No. 7

| Cuadro 5. Estimación de la ecuación entre votos y firmas, electores nuevos y participación electoral |            |           |            |                |                      |          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------|------------|----------------|----------------------|----------|
| Source                                                                                               | SS         | Df        | MS         |                |                      |          |
| Model                                                                                                | 157.862978 | 3         | 52.6209927 | Numbers of obs | =                    | 342      |
| Residual                                                                                             | 33.7808737 | 338       | .099943413 | F(3,338)       | =                    | 526.51   |
|                                                                                                      |            |           |            | Prob > F       | =                    | 0.0000   |
|                                                                                                      |            |           |            | R-squared      | =                    | 0.8237   |
|                                                                                                      |            |           |            | Adj. R-squared | =                    | 0.8222   |
| Total                                                                                                | 191.643852 | 341       | .56200543  | Root MSE       | =                    | .31614   |
| LSI                                                                                                  | Coef.      | Std. Err. | t          | P> t           | [95% Conf. Interval] |          |
| lex_si                                                                                               | .9701892   | .025357   | 38.26      | 0.000          | .9203118             | 1.020067 |
| elc_now                                                                                              | -.6612884  | .0868377  | -7.62      | 0.000          | -.8320987            | -.490478 |
| VEL                                                                                                  | .4244489   | .1957766  | 2.17       | 0.031          | .0393549             | .8095429 |
| cons                                                                                                 | .0722736   | .2086177  | 0.35       | 0.729          | -.3380789            | .4826261 |

Fuente: Informe "En busca del cisne negro" (2004: 17).

Los resultados señalan que a partir de una muestra de 342 centros de votación (Number of obs = 342):

- La varianza de las variables explicativas: *lex\_si*, *elc\_now* y *VEL*, que representan el logaritmo de los exit\_polls a favor de la opción electoral SI en cada centro de votación, la variación porcentual inter-centros de los nuevos electores y la variación porcentual inter-centros de la no abstención, respectivamente, explican la varianza de la variable *LSI* (logaritmo de los votos oficiales SI por centro de votación) con una *bondad de ajuste*  $R^2 = 0.8237$ .
- La significancia conjunta de los coeficientes de regresión parcial presenta un alto nivel de aceptación  $f(3, 338) = 526.51$ .
- Con excepción de *f*, el término constante, el valor esperado de los coeficientes de la regresión presentan intervalos de confianza que excluyen el cero como valor probable<sup>13</sup>, siendo consistente la dirección y el sentido de la relación entre la variable regresada *LSI* y sus regresores.

Se evidencia que las cualidades del modelo que relaciona los votos *SI* con las firmas superan las correspondientes a la relación entre los resultados oficiales a favor del *SI* y los exit\_polls.

Esta diferencia verifica que las firmas, como medida de intención de voto, cometen menos errores de predicción de los votos *SI*, cuando observamos que su intervalo de confianza es de menor amplitud y, por lo tanto, de mayor precisión. En consecuencia, las cualidades significativamente diferentes de ambas medidas de intención contradicen las bondades relativas establecidas en el informe.

<sup>13</sup>  $t(a) = 0.35$ ,  $t(b) = 38.26$ ,  $t(c) = -7.62$  y  $t(d) = 2.17$ , donde *a*, *b*, *c* y *d* son los coeficientes definidos en el modelo estructural (2).



A su vez, la inconsistencia que observan los coeficientes de regresión parcial de la variable **elc\_now** (+0,4604462 en la primera ecuación y -0,6612884 en la correspondiente a los exit\_polls) también sugiere contradicciones en los resultados y juicios que se exponen en el informe. En la ecuación que relaciona el logaritmo de los votos SI con el logaritmo las firmas, el coeficiente de la variación porcentual de los nuevos electores es positivo. Entretanto, en la segunda ecuación, la relación es inversa.

Por último, la relación entre la variación porcentual inter-centros de la no-abstención y el logaritmo de los votos SI, en ambas ecuaciones, también presentan bondades apreciablemente diferentes. En el "Cuadro 4" la proporción es igual a 0.3311808, mientras que en el "Cuadro 5", la relación es igual a 0.4244489.

El análisis técnico presentado en esta sección incorpora elementos adicionales que hacen posible cuestionar los resultados estimados e inferencias derivadas de los mismos.

### 2.3.- A la interpretación

El uso de métodos cuantitativos permite, dentro de sus límites, reducir<sup>14</sup> toda posibilidad o intento de tergiversar la información que reúnen los resultados, a partir de una interpretación equivocada o incompleta de los coeficientes y los valores esperados dentro del modelo. En otras palabras, los coeficientes son medidas de aproximación que logran expresarse por sí solas.

No obstante, en algunos casos, también será posible tropezarse con interpretaciones que no guardan vínculo alguno con la información concentrada dentro de los resultados.

En tal sentido, surge la necesidad de fortalecer la "libre expresión" de los coeficientes. La interpretación de estos últimos debe reducirse a la simple "traducción simultánea" del discurso envuelto dentro de cada ecuación.

#### Las firmas

La primera ecuación sujeta las ocurrencias observadas por la variable *LSI*, "logaritmo de los votos SI", en 342 centros de votación, a los cambios conjuntos experimentados dentro de la misma muestra, por las variables regresoras

---

<sup>14</sup> Siempre que no sean violados los supuestos y fundamentos metodológicos.

*LFIRMA*, *elc\_now* y *VEL*, variables que miden el “logaritmo de las firmas”, la “variación porcentual de nuevos electores” y la “no abstención”, respectivamente.

$$LSI = + 0.3059669 + 0.9942821 * LFIRMA + 0.4604462 * elc\_now + 0.3311808 * VEL + \mu$$

La ecuación revela que el logaritmo de los votos SI (*LSI*) de un centro de votación es aproximadamente igual a la sumatoria de 0.9942821 del “logaritmo de las firmas”<sup>15</sup>, 0.4604462 de la variación porcentual inter-centros de los “nuevos electores”, 0.3311808 de la variación porcentual inter-centros de la “no abstención”, un término independiente igual a 0.3059669 y una perturbación aleatoria  $\mu$ .

Supongamos entonces que  $C_i$  define el  $i$ -ésimo centro de votación dentro de la muestra; y  $C_{i-1}$ , el centro de votación inmediato anterior.

*Cœteris paribus*, la relación entre el logaritmo de los votos SI y el logaritmo de las firmas señala que por cada 1% en que las firmas de  $C_i$  exceden las de  $C_{i-1}$ , el centro  $C_i$  tendrá 0.994% más votos SI que los observados en el centro de votación inmediato anterior,  $C_{i-1}$ . Esto es, por ejemplo, que si el 1% de diferencia viene representado por 100 firmas, entonces la opción SI en el  $i$ -ésimo centro de votación ( $C_i$ ) deberá tener 99.4 votos más que en el centro de votación inmediato inferior.

Por su parte, el coeficiente que mide la proporción de reacción de los votos SI ante una diferencia del 1% de nuevos electores (*elc\_now*) entre centros de votación contiguos,  $C_i$  y  $C_{i-1}$ , define que la relación inelástica es igual a 0.460. Luego, si el  $i$ -ésimo centro de votación presenta 100 nuevos electores más que su inmediato anterior  $C_{i-1}$ , la opción del SI atraería en  $C_i$ , 46 de estos 100 nuevos electores.

Por último, el grado de sensibilidad que muestran los votos SI ante las diferencias del 1% en participación electoral (*VEL*) de dos centros de votación contiguos,  $C_i$  y  $C_{i-1}$ , define también una relación inelástica e igual a 0.331. En otras palabras, si la diferencia del 1% en participación electoral de dos centros de votación contiguos es igual a 100 electores, treinta y tres (33) de estos votarían por la opción del SI.

---

<sup>15</sup> Recordando siempre que el proceso *no-estacionario* que sigue la variable *LFIRMA* y el factor auto-regresivo de los votos SI, *LSI<sub>t-1</sub>* omitido en la ecuación; determinan que 0.9942821 es un sobrestimado de la capacidad que tienen las firmas para predecir los votos SI, y, por lo tanto, los errores que comete la medida de intención es significativamente mayor que lo establecido en el informe. Por definición en el informe evaluado, una firma como medida imperfecta de la intención del elector genera 0.7 votos efectivos por el SI.

### Los exit polls

La segunda ecuación sujeta las ocurrencias observadas por la variable  $LSI$ , "logaritmo de los votos SI", en 342 centros de votación, a los cambios conjuntos experimentados dentro de la misma muestra por las variables regresoras  $lex\_si$ ,  $elc\_now$  y  $VEL$ , variables que miden el "logaritmo de los exit polls", la "variación porcentual de nuevos electores" y la "no abstención", respectivamente.

$$LSI = +0.0722736 + 0.9701892 \cdot lex\_si - 0.6612884 \cdot elc\_now + 0.4244489 \cdot VEL + \mu$$

La ecuación revela que el logaritmo de los votos SI ( $LSI$ ) de un centro de votación es aproximadamente igual a la sumatoria de 0.9701892 del "logaritmo de los exit\_polls"<sup>16</sup>, -0.6612884 de la variación porcentual inter-centros de los "nuevos electores" ( $elc\_now$ ), 0.4244489 de la variación porcentual inter-centros de la "no abstención" ( $VEL$ ), un término independiente igual a 0.0722736 y una perturbación aleatoria  $\mu$ .

En este caso, la interpretación técnica de los coeficientes de regresión parcial seguirá el mismo orden utilizado para la primera ecuación.

Destaca entonces la inconsistencia observada por el coeficiente de impacto que tienen sobre el total de votos SI, las diferencias en la cantidad de nuevos electores, entre centros de votación contiguos. En la primera ecuación, el valor de este coeficiente muestra una relación directa con una magnitud igual a 0.4604462; mientras que en esta última ecuación, la relación es inversa con una magnitud igual a -0.6612884.

La relación entre el logaritmo de las firmas y el de los exit\_polls, señala que por cada 1% de diferencia en las intenciones de voto a favor de SI de dos centros de votación contiguos, la diferencia en votos SI será igual a 0.97 votos. Y que si este 1% estuviese representado, por ejemplo, por 100 intenciones a favor de la opción SI, el  $i$ -ésimo centro de votación ( $C_i$ ) deberá presentar 97 votos más por el SI que en el centro  $C_{i-1}$ .

---

<sup>16</sup> Recordando siempre que el proceso *no-estacionario* que sigue la variable LFIRMA y el factor auto-regresivo de los votos SI,  $LSI_{i-1}$ , omitido en la ecuación; determinan que 0.9942821 es un sobrestimado de la capacidad que tienen las firmas para predecir los votos SI, y, por lo tanto, los errores que comete la medida de intención es significativamente mayor que lo establecido en el informe. Por definición en el informe evaluado, una firma como medida imperfecta de la intención del elector genera 0.7 votos efectivos por el SI.

Por su parte, la relación entre el logaritmo de los votos  $SI$  y la diferencia porcentual de nuevos electores que presenten dos centros de votación contiguos,  $C_i$  y  $C_{i-1}$ , establece que, en promedio, por cada 100 nuevos electores de diferencia la opción del  $SI$  perdería 66 votos.

Por último, la sensibilidad experimentada por los votos  $SI$  ante las diferencias del 1% en participación electoral de dos centros de votación contiguos,  $C_i$  y  $C_{i-1}$ , define una relación inelástica e igual a 0.424. Esto es, que para una diferencia de 100 electores en la participación de dos centros de votación contiguos, la opción del  $SI$  habría captado 42 votos.

### La regresión en dos etapas(2SLS)

Las regresiones presentadas<sup>17</sup> en el "Cuadro 7" y el "Cuadro 8", prácticamente observan las mismas anomalías y características de las estimaciones expuestas en los Cuadros 4 y 5 (Para efectos de este artículo, tablas 6 y 7) (Cuadros impresos en el libro objeto de análisis que no son incluidos en este artículo).

A su vez, la sobrestimación de los votos  $SI$ , hecha tanto por las firmas como los exit\_polls, aumenta de tal forma que los coeficientes de ambas variables regresoras superan la unidad. Esta anomalía trae como consecuencia inmediata la varianza explosiva de los residuos en ambas ecuaciones y una evidente correlación entre sus tendencias inducida, artificialmente, por la varianza *no estacionaria*.

### 3.- OBSERVACIONES FINALES

- Las observaciones presentadas en este artículo son estrictamente técnicas y carecen de toda valoración o juicio, sobre el objeto subyacente (el proceso electoral). Cualquier juicio será tarea exclusiva del lector, si éste, así lo cree necesario.
- A su vez, las observaciones se desvinculan de todo intento, hecho por terceros, para negar las presunciones que se derivan en el informe "*En busca del cisne negro*". Más aún, cuando estas se apoyan en la descalificación de los autores, alejándose de todo carácter cívico y académico.
- Si bien es cierto que las observaciones apuntan hacia a la metodología aplicada y resultados del informe, al mismo tiempo, reconocen la habilidad y maestría metodológica necesaria para simular el comportamiento y la forma

---

<sup>17</sup> Página 19 del informe "*En busca del cisne negro*".

funcional de un *proceso auto-regresivo, no estacionario*, capaz de degenerar las perturbaciones de ambas ecuaciones, e inducir una correlación artificial entre las dos variables residuales a partir de la “explosión” de las varianzas no estacionarias y la sobrestimación que origina la intercepción no vacía entre las variables o medidas donde subyace la dinámica de los procesos de: *recolección de firmas, intención del voto SI, incorporación de nuevos electores y la participación electoral*; para todo centro de votación que pertenece a la muestra seleccionada.

- El método viene a ser entonces, el instrumento que hace comprensible los mecanismos de “lo concreto” en relación a sus “múltiples determinaciones”, en general, una parte a la vez. Luego, al exceder los límites de la metodología, vendrá a ser el objeto quien, probablemente, termine condenando al sujeto.
- Cuando los hechos son modelados de forma tal que la hipótesis se la hace aparecer como tesis, el método pasa a ser un instrumento perverso, amoral, de dominación ideológica.
- Es probable que la ausencia de una respuesta científica, por parte del sujeto indiciado en el informe “*En busca del cisne negro*”, a las interrogantes y colaterales electorales originados de los resultados electrónicos de agosto de 2004, haya contribuido para que las dudas continúen vigentes en un porcentaje, no despreciable, de la población venezolana.

#### 4.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez V, Nelson (2002), *Econometría II. Análisis de modelos econométricos de series temporales*, 1ra. Edición, Thomson, Madrid.
- Chou, Ya-Lun (1991), *Análisis Estadístico*, 2da. Edición, Mc Graw Hill, México, D.F.
- Gujarati, Damodar N. (1997), *Econometría*, 3ra. Edición, Mc Graw Hill, Bogotá, Colombia.
- Hausmann, Ricardo y Rigobon, Roberto (2004), *En busca del cisne negro*, Edición digital, <http://web.sumate.org/archivos.asp>
- Intriligator, Michael D. (1990), *Modelos econométricos, técnicas y aplicaciones*, Fondo de Cultura Económica, México, D. F.
- Maddala, G. S. (1996), *Introducción a la Econometría*, 2da. Edición, Prentice-Hall Hispanoamericana.
- Novalés, Alfonso (1993), *Econometría*, 2da. Edición, Mc Graw Hill, Madrid.
- Pérez L, César (2006), *Econometría de las Series Temporales*, 1ra. Edición, Pearson Educación, Madrid.
- Sánchez G, Carlos (1999), *Métodos Econométricos*, 1ra. Edición, Ariel Economía, Barcelona.



## INDICADORES SOCIODEMOGRÁFICOS Y DE PRIVACIÓN SOCIAL EN VENEZUELA

Thaís Ledezma<sup>\*</sup>  
Betty Pérez<sup>\*</sup>  
Alicia Ortega de M.<sup>/</sup>  
IIES-UCV

Maritza Landaeta J.<sup>+</sup>  
FUNDACIÓN BENGEOA

### Resumen:

Se establece un marco biodemográfico y socioeconómico de Venezuela en las últimas cinco décadas y se señalan las características de la forma de vida de los grupos más desfavorecidos. Venezuela es un país en transición demográfica, con un nivel medio bajo de fecundidad y una mortalidad relativamente baja. La edad mediana se ubica en 24 años. A partir de 1950 presenta un patrón de cambios positivos con el incremento promedio de los años de escolaridad de la población de 15 años y más, alcanzando 9 años en el 2005 y una ganancia de 20 años en la esperanza de vida al nacer entre 1950 y 2001. La población venezolana se ve afectada por desigualdades sociales de carácter estructural que determinan perfiles de condiciones de vida específicos. La condición de vulnerabilidad social en los hogares de Venezuela está determinada por dos factores: la participación en el mercado laboral (desigualdad de oportunidades) y la posibilidad de contar una persona adicional en el mercado de trabajo. Aunque, el país en las últimas décadas ha obtenido logros en el desempeño escolar y el aumento de la esperanza de vida; el estándar de vida es fluctuante y depende del desempeño económico el cual está afectado por las variaciones en los precios del petróleo.

**Palabras claves:** Biodemografía, desigualdad social, pobreza, Venezuela.

### INTRODUCCIÓN

Los cambios en la estructura de la población expresados en variaciones demográficas por edad, urbanización, nivel de educación, calidad de vida y por migraciones, presionan sobre la distribución del ingreso, la estructura del poder y las expectativas de la sociedad. Esta realidad conduce a que las bases demográficas sean necesariamente tomadas en cuenta para la planificación del mañana.

El reciente descubrimiento de la descomposición química del genoma humano y su reconstrucción, donde se presume que los niños que nazcan en un futuro mediano recibirán el código genético para poder prevenir las enfermedades y determinar un estilo de vida adecuado, nos lleva a reflexionar sobre la

<sup>\*</sup> thaíslc@cantv.net; <sup>\*</sup> mariusa@movistar.com.ve; <sup>/</sup> aletha@cantv.net; <sup>+</sup> maritzal@movistar.net.ve

influencia demográfica de los adelantos científicos en el tiempo que estamos viviendo. Sin embargo, los beneficios de éstos y el crecimiento de la humanidad no han sido y no son en la actualidad equitativos ni homogéneos. América Latina es una de las regiones donde en se hacen evidentes estas desigualdades. Las repercusiones socioeconómicas del crecimiento y la estructura de la población determinan la necesidad y conveniencia de realizar estudios sobre población.

En Venezuela no todos los grupos de población han participado de igual forma en el proceso de transición demográfica experimentado en las últimas cinco décadas, el cual ha transcurrido entre periodos de prosperidad y de recesión económica, y en consecuencia se observan importantes disparidades geográficas y socio-económicas (Freitez, 2003).

Es importante examinar las consecuencias económicas y sociales del cambio demográfico y las formas como se relacionan estos cambios con la planificación, el desarrollo y con las necesidades de las personas.

En este artículo se analiza información sobre algunos indicadores biodemográficos y socioeconómicos en Venezuela en las últimas cinco décadas y se establecen las características de la forma de vida de los grupos más desfavorecidos de la población.

## **MATERIALES Y MÉTODOS**

La fuente de los datos proviene de la información censal, la Encuesta de Hogares y la Encuesta Social 98 (ENSO 98) del Instituto Nacional de Estadística INE. Se utilizaron además los datos procesados en el Departamento de Estudios Demográficos del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de la Universidad Católica Andrés Bello y, los resultados del estudio de Pobreza y Desarrollo Humano en Venezuela, obtenidos con el procesamiento de la Encuesta Social 98, realizado y analizado, con el apoyo del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, en la Universidad Simón Bolívar (OCEI-PNUD, 2000). Esta encuesta se diseñó con el objeto de caracterizar las condiciones de vida de los venezolanos. Su muestra efectiva alcanzó 8.698 hogares, representativos de cuatro dominios socio-espaciales del país: Área Metropolitana de Caracas, ciudades principales y medianas y, poblados con menos de 25.000 habitantes. La expansión de la muestra arrojó una estimación de 4.946.392 hogares venezolanos, habitados por 23.101.417 personas. Para la identificación de los hogares en condición de pobreza se utilizaron diferentes metodologías e indicadores que representan visiones distintas pero complementarias de un mismo fenómeno: línea de pobreza, necesidades básicas insatisfechas, método integrado, línea de pobreza por gastos básicos y capacidades básicas insatisfechas. Con esta últi-



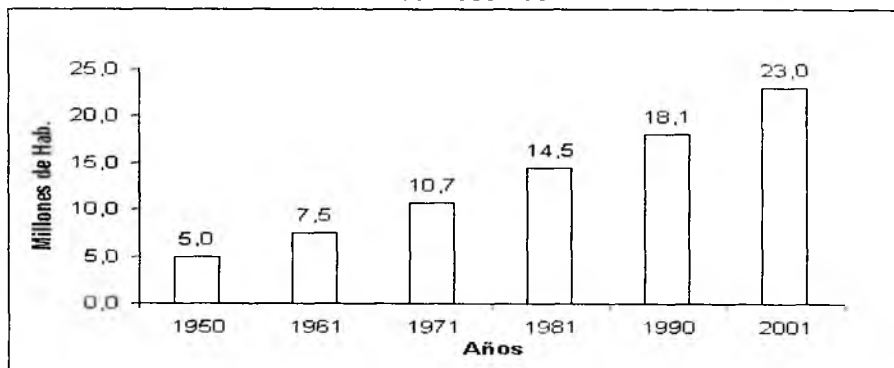
ma metodología se describen perfiles de condiciones de vida de la población considerando que las limitaciones en las capacidades básicas generan carencias sociales que permiten detectar distintas situaciones de pobreza. El indicador utilizado para presentar los perfiles de condiciones de vida fue la capacidad o incapacidad del ingreso en el hogar para cubrir el valor de la Canasta alimentaria básica, con el cual se obtuvieron indicadores altamente asociados a la condición de vida pobre que permiten explicar mejor esta condición en Venezuela. Además, en el estudio se consideró como variable el índice de escolaridad conjunta de los miembros del hogar. Para ello, se definió la edad escolar de un individuo como el número de años de escolaridad que potencialmente podría tener con respecto a su edad cronológica, según el sistema educativo vigente, partiendo de primer grado (cero para menores de 7 años). Se tomó como máximo de escolaridad cinco años de pos-grado, lo cual corresponde a 21 años de escolaridad (para individuos mayores de 27 años). El índice de escolaridad en el hogar es una relación de los años de la escolaridad acumulados por los miembros del hogar, según los criterios señalados anteriormente, entre la edad escolar acumulada por el grupo familiar.

La tasa parental del hogar se definió como el porcentaje de miembros del hogar que ejercen el rol parental. Esta definición de la variable amplía el ámbito de significación del resultado ya que se asocia en general a tipo de familia (nuclear, extendida o solidaria) con la condición de vida (Colmenares, 1998; Hurtado, 1997).

## **RESULTADOS Y DISCUSION**

Según el censo 2001, la población de Venezuela ascendía a 24.915.917.habitantes. Este volumen de población incluye a la población indígena empadronada por el Censo de Comunidades Indígenas 2002, el cual arrojó un total de 178.343 personas (INE, 2001a) (Figura 1). Proyecciones recientes estiman para el 2007 una población total superior a los 27 millones.

Figura 1. Venezuela. Población total (millones de habitantes).  
Censos: 1950-2001



Fuente: OCEI. Censo 90 en Venezuela. Resultados, Básicos. Caracas, 1992; INE. XIII. Censo General de Población y Vivienda 2001.

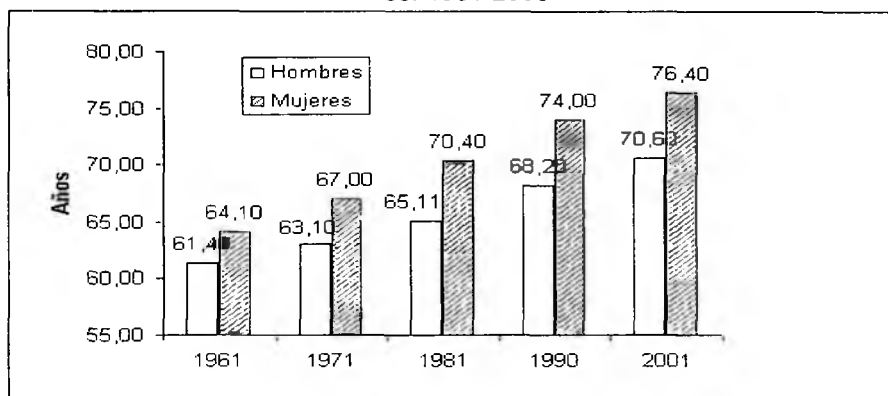
El registro histórico permite distinguir variaciones en el ritmo de crecimiento de la población venezolana. Entre los años 1950-1961 la tasa de crecimiento medio anual de la población registró su mayor nivel histórico, 4 habitantes por cada 100; a partir de los años 60 esta tasa desciende a 3 habitantes por cada 100 en el lapso 71-81, hasta situarse en 2,2% entre 1990 y el 2001. La población venezolana se ha concentrado en zonas urbanas, como lo refleja el aumento del nivel de urbanización de 48% a 87% entre 1950 y el 2000. Las familias en su mayoría forman parte de grandes conglomerados humanos, como consecuencia de la urbanización acelerada que redujo la población en el medio rural al 12% (INE, 2001a). En 1950 se profundiza el proceso de urbanización, en este año 49% de las viviendas contaba con servicio de agua potable por acueducto, de acuerdo al censo del 2001 la cobertura de este servicio alcanza el 86%.

Durante las cinco décadas que transcurren entre los años 1950 y 2000, la mortalidad descendió en un 60%, al variar la tasa respectiva de 11,0 a 4,3 por mil habitantes y la tasa de natalidad perdió casi 50% de su valor inicial. Se sitúa actualmente en el orden de 21,7 nacimientos por 1000 habitantes. Según estas características demográficas, Venezuela aparece en la categoría de país en plena transición, la cual se caracteriza por una mortalidad de moderada a baja y una natalidad moderada (Romero, 1994).

En el análisis de la estructura por edad de la población se consideran tres grandes grupos: los menores de 15 años, en proceso de formación, cuyas demandas principales son de servicios de salud y educativos; el grupo de 15 a 64 años, población que participa en actividades productivas; y los mayores de 65 años cuyas demandas están vinculadas principalmente a la seguridad y protec-

ción social. Venezuela refleja en el 2001 la estructura de una población relativamente madura, donde los menores de 15 años tienden a representar menos del 40% de la población (33,1% de la población de Venezuela en el 2001) y las personas mayores de 65 años no alcanzan el 10% (representan el 4,9% en el 2001) (Ver Figura 2).

Figura 2. Venezuela. Esperanza de vida al nacer según sexo  
Años: 1961-2000



Fuente: 1961-1971: Chen y Picouet, 1979; 1981: Bidegain, 1989. 1990-2001: INE. EPADEN. Tabulaciones especiales. IIES. UCAB, en Freitez (2003).

La edad mediana de la población ha pasado de 19,4 años en 1981 a 23,7 años, según resultados del Censo 2001, se estima que para el año 2050 la edad mediana de la población será de 29.3 años.

Es importante conocer algunos indicadores de dependencia demográfica mediante relaciones de los tamaños de las poblaciones con edad de no trabajar y en edad de trabajar. La razón de dependencia juvenil, donde se considera a los menores de 15 años respecto al volumen de personas de 15 a 64 años, está disminuyendo sustancialmente, de 88 a 53 menores por cada 100 potencialmente activos entre los años 1961 y 2001, mientras que la razón de dependencia de la tercera edad, donde se toma en cuenta a la población de 65 y más años en relación al total de personas de 15 a 64 años, está aumentando en forma moderada de 5,1 a 7.8 por cada 100 potencialmente activos en el 2001. Esta situación implica que la alta proporción de población económicamente activa podría beneficiarse de una reducción de los gastos que imponen los grupos jóvenes y de los mayores dependientes, así como el aumento de los ingresos que generan la mayor proporción de población que teóricamente estaría trabajando (bono demográfico), con lo cual el país se fortalecería económicamente en el caso de que se implementen políticas económicas y sociales que favorezcan la acumulación

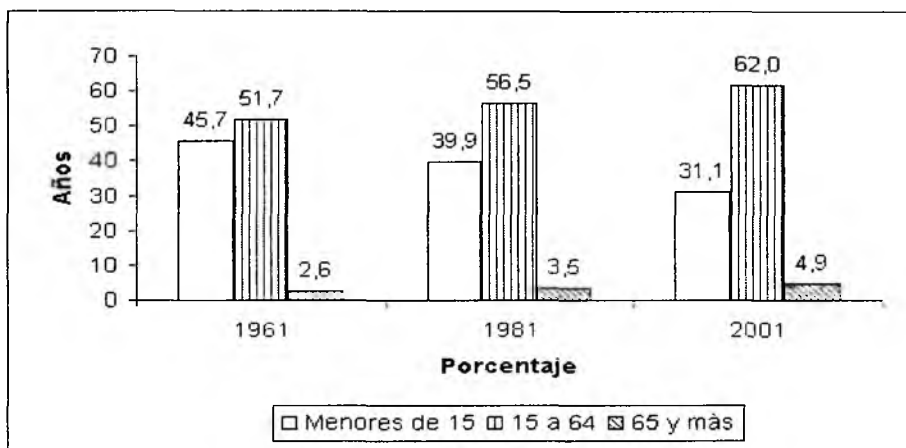
de capital humano y la creación de empleos productivos y bien remunerados (Freitez y Di Brienza, 2003).

Este proceso de transición demográfica está relacionado con una serie de transformaciones estructurales en el ámbito económico, social, cultural y político ligado a la modernización. Sin embargo, las transiciones demográficas están vinculadas a su vez con las inequidades existentes en el proceso de desarrollo económico y social.

Venezuela está conformada administrativamente por 24 entidades federales, de las cuales ocho (8) se ubican en una transición demográfica avanzada (con menos del 33% de la población menor de 15 años y una dependencia demográfica menor de 62 personas en edad de no trabajar por cada 100 personas en edad de trabajar). Por otra parte, cuatro (4) entidades se ubican en una transición moderada (más del 39% de la población menor de 15 años y una dependencia demográfica mayor de 72 por cada 100 personas).

La esperanza de vida al nacer refleja los avances logrados en las condiciones de sobre-vivencia de la población. Sin embargo, los niveles alcanzados enmascaran importantes desigualdades relacionadas con factores económicos, sociales y culturales que condicionan el acceso a bienes y servicios. Entre 1950 y 2001 los venezolanos lograron una ganancia de 20 años, al aumentar la esperanza de vida de 53,9 a 73,3 años. La brecha de este indicador entre hombres y mujeres ha aumentado, en 1961 era de 3 años y para el año 2001 esta disparidad se ha elevado a 6 años, 76,6 las mujeres y 70,6 los hombres. Sobre este aspecto, es importante señalar que la mortalidad de adolescentes (15 a 24 años) y jóvenes adultos (25 a 34 años) se debe principalmente al incremento que han registrado las muertes por causas violentas. Especialmente en la última década, han aumentado los riesgos de muerte de los hombres en estas edades (Freitez, 2003). También se presentan disparidades geográficas; en el año 2001 la esperanza de vida más elevada se registra en el Distrito Capital, 75 años. En otras entidades federales se han obtenido ganancias importantes de 3 y 4 años, lo que reduce la amplitud de las brechas. Sin embargo, en las entidades federales más deprimidas las ganancias en esperanza de vida en dos décadas (1981-2001) han sido muy limitadas, así la población nacida en el 2001, vivirá en promedio nueve años menos que quienes nacieron en el Distrito Capital (Figura 3).

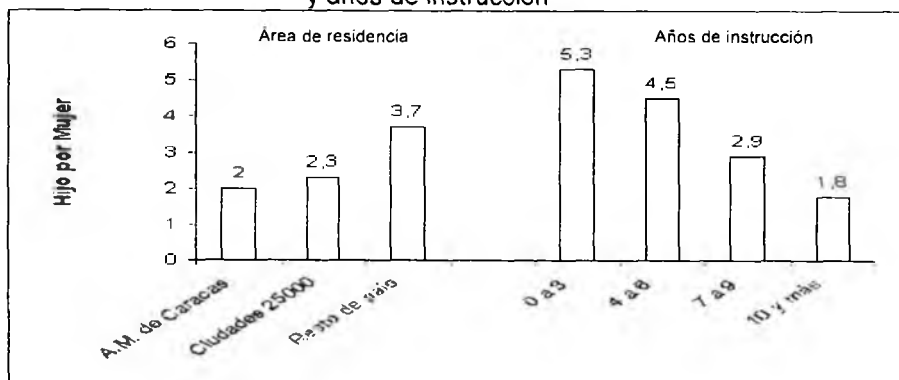
Figura 3. Distribución de la población por grandes grupos de edades



Fuente: OCEI-INE Venezuela Censos 1961, 1981, 2001.

Otro indicador a comentar en esta caracterización de la base demográfica del país es el patrón de fecundidad. En 1960 la mujer venezolana tenía en promedio 6,8 hijos, en 1980 este número se había reducido a 4,2 y las estimaciones provenientes del censo 2001 han arrojado 2,6 hijos por mujer. Este patrón de fecundidad se ha visto diferenciado por el proceso de urbanización y los años de educación de la mujer. Un estudio sobre fecundidad realizado en el año 1998 (ENPOFAM'98, tomado de Freitez, 2001) registró que la tasa de fecundidad global en el Área Metropolitana de Caracas era de 2 hijos y las mujeres más instruidas, con 10 años y más de escolaridad, presentaban un nivel de fecundidad de 1,8 hijos mientras que en las mujeres menos instruidas (0 a 3 años) fue de 5,3 hijos (Figura 4) (Freitez, 2001). También se registran disparidades demográficas en este indicador, en el distrito capital la tasa de fecundidad global es de 2,03 hijos por mujer y en el Amazonas es de 3,58 hijos.

Figura 4. Venezuela. Tasa global de fecundidad por área de residencia y años de instrucción



Fuente: ENPOFAN 98, IIES, UCAB.

En el último censo de población y vivienda (Censo 2001), el total de analfabetos registrados fue 1.154.013 personas, 6.4% de la población total, observándose una mínima diferencia por sexo 0.3 puntos porcentuales a favor de las mujeres; también se encontró que las tasas de analfabetismo fueron más bajas en los grupos más jóvenes. Las entidades federales de mayor urbanización, en general, con mejor situación socio económica, muestran una tasa de analfabetismo menor (menos del 4%). A través del tiempo el analfabetismo se ha venido reduciendo en Venezuela. Para el período 2005-2020 la CEPAL estima una tasa de analfabetismo para mayores de 25 años de 4,8% (CEPAL, 2005).

Para constatar los grandes cambios en la situación educativa de la población venezolana la tabla No.1 muestra la evolución de los años promedios de escolaridad aprobados por la población de 15 años y más, discriminada por sexo, entre 1950 y 2001. Este indicador evidencia un cambio importante en la situación educativa presente al comenzar el nuevo siglo, llegando a cuadruplicar los años de estudio de 1950 (González, 2003). Se debe destacar que la educación es un derecho asociado al capital humano y se ha señalado que existe una fuerte relación empírica entre el nivel de desarrollo de un país y los logros educativos alcanzados por la población (Londoño, 1995). Actualmente se ha estimado como mínimo un nivel de escolaridad de 12 años para que una persona pueda optar a un trabajo productivo que le permita un perfil de condición de vida medio, fuera de la condición de pobreza (Rivero, 2000). El promedio de años de escolaridad alcanzado por la población venezolana en el último censo es de ocho años. Estimaciones realizadas por la CEPAL para el período 2005-2010 registran 9 años de en promedio de escolaridad (CEPAL, 2005).

Tabla 1. Años promedio de Escolaridad Aprobados

| Años | Total | Hombres | Mujeres |
|------|-------|---------|---------|
| 1950 | 1,8   | 2,0     | 1,5     |
| 1961 | 2,1   | 2,5     | 1,7     |
| 1971 | 3,4   | 3,6     | 3,2     |
| 1981 | 6,0   | 6,1     | 5,9     |
| 1990 | 6,6   | 6,7     | 6,5     |
| 2002 | 8,0   | 7,8     | 8,1     |

Fuente: González, 2003 . IIES, UCAB.

El potencial de mano de obra (número de personas en edad de trabajar) aumentó notablemente de 57 % en 1981 a 63% en el 2002, debido a la reducción en la tasa de fecundidad y las consecuentes modificaciones en la estructura de edad de la población. En 1990-2001, la tasa de crecimiento de la población en edad de trabajar fue 2,8 mientras que la tasa de crecimiento de la población total fue de 2,0, es decir se produjo una desaceleración en el crecimiento total, mientras que la población en edad de trabajar se incrementó más rápidamente, lo cual es un aspecto importante a la hora de considerar políticas económicas y sociales dirigidas al mejoramiento de las condiciones del mercado de trabajo (Zúñiga, 2003). A nivel de entidad federal el proceso acelerado de urbanización y de crecimiento económico incide en el descenso de la fecundidad y de la inmigración generando un incremento de peso de la población de 15 a 64 años, tal es el caso de las entidades federales: Distrito Federal, Miranda, Aragua y Carabobo.

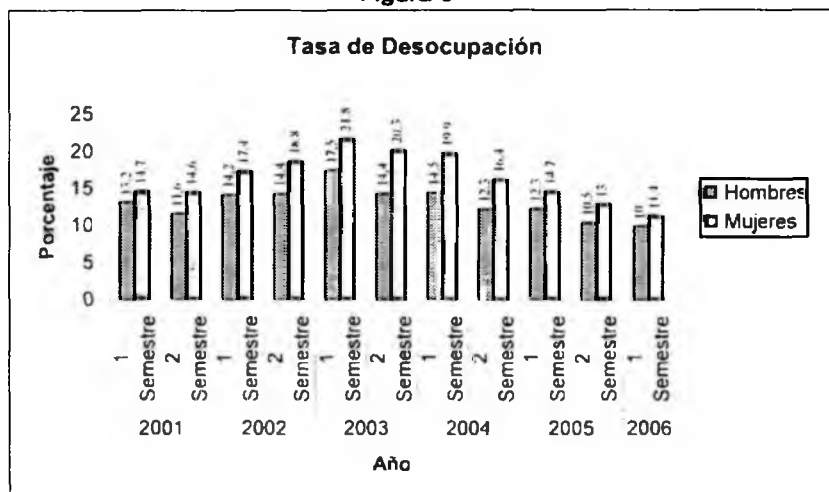
La oferta potencial de mano de obra se encuentra en relación directa con la importancia del número de personas en edad de trabajar (15 a 64 años). Los estudios para el análisis del gasto regional utilizan una tipología de entidades federales tomando en cuenta criterios como la población, la densidad demográfica, la distribución porcentual de hogares pobres y el consumo de cemento como indicador de la actividad económica. En este estudio se determinó un grupo en uno de los estados con mayores asignaciones relativas de gasto per-cápita en salud y educación (Barrios, 1998; PNUD, 1999), conformado fundamentalmente por las entidades federales señaladas en el párrafo anterior, con un alto nivel de urbanización, ubicadas en una fase de transición demográfica avanzada. De acuerdo a la Ley Orgánica de Protección al Niño y al Adolescente, la edad mínima para incorporarse al trabajo en el país es 14 años y la edad de jubilación es de 60 años para los hombres y 55 años para las mujeres. El comportamiento demográfico de este grupo de población podría repercutir en los niveles de participación económica, conjuntamente con la capacidad o incapacidad del mercado para absorber esta oferta de mano de obra.

En Venezuela la tasa de participación en el mercado laboral (personas activas) se incrementó un 82%, en los últimos veinte años, pasó de 4,5 millones, en

1981, a más de 8 millones en el 2001, aumentando significativamente la participación femenina. Como se señaló al inicio de este trabajo, la dinámica demográfica es determinante para la planificación a mediano y largo plazo. El principal problema a considerar en la planificación es la incapacidad del mercado laboral para incorporar a esta población al sistema productivo. El incremento de la población en edad de trabajar y los déficits acumulados en educación, salud, empleo y seguridad social contribuyen a intensificar los problemas de desempleo y de inseguridad social.

Es importante considerar la tasa de desocupación de la fuerza de trabajo, indicador con implicaciones socio-económicas, donde se registró una tendencia al alza que alcanzó el 19.2% en el primer semestre del 2003, a partir de ese semestre empieza a disminuir y se mantiene, en el 2006, en 10.6%; sin embargo la creación de puestos de trabajos continúa siendo insuficiente para compensar el crecimiento de la fuerza laboral. Durante el período de alza, alrededor de dos millones de personas se encontraban sin trabajo. Estas tendencias del indicador repercutieron con mayor intensidad en las mujeres donde la tasa de desocupación en este grupo poblacional alcanzó el 21,8% en el 2003 y 11.4% en el 2006 (Figura 5). En este panorama socioeconómico, los trabajadores informales pasaron a representar el 52% de la fuerza de trabajo (5,2 millones de personas) (Figura 6). Generalmente, este sector puede tener una inferior calidad en su ejercicio dentro del mercado laboral caracterizada por menores ingresos, no poseen cobertura de seguridad social y no cuentan con otras compensaciones laborales y salariales como bonos vacacionales y utilidades (Tabla 2).

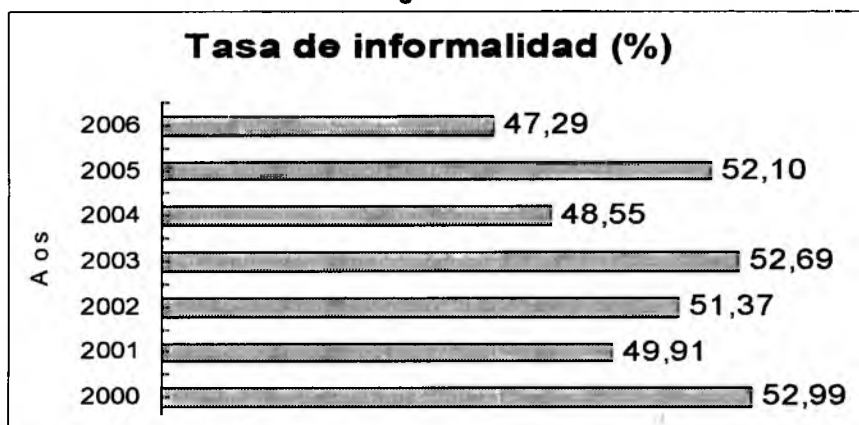
Figura 5



Fuente: INE-RVAC, No. 2: 2006.



Figura 6



Fuente: INE, RVAC, 2006: 2.

Tabla 2. Trabajadores por sector

| Año  | Sector formal | Sector informal |
|------|---------------|-----------------|
| 2000 | 4.212.409     | 4.747.800       |
| 2001 | 4.849.967     | 4.832.008       |
| 2002 | 4.755.505     | 5.022.973       |
| 2003 | 4.724.279     | 5.262.040       |
| 2004 | 5.364.300     | 5.062.458       |
| 2005 | 5.192.437     | 5.648.175       |
| 2006 | 5.899.059     | 5.292.673       |

Fuente: INE, 2006; RVAC, 2006: 2.

Los beneficios del desarrollo deben extenderse a toda la población y no sólo a una parte de ella de manera de reducir las desigualdades y garantizar la igualdad de oportunidades a todos los sectores y grupos humanos. La inversión en capacidades humanas, en salud y nutrición, en educación y capacitación determinan un incremento de la eficiencia de la fuerza de trabajo. En el mercado de trabajo, las diferencias en educación están asociadas con desigualdades ocupacionales y salariales.

Para comentar las disparidades socioeconómicas presentes en el país se analizaron distintos perfiles de las condiciones de vida de la población en base al comportamiento excluyente de cuatro niveles de ingreso. Se clasifican las condiciones de vida promedio en cuatro tipos: pobreza extrema, pobreza crítica, clase media y clase alta. Cada una de ellos presenta distintos porcentajes del total de hogares en el país para el momento del estudio realizado en 1998.

Un hogar típico en situación de pobreza extrema, se define de acuerdo a la incapacidad de su ingreso para cubrir el valor de la canasta alimentaria básica, de manera que al menos no se cubren dos de las necesidades más elementales. Este tipo de hogares, se caracterizó, en 1998, por estar conformado por seis miembros, de los cuales tres de ellos eran menores de 14 años y además cinco de los integrantes eran dependientes de uno sólo con trabajo. La tasa de escolaridad del hogar se limitó a la educación básica (seis años de estudio) y menos de cinco años para el jefe del núcleo familiar. La condición habitacional de los miembros se caracterizó por una casa de barrio con acceso limitado a servicios de buena calidad. Este grupo poseía la mayor tasa de desocupación, 23.79% (Tabla 3).

Tabla 3. Perfiles de la condición de vida, año 2000

| Hogares                                   | Pobreza extrema<br>18.69%      | Pobreza crítica<br>26.31%      | Clase media<br>47.52%        | Clase alta<br>7.49%       |
|-------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|------------------------------|---------------------------|
| Perfiles sociales<br>basados en promedios | Ingresos<1<br>Canasta aliment. | Ingresos<2<br>Canasta aliment. | Ing. entre 2 y 10<br>Canasta | Ingresos>10<br>Canasta    |
| Número de miembros                        | 6                              | 5                              | 4                            | 3                         |
| Dependientes                              | 5                              | 3                              | 2                            | 1                         |
| Miembro ocupado                           | 1                              | 2                              | 2                            | 2                         |
| Número de hijos                           | 3                              | 3                              | 2                            | 1                         |
| Padres/Madres                             | 0.75                           | 0.77                           | 0.8                          | 0.87                      |
| Situación conyugal                        | Unido                          | Unido                          | Casado                       | Casado                    |
| Número de menores de<br>14 años           | 3                              | 2                              | 1                            | 0                         |
| Escolaridad del hogar                     | Básica                         | Básica                         | Media                        | Universitaria             |
| Escolaridad Jefe                          | <5° grado                      | 6° grado                       | 9° grado                     | 1er. Año<br>universitario |
| Tasa de desocupación                      | 23.79%                         | 7.28%                          | 4.62%                        | 1.37%                     |
| Número de beneficios<br>Laborales         | 1                              | 2                              | 3                            | 4                         |
| Sector urbano                             | Barrio                         | Barrio                         | Formal                       | Formal                    |
| Vivienda                                  | Casa de barrio                 | Casa de barrio                 | Casa moderna                 | Apartamento en<br>Edif.   |
| Red de Servicios                          | 3                              | 4                              | 4                            | 5                         |
| Número de NBI                             | 2                              | 1                              | 0                            | 0                         |

Fuente: Informe sobre el desarrollo humano en Venezuela, 2000. OCEI y PNUD.

NBI: Necesidades básicas insatisfechas.

El hogar ubicado en el tipo de pobreza crítica, se define de acuerdo a la insuficiencia de ingresos para cubrir el valor de dos canastas alimentarias básicas, de manera que al menos una de las necesidades básicas queda insatisfecha. Este grupo de hogares, se caracterizó por estar constituido por cinco integrantes en promedio, de los cuales dos de ellos eran menores de 14 años, además tres de los integrantes dependían de los dos con trabajo. En este tipo de hogar la tasa de escolaridad no superó la educación básica (seis años de estudio en

promedio), igual para el jefe de hogar y la condición habitacional de los miembros era, una casa de barrio, con un acceso mediano a servicios de buena calidad, este grupo presentó una tasa de desocupación de 7,28%.

Los hogares ubicados en la clase media (con mayor cuantía social), se definen por la capacidad del ingreso para cubrir un valor de dos a diez canastas alimentarias básicas, de manera que no existen necesidades básicas insatisfechas. Estos hogares, estaban constituidos por cuatro miembros, de los cuales uno era menor de 14 años, mientras que dos integrantes dependen de los otros dos con trabajo. La tasa de escolaridad en estos hogares era considerada como media (once años de estudios), nueve años de estudio para el jefe del hogar y la condición habitacional de los miembros de hogar era, una casa moderna, con un acceso medio a servicios de alta calidad. La tasa de desocupación en este grupo era sólo de 4,62%.

Los hogares con un perfil de vida de clase alta, con una menor cuantía social, se caracterizaban por tener tres miembros en el hogar, sin hijos menores de 14 años y un sólo integrante dependiente de dos con trabajo. La escolaridad del hogar era universitaria (16 años de estudio), en promedio el jefe del hogar contaba con un año de educación universitaria y la condición habitacional de los miembros, casas o apartamentos con servicios de calidad óptima. La tasa de desocupación del grupo era sólo de 1,37%.

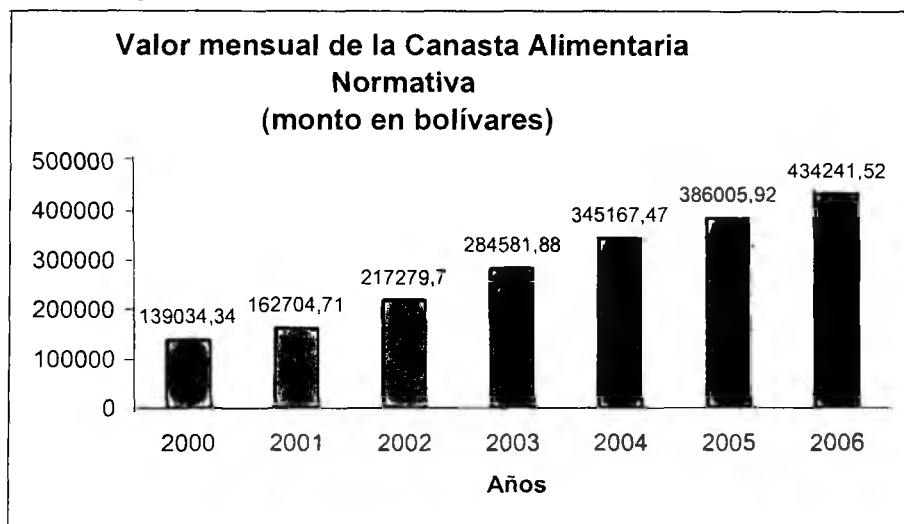
Los hogares en pobreza extrema y crítica viven generalmente en sectores urbanos con deficiencia de vías de acceso y en los servicios básicos, denominados comúnmente en nuestro país como barrios, tienen tres hijos en promedio y los hogares clase media y alta habitan en casas o apartamentos ubicados en urbanizaciones y tienen, en promedio dos o un hijo, respectivamente. En la encuesta se evaluó la red de servicios (Tabla 3), donde se incluyen: cloaca, acueducto, teléfono, recolección de basura y electricidad, de éstos, los hogares con perfiles de condiciones de vida extremos, los más pobres, registran tres servicios y cinco, en la denominada clase alta. Asimismo se observan discrepancias en el número de beneficios laborales, sólo uno, en los más pobres y hasta cuatro en los hogares con mejores condiciones de vida.

En el estudio realizado (OCEI-PNUD, 2000), independientemente de la metodología utilizada para medir condición de pobreza, se destaca la importancia de las siguientes variables: la tasa de dependencia (miembros del hogar activos versus inactivos) y la tasa de escolaridad del hogar (años de estudios de los miembros de hogar) además, se puede constatar que a menor urbanización se encuentran peores condiciones de vida. Se observa que la tasa parental, porcentaje de miembros del hogar que ejerce el rol parental, aumenta en promedio, de 0,75, entre los pobres extremos, a 0,87, en las clases altas, indicando una ausencia mayor del padre en los grupos de hogares menos

ausencia mayor del padre en los grupos de hogares menos favorecidos. En este sentido es relevante explorar a fondo cuáles son los obstáculos que enfrentan ciertos grupos sociales para mejorar su situación socioeconómica.

El valor mensual de la canasta alimentaria normativa oficial se ubicó en 434.241 bolívares mensuales (\$201,97) según cifra oficial del mes de agosto del 2006 del Instituto Nacional de Estadística. El costo de esta canasta es ligeramente menor al salario mínimo vigente desde mayo del 2006 (512.000 bolívares mensuales, \$238.15) (Figura 7), implica por lo menos dos ocupados en el hogar devengando el salario mínimo. En los análisis anteriores para el estudio de la pobreza, se detecta que el seguimiento de este indicador es básico porque determina coyunturalmente las disparidades socio-económicas presentes en los habitantes. Sectores importantes de la población vulnerable en el país tienden a presentar déficit calóricos y de micronutrientes. Se ha registrado déficit en hierro, zinc y vitamina A, particularmente en las poblaciones más vulnerables (López et al., 1996; Landaeta et al., 2002).

Figura No. 7. Valor Mensual de la Canasta Alimentaria Normativa



Fuente: INE, RVAC, 2006: 2.

En el ámbito socioeconómico las condiciones habitacionales, educativas y de composición del hogar, con su consecuente incidencia en el ingreso familiar, son factores de riesgo social en la condición nutricional de los niños y de otros miembros vulnerables. En el primer caso un ambiente desfavorable interfiere con su desarrollo y crecimiento normal, impidiendo que los niños alcancen su potencial máximo de talla. Estudios realizados en el país a finales de la década de los

noventa donde se evaluaron poblaciones de niños y adolescentes, señalan diferencias marcadas en peso (hasta 12 Kg en varones a los 13 años) y en talla (9 cm en varones a los 13 años) entre poblaciones de estratos altos y bajos (Fundacredesa, 1996; López et al., 1995; Ledezma et al., 2002).

La prevalencia de déficit en talla para la edad, conocida como desnutrición crónica, calculada por el Instituto Nacional de Nutrición en el año 2005 y evaluada por la proporción de niños menores de 5 años con talla para la edad (T/E) inferior a dos o más desviaciones estándar de la mediana de referencia, refleja que el retardo en el crecimiento afecta a una proporción de niños de 11.8% (INN-SISVAN, 2005). Estudios nutricionales realizados en ciertas localidades utilizando el método de Necesidades Básicas Insatisfechas detectan un mayor riesgo de los niños menores de 6 años de presentar déficit talla/edad (25,3%) en familias con viviendas inadecuadas, sin algún servicio básico, bajo nivel educativo de la madre, ingresos familiares tipo donaciones y residencia en barrios (Montilva et al., 2003).

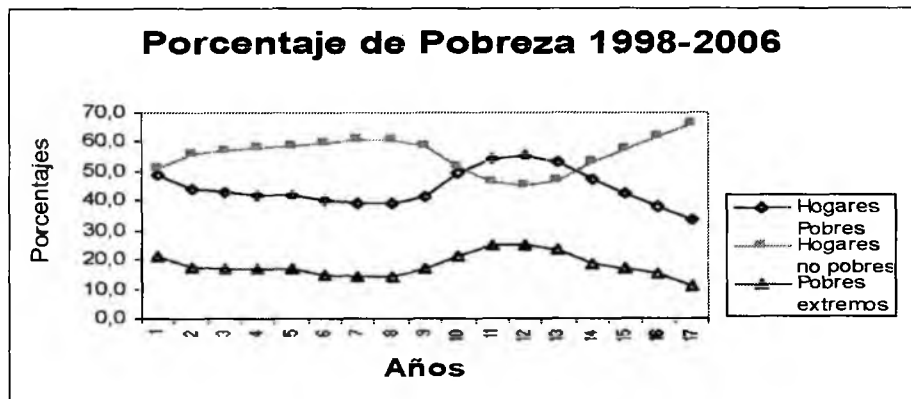
Finalmente, la tasa de mortalidad infantil (menores de un año) muestra una tendencia a disminuir ubicándose en 18,2 por 1000 nacidos vivos durante el periodo 1999-2001, en el 2005 descendió a 16,1 (estimaciones de la CEPAL para el periodo 2005-2010 la ubican en 15,69). La mortalidad en menores de 5 años, según los reportes de estadísticas vitales del 2005 es de 19 por 1000 niños (las estimaciones de la CEPAL para el periodo 2005-2010 son de 27 por 1000 niños). En este grupo de edad, se registran entre las cinco primeras causas de muerte, las deficiencias de la nutrición 11,4 por cada mil niños y enteritis y otras enfermedades diarreicas, cuyas causas están asociadas a las condiciones de vida de la población. En este sentido, corresponde resaltar que la tasa de mortalidad materna registró un incremento importante en los últimos tres años, ubicándose en el año 2001 en 67,2 por cada cien mil nacidos vivos (INE, 2001b), disminuyó levemente en el 2002, pero a partir del 2005 se registra nuevamente un ascenso. Desde una perspectiva de los últimos seis años es poco lo que se ha avanzado.

Las repercusiones socioeconómicas del crecimiento y estructura de la población determinan la necesidad y conveniencia de realizar estudios sobre población. Las evaluaciones de los indicadores socioeconómicos generalmente muestran que los países que han atendido los problemas demográficos con acierto, se les ha hecho más viable el tránsito para alcanzar su desarrollo con mejores condiciones de equidad. Es necesario por tanto, integrar temas de población en la estrategia y en la planificación geográfica del desarrollo; por ejemplo, examinar las consecuencias económicas y sociales de los cambios demográficos y la forma como éstos se pueden relacionar con la planificación del desarrollo y con las necesidades de las personas.

La pobreza en Venezuela deviene de dos factores principales: la participación en el mercado laboral, donde existe una distribución desigual de las oportunidades de generar ingresos a partir de un empleo remunerado (mayor tasa de desocupación en las familias pobres). En muchos hogares la diferencia de superar una condición de pobreza la hace una persona adicional incorporada al mercado laboral. La mejor manera de elevar los ingresos de la población es proporcionales empleo y crear fuentes de trabajo para que se incorporen al sistema productivo del país.

En 1998, según el método de capacidades básicas insatisfechas<sup>1</sup> se detectan los mayores porcentajes de pobreza, 61,7% de hogares pobres de los cuales 32,45% se encontraban en condiciones de pobreza extrema. En este momento, el mapa social del país se vio afectado por 5 millones de hogares pobres de los cuales un millón no contaba con ingresos para alimentarse. Según el método de la línea de pobreza por ingresos en 1998 el 45% de los hogares se registraban en condición de pobreza, sin embargo datos recientes nos muestran fluctuaciones en la tendencia de este indicador, aumento de seis puntos porcentuales entre el 2002 (48%) y el 2003 (54%), y descenso en los siguiente años hasta el 2006 (33.9%) (Ver Figura 8 y Tabla 4).

Figura 8. Porcentaje de pobreza según el método de la línea de pobreza 1998-2006



Fuente: RVAC 2006: 2.

<sup>1</sup> El método de capacidades básicas insatisfechas consiste en agregar una incapacidad básica al método de necesidades básicas insatisfechas (NBI), "la incapacidad para lograr una nutrición adecuada", medida a través de la línea de pobreza, o sea, hogares cuyos ingresos están por debajo del costo de la canasta alimentaria normativa.

Tabla 4. Porcentaje de pobreza según el método de la Línea de Pobreza 1998-2006

| Índice de Pobreza (%) | Años            |                  |                 |                  |                 |                  |                 |                  |
|-----------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|
|                       | 1998            |                  | 1999            |                  | 2000            |                  | 2001            |                  |
|                       | Primer semestre | Segundo semestre | Primer semestre | Segundo semestre | Primer semestre | Segundo semestre | Primer semestre | Segundo semestre |
| Hogares no pobres     | 51,0            | 56,1             | 57,2            | 58,0             | 58,4            | 59,6             | 60,9            | 61,0             |
| Hogares pobres        | 49,0            | 43,9             | 42,8            | 42,0             | 41,6            | 40,4             | 39,1            | 39,0             |
| Pobres extremos       | 21,0            | 17,1             | 16,6            | 16,9             | 16,7            | 14,9             | 14,2            | 14,0             |

| Índice de pobreza (%) | Años            |                  |                  |                 |                  |                 |                  |                 |
|-----------------------|-----------------|------------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|------------------|-----------------|
|                       | 2002            |                  | 2003             |                 | 2004             |                 | 2005             |                 |
|                       | Primer semestre | Segundo semestre | Segundo semestre | Primer semestre | Segundo semestre | Primer semestre | Segundo semestre | Primer semestre |
| Hogares no pobres     | 58,5            | 51,4             | 46,0             | 44,9            | 46,9             | 53,0            | 57,6             | 62,1            |
| Hogares pobres        | 41,5            | 49,6             | 54,0             | 55,1            | 53,1             | 47,0            | 42,4             | 37,9            |
| Pobres extremos       | 16,6            | 21,0             | 25,1             | 25,0            | 23,5             | 18,6            | 17,0             | 15,3            |

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE, 2006); RVAC, Vol. XVI, 2: 2006.

La búsqueda del desarrollo social debe ser una estrategia donde se generan instrumentos para crear un conjunto de capacidades humanas básicas y por sobre todo, para reducir desigualdades que inciden en la condición de exclusión de amplios grupos sociales.

Los cambios demográficos sin la correspondiente planificación pueden repercutir en la ampliación de las brechas sociales que se manifiestan, en desigualdades geográficas y socio-económicas de las condiciones de vida de la población que se generan con la profundización del proceso de modernización y la extensión de los servicios sociales.

Dependiendo del estrato socioeconómico, el ciclo de vida familiar y de la ubicación geográfica de las grupo familiares, con relación a las redes públicas de servicios y en función de las oportunidades que ha tenido cada miembro de la familia, ponen en evidencia diversos grados de vulnerabilidad de las mismas en relación a su capacidad de mantenerse autónomamente (García, 1993).

## CONCLUSIONES

Venezuela es un país joven en plena transición, con una mortalidad baja y nivel medio bajo de fecundidad. A partir de 1950 emerge el patrón de cambios posi-

tivos de tendencias en las características educativas de la población venezolana, manifestado por una disminución de la tasa de analfabetismo, el aumento de la asistencia escolar en todos los grupos de edad y el incremento del promedio de años de escolaridad. Los años promedio de escolaridad de la población de 15 años y más se han cuadruplicado de 1,8 en 1950 a 8 años en el 2001, correspondería revisar otros indicadores del sistema educativo que nos permitieran evaluar la calidad y pertinencia de la educación impartida y sus desigualdades. Entre 1950 y 2001 los venezolanos lograron una ganancia cercana a 20 años al aumentar progresivamente el promedio nacional de esperanza de vida al nacer.

La población venezolana presenta desigualdades sociales que determinan perfiles de condiciones de vida asociados a variables estructurales difíciles de cambiar en el corto plazo, existe una brecha social donde la pobreza se hace crónica y más difícil de superar. La distribución desigual de las oportunidades de generar ingresos a partir de un empleo remunerado determina perfiles de privación social. Los modelos logísticos empleados por el PNUD en su informe del año 1999 detectan cuatro variables asociadas a la pobreza: la tasa de dependencia del hogar, la tasa de escolaridad del hogar, es decir, a más años de estudio menor posibilidad de estar en pobreza, la tasa parental del hogar, establecida por la relación de menor presencia de miembros del hogar en rol parental, mayor posibilidad de hogares pobres y dominios socio espaciales, a menor urbanización mayor deterioro en las condiciones de vida. En Venezuela la pobreza suele disminuir cuando hay crecimiento económico, disminuyó durante el primer auge petrolero en los años 70 y lo hace actualmente cuando el precio del petróleo ha subido a casi 60\$ el barril. Además del crecimiento económico, el aumento del gasto público por habitante contribuye a reducir los índices de pobreza, sin embargo las estrategias para mejorar las condiciones de vida de los grupos más vulnerables constituye un problema estructural. Los beneficios del desarrollo deben extenderse a toda la población para garantizar la igualdad de oportunidades a todos los sectores y grupos humanos con una garantía de perdurabilidad en el tiempo, en el marco de un desarrollo sustentable donde se eviten deudas inmanejables: ambientales, sociales, o financieras que hipotequen las necesidades de poblaciones futuras. La creación de un sistema de protección y seguridad social efectivo para toda la población, es una posibilidad para intervenir estructuralmente la vulnerabilidad presente en algunos hogares y de fortalecer la capacidad de mantenerse autónomamente.

En términos del desarrollo humano, Venezuela obtuvo pequeños logros: aumentó la esperanza de vida con respecto a 2003 y mejoras en desempeño escolar (PNUD, 2005), sin embargo el estándar de vida de la población decayó en término del producto interno bruto real por habitante, este indicador suele presentar fluctuaciones al verse afectado por el desempeño económico en función de los precios del petróleo.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Barrios, A. (1998), *La finanzas públicas de los estados en Venezuela Descentralización en perspectiva*, Fundación Escuela de Gerencia Social, IESA, Caracas.
- Bidegaim, G. (1989), "Desigualdad social y esperanza de vida en Venezuela", *Documento de Trabajo* No. 34, IIES-UCAB, Caracas.
- Colmenares, M. (1998), *Hogar y familia*, Oficina Central de Estadística e Informática OCEI, Caracas.
- CEPAL (2005), *Panorama Social de las Américas*, Santiago de Chile.
- Chen, Ch. y Picouet, M. (1979), *Dinámica de Población, Caso Venezuela*, UCAB-ORSTON, Caracas.
- Freitez, A. (2003), "La situación demográfica de Venezuela a inicios del tercer milenio", *Temas de Coyuntura* (47).
- (2001), *Venezuela. Encuesta Nacional de Población y Familia (ENPOFAM' 98)*, Fondo de Población de las Naciones Unidas (FNUAP), Caracas.
- Freitez, A. y Di Brienza, M. (2003), "Transición demográfica y cambios en la estructura por edad de la población", *Temas de Coyuntura* (47).
- FUNDACREDESA (1996), *Estudio de Condiciones de Vida 1996*, Caracas.
- García, H. (1993), *Política Social en Venezuela: antes y después del Ajuste*, PNUD/UNICEF, Caracas.
- González, L. (2003), "¿Cuál es la situación educativa con la que la población venezolana inicia el siglo XXI?", *Temas de Coyuntura* (47).
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA (INE) (2001a), *VIII Censo General de Población y Vivienda*, Caracas.
- (2001b), *Estadísticas Vitales*, Caracas.
- INSTITUTO NACIONAL DE NUTRICIÓN (INN) (2005), *Sistema de vigilancia alimentaria y nutricional (SISVAN)*, Caracas.
- Hurtado, S. (1997), *La vivencia familiar contraindicada y el desentendimiento del varón en Venezuela, Balance psico-social del venezolano del siglo XX*, Grijalbo, Caracas.

- Landaeta Jiménez, M.; Fossi M.; Cipriani M.; Busto K.; García K.; Escalona J. y Méndez H. (2002), "El hambre y salud integral", *Ann Ven Nutr* 16 (2).
- Ledezma, T.; Landaeta-Jiménez M. y Pérez B. (2002), "Asociación de talla baja con otros indicadores antropométricos y de composición corporal en niños venezolanos", *Revista de Antropología Física Latinoamericana* (3), Instituto de Investigaciones Antropológicas, Universidad Autónoma de México.
- Londoño, S. L. (1995), *Pobreza, desigualdad, política social y democracia. Informe del Departamento Técnico de América Latina*, Banco Mundial.
- López De Blanco M.; Landaeta-Jiménez M.; Sifontes Y.; Evans R.; Machín T. (1996), *Nutrición. Bases del Desarrollo. Situación Alimentaria y Nutricional*, Fundación Caven- des, Caracas.
- López Blanco M.; Macías Tomei C.; Landaeta Jiménez M.; Izaguirre Espinosa I.; Méndez Castellano H. (1995), "Patrones de Crecimiento de los venezolanos: dimorfismo sexual y ritmo de maduración", *Arch Ven Puer Ped*. 58 (4).
- Montilva M.; Nieto R.; Ferrer M.; Ontiveros J.; Balza L. y Mendoza M. (2003), "Uso del método Necesidades Básicas Insatisfechas en la detección de comunidades con riesgo de desnutrición" *Ann Ven Nutr*. 16 (1).
- OCEI, PNUD (2000), *Informe de Desarrollo Humano en Venezuela. Caminos para superar la pobreza*, Torino, Caracas.
- PNUD (1999), *Informe sobre Índice y Entorno de Desarrollo Humano en Venezuela*, Torino, Caracas.
- (2005), *Informe Desarrollo Humano 2004*, Mundi-Prensa, Madrid.
- Rivero J. (2000), "Reforma y desigualdad educativa en América Latina", *Revista Iberoamericana de Educación*, (23).
- Romero, D. (1994), "La transición de la mortalidad y evolución socioeconómica de Venezuela. El deterioro de la década de los ochenta", *Temas de Coyuntura* (29).
- RVAC (2006), "Indicadores Sociales", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. XI, No. 2 Julio- Diciembre, Caracas.
- Zuñiga G., (2003) "La oferta laboral en Venezuela. Una perspectiva regional de los últimos veinte años", *Temas de Coyuntura* (47).

## EL PAPEL DEL CAPITAL SOCIAL EN LA CORRECCIÓN DE PROBLEMAS DE INFORMACIÓN EN LOS MERCADOS FINANCIEROS

Natan Lederman Sokol'  
USM-UCAB

### Resumen:

La presente investigación muestra un conjunto de resultados empíricos basados en un cuestionario aplicado a un número importante de participantes en programas microcrediticios en Venezuela, que confirma la contribución del *capital social* basado en los lazos sociales de los integrantes de los grupos de crédito, en la disminución del riesgo moral como fallo de mercado. El principio de riesgo compartido en el que se fundamentan estos programas, crea los incentivos para la pesquisa, el monitoreo de pares y el forzamiento del pago de las obligaciones crediticias.

**Palabras claves:** Selección adversa, riesgo moral, forzamiento de las obligaciones, capital social.

### INTRODUCCIÓN

Los mercados financieros, en general, enfrentan tres problemas de información principales: la selección adversa, el riesgo moral, y el forzamiento de los arreglos crediticios. Bajo condiciones de información imperfecta e incompleta, los prestamistas formales suelen excluir a los pequeños prestatarios, debido a los altos costos de adquisición de información y su limitada capacidad para garantizar el cumplimiento de las obligaciones crediticias. Esta situación ha propiciado un esfuerzo importante de investigación durante las últimas décadas, enfocado hacia la búsqueda de servicios financieros alternativos, dirigidos a las familias pobres y a los microempresarios. Es en este contexto que ha tenido lugar el desarrollo de las modernas tecnologías microfinancieras, definidas como el conjunto de acciones y procedimientos llevados a cabo para proveer distintos productos financieros, crédito, ahorro, seguros, etc., a los sectores de bajos ingresos, brindando los incentivos necesarios, a fin de fomentar el cumplimiento de los compromisos de manera eficiente.

---

<sup>1</sup> nlederman@cantv.net

Un número creciente de modelos teóricos han surgido para explicar los excepcionales resultados favorables que se observan en el desempeño de los llamados *grupos de crédito con responsabilidad compartida*, conformados por prestatarios, cuya característica principal es el compromiso de los participantes del grupo en el cumplimiento de las obligaciones de pago. En su gran mayoría, atribuyen el éxito de este tipo de programas a la innovación que significa el riesgo compartido por el grupo en la disminución de los problemas de selección adversa, el azar moral y de aseguramiento de las obligaciones, a través del uso de la información interna disponible por los miembros de estos grupos y que se origina en sus vínculos sociales, así como en los mecanismos de solidaridad y de sanciones sociales que se emplean en los procesos de auto-selección de sus integrantes, en el monitoreo del desempeño crediticio, y en la protección de los contratos. A esto se le debe añadir la importancia de los incentivos dinámicos, basados en el riesgo que representa la pérdida del acceso a futuros créditos, en caso de que algún integrante del grupo falle.

La evidencia empírica sobre estas diferentes expectativas sobrepuestas y que en algunos casos compiten entre sí, sigue siendo muy escasa. En tal sentido, el resultado de la presente investigación constituye un importante aporte a la literatura sobre el *capital social* y el papel que éste desempeña en la corrección de los problemas de información en los mercados de crédito, en la medida que proporciona una base fáctica consistente para soportar algunas de las propuestas teóricas formuladas por diversos autores en esta materia.

En el presente estudio, a partir de una muestra representativa de un universo de 599 grupos de crédito de la cartera activa, para el momento de la realización de la investigación, de dos importantes bancos dedicados a la actividad microcrediticia a nivel nacional, Bangente y Mercantil<sup>2</sup>, se obtuvieron resultados

---

<sup>2</sup> El surgimiento de la actividad microfinanciera en Venezuela es un proceso relativamente reciente. La primera institución financiera formal de este tipo fue creada en el año 1998. El Banco de la Gente Emprendedora, C. A. mejor conocido como BanGente, es creado por iniciativa del Banco del Caribe y de Organizaciones No Gubernamentales, como la Fundación Eugenio Mendoza, el Grupo Social CESAP, la Fundación Vivienda Popular, y otros entes como el Banco Interamericano de Desarrollo a través de su filial el Fondo Multilateral de Inversiones, la Corporación Andina de Fomento, el Fondo de Inversiones PROFUND y ACCION Internacional, la cual es una entidad con sede en Boston, cuya misión es difundir las mejores prácticas en materia de microfinanzas, además de invertir directamente en algunas de las entidades de la región que se dedican a la especialidad. Por su parte, el Banco Mercantil inicia sus actividades dirigidas al sector de micro-empresarios en el año 1999. De acuerdo al último Boletín de Prensa de la Superinten-

suficientemente robustos de un conjunto de factores destacados en la literatura sobre el *capital social* y el microfinanciamiento y que facilitan la acción colectiva de los grupos de crédito mancomunado, en términos del cumplimiento de sus obligaciones. De manera general, las variables *proxy* utilizadas para representar el *capital social*, basado en el conocimiento de las personas, en la confianza, las actitudes, los valores y normas idiosincrásicas, en combinación con la estructura de los incentivos contractuales, tienden a reforzar la importancia de estos factores en el buen desempeño de los grupos de crédito.

Los resultados de la investigación acerca de la dinámica de las tecnologías micro-financieras bajo el esquema de crédito mancomunado y su impacto en la disminución de los problemas de riesgo moral ex-ante y ex-post respectivamente, indican una fuerte preeminencia del uso del monitoreo efectivo y de la presión del grupo en la solución de los problemas de moratoria y de *default* estratégico. Por otra parte, los coeficientes de las variables relacionadas con los incentivos dinámicos, resultaron significativos, demostrando que factores tales como la existencia de fuentes alternativas de financiamiento, y la extensión del ciclo de crédito, no favorecen el desempeño crediticio, incentivando por el contrario el oportunismo de los agentes.

Los resultados anteriores, enfatizan la importancia que posee el *capital social*, así como los esfuerzos dirigidos al fortalecimiento de la capacidad de emprendimiento de los perceptores de bajos ingresos, desde el punto de vista de las iniciativas microfinancieras. El suministro de servicios financieros a las familias de bajos ingresos y pequeñas unidades productivas, posee un impacto significativo en el desarrollo de emprendimiento de proyectos de mayor rendimiento, que aquellos que dependen de sus recursos propios, o de la ayuda de familiares o de los prestamistas especulativos. Una evidencia del rendimiento de estos proyectos son las elevadas tasas que pagan muchos de estos emprendedores, a través de mecanismos informales. En la medida que se trata de empresarios de bajos ingresos, cuando se obtienen retornos favorables, esto mejora su situación, contribuyendo por consiguiente, además del crecimiento del producto de la economía, a la distribución del ingreso y a la generación del empleo productivo. Desde el punto de vista macroeconómico, la inversión agregada como proporción del PIB, aumenta debido a las menores restricciones al crédito. Este incremento contribuye a una disminución de la rentabilidad marginal del capital y a un

---

dencia de Bancos de julio de 2007, el Banco Mercantil ocupa la cuarta posición en importancia dentro del ranking de los bancos comerciales que proporcionan créditos a micro-empresarios, mientras que Bangente lidera la llamada banca de desarrollo.

aumento de los ingresos reales, por efecto del crecimiento de la productividad de la economía (en promedio cada trabajador opera con más capital), contribuyendo, a nivel agregado, a mejorar la distribución del ingreso.

### *¿Qué es el capital social?*

El concepto de *capital social* ha adquirido una enorme popularidad durante los últimos años en un amplio rango de disciplinas. Sin embargo, tal como señala Ponthieux (2004), el principal problema con este concepto radica en la gran variedad de elementos que supone la definición, cuyas características y combinación varían según el autor: redes, normas, reciprocidad, confianza, valores compartidos, y así por el estilo. Adler y Kwon (1999), afirman que parte de la confusión radica en la no distinción entre lo que es el *capital social* propiamente, de lo que son sus resultados. En tal sentido, proponen un ordenamiento del debate, que parte por diferenciar entre lo que es el *capital social* como recurso o activo, de lo que son sus dimensiones, sus fuentes y las consecuencias que de él se derivan. La esencia del *capital social*, concebido como un activo o recurso (goodwill), se fundamenta en la disposición conductual de unos actores hacia otros en términos de simpatía, confianza, reciprocidad y compasión. Los resultados que se desprenden del *capital social* se expresan en términos de información, influencia y bienestar material. Sus efectos varían de actor a actor, y pueden ser favorables, desfavorables, o no tener lugar, dependiendo de las fuentes del *capital social*.

De acuerdo a Adler y Kwon, el acceso e impacto del *capital social* viene determinado por la posición del actor dentro de la estructura de relaciones sociales en las que participa. En tal sentido, distinguen tres tipos de dimensiones de la estructura social: la primera corresponde a las relaciones de mercado, en donde bienes y servicios son intercambiados por dinero. La segunda dimensión comprende las relaciones jerárquicas en donde se intercambia la obediencia a la autoridad a cambio de seguridad material y espiritual. La tercera dimensión está conformada por las relaciones sociales, en donde se intercambian favores y regalos. Este tercer tipo de relación constituye la dimensión de la estructura social en la que descansa el *capital social*. Estas relaciones son difusas, en el sentido de que un favor hecho hoy no tiene una fecha específica de correspondencia. Son tácitas, puesto que se sobre-entiende que el intercambio genera algún tipo de obligación de correspondencia ("algún día"). Son simétricas, en el sentido de que aunque las obligaciones son difusas y tácitas, se espera que los favores se retornen eventualmente (a diferencia de las relaciones jerárquicas, por ejemplo, en donde no existe esta simetría).

En las distintas definiciones sobre *capital social*, examinadas por Adler y Kwon, las diferencias vienen dadas por el énfasis que se coloca bien sea en las relaciones sociales que los actores mantienen con otros actores, y que corresponden a la definición externa de capital social, llamada también capital de puente, o bien en la estructura de relaciones existentes entre actores dentro de una determinada comunidad, denominada definición interna o de capital de lazos. El enfoque externo caracteriza al *capital social* como un recurso inherente a la red de relaciones sociales que liga a diferentes actores. El enfoque interno coloca el énfasis en aquellos elementos que le dan cohesión al colectivo y en consecuencia facilitan el logro de los objetivos colectivos. El llamado enfoque neutro, constituye un intento por superar la controversia interno/externa de la definición de *capital social*, asumiendo que lo determinante es la unidad de análisis, por lo cual no resulta necesario, en consecuencia, el que ambos enfoques sean por definición, mutuamente excluyentes. Por ejemplo, una empresa puede estar expuesta a influencias externas e internas, de manera simultánea.

De acuerdo a Adler y Kwon, el *capital social* posee tres fuentes: la primera corresponde a las oportunidades para las transacciones de *capital social* que crean las relaciones sociales. Para identificar esta dimensión, se requiere de un análisis de la estructura de la red, en donde se deben considerar tanto los nexos directos como los indirectos, ya que estos pueden facilitar el acceso a nodos que pueden proporcionar apoyo por sí solos, como a recursos que esos nodos pueden movilizar a través de sus propias redes de nexos. La segunda fuente es la motivación, cuya determinación pasa por la caracterización de lo que incentiva a los proveedores o donantes del *capital social* a ayudar a los destinatarios, en ausencia de retornos inmediatos, o seguros (¿socialbilidad, normas, confianza?). La tercera fuente del *capital social* se refiere a la habilidad, y tiene que ver con las competencias y recursos disponibles por los nodos de la red, o de los lazos comunitarios. De nada vale disponer de muchos nexos, si estos no agregan valor, o el valor que agregan es redundante.

## II. INFORMACIÓN IMPERFECTA EN LOS MERCADOS FINANCIEROS

Los problemas de información imperfecta son frecuentes en la mayoría de los mercados. En los mercados financieros los fallos de información originan tres tipos de problemas: de selección adversa, de riesgo moral, y de forzamiento de las obligaciones crediticias. La selección adversa se manifiesta en la dificultad que enfrentan los bancos para determinar y diferenciar ex-ante el riesgo de los distintos prestatarios potenciales, no obstante la tecnología de pesquisa utilizada (*screening*), la cual además de costosa, resulta imperfecta en presencia de información asimétrica, lo que conduce a los bancos a elevar la tasa de interés de

los préstamos para compensar el riesgo adicional en el que incurren (Stiglitz y Weiss, 1981).

El incremento de la tasa de interés es consistente con la función objetivo de los bancos de maximizar el rendimiento de los préstamos otorgados, neto de los costos incurridos en la operación, incluidos los costos económicos o de oportunidad de los proyectos que componen su cartera crediticia. Sin embargo, la relación entre el rendimiento esperado y la tasa de interés no se comporta de manera lineal, por lo que, en la medida que se produce un aumento de la tasa de interés, un tramo de esta relación se torna negativo, en particular el que corresponde a los proyectos de inversión seguros, aunque de un retorno menor, acrecentando el riesgo de estos clientes, o colocándolos en posición de bancarrota. Por otra parte, el incremento en la tasa de interés estimula a algunos de los clientes a abandonar los proyectos seguros, y desplazarse a proyectos de mayor riesgo, causando no solo un incremento en el riesgo de la cartera en general, sino una disminución de su retorno, ya que los proyectos de mayor riesgo poseen una menor probabilidad de éxito.

Un segundo problema, una vez suscrito el contrato de crédito, se relaciona con el azar moral. Se trata del riesgo que representa para el prestamista la posibilidad de que el prestatario desvíe los recursos destinados al proyecto de inversión a una actividad diferente, o bien que no dedique todo el esfuerzo necesario para alcanzar el retorno esperado. Esto obliga al prestamista a destinar recursos costosos para el control y monitoreo sobre la ejecución del crédito a través de la supervisión y de auditorías, cuya intensidad se encuentra determinada por la relación entre el retorno esperado, el tamaño del crédito y del costo mínimo necesario para reducir el error de varianza en el desempeño; todos estos, constituyen mecanismos de monitoreo imperfectos, ya que buena parte de esta información es provista por el prestatario, quien dispone de información privada, por lo que se encuentra en posición de proporcionar, eventualmente, *señales* equivocadas acerca de los resultados alcanzados, más allá de la contingencia de algún *shock* o estado de naturaleza adverso.

El tercer problema relacionado con los fallos de información guarda correspondencia con la posibilidad de que el prestatario, de un modo deliberado, falsee la información para eludir el pago del préstamo, cuando el estado de naturaleza le resulta favorable (*strategic default*), o tome ventaja de las imperfecciones y debilidades del marco institucional en el forzamiento del cumplimiento de las obligaciones (*enforcement*), y/o de los altos costos de transacción en los que el prestamista debe incurrir para recuperar la deuda o ejecutar el colateral dado en garantía.



Este conjunto de problemas se ve agravado en el caso de los hogares de bajos ingresos y las microempresas que intentan acceder a los servicios financieros, como resultado de su limitada disposición de medios de pago, de la carencia de historial crediticio, así como de activos que pudieran ser empleados como colaterales, a lo que se añade el tamaño y baja rentabilidad de los proyectos, en combinación con los elevados costos medios contables y de transacción de esta clase de créditos, elevando su riesgo, el cual difícilmente puede ser compensado a través de un incremento en la tasa de interés, sin excluirlos del mercado, no obstante su bajo riesgo sistemático, con la dificultad añadida de que este incremento puede actuar como un incentivo para inducir a los prestatarios a seleccionar proyectos con un mayor nivel de riesgo.

Existe una abundante literatura que muestra cómo en los países en desarrollo, las barreras de ingreso de los hogares pobres a los mercados de crédito formales, de ahorro y de servicios de seguros, al menos hasta los años cincuenta del siglo pasado, restringió a estos grupos de población a las actividades informales de crédito (Adams y Vogel, 1986; Germidis *et al.* 1991 y Adams y Delbert, 1994). A fin de mitigar las imperfecciones presentes en los mercados financieros, que limitaban el acceso de las familias pobres al crédito formal, después de la segunda guerra mundial se comenzaron a implementar los llamados *microcréditos*, con el apoyo de los gobiernos y de agencias internacionales, los cuales, en su mayoría, se encontraban subsidiados a través de fondos conacionales de donadores, de transferencias gubernamentales y de la fijación de techos a las tasas de interés crediticias, por considerarse que el factor determinante del ingreso de los grupos pobres a esta clase de mercados estaba condicionado por el costo de los servicios financieros. Este modelo basado en la lógica de los subsidios, condujo a elevadas tasas de incumplimiento, acompañado de altos costos de transacción, que propiciaron el fracaso de la mayoría de los programas de microcrédito que se intentaron durante ese período (Von Pischke *et al.*, 1983 y Yaron, 1994).

Entre las razones que condujeron a adoptar la modalidad de microcréditos subsidiados, estaba presente la creencia de que los grupos de población pobres no eran capaces de participar sin asistencia gubernamental en los mecanismos tradicionales de financiamiento, que carecían de capacidad de ahorro, y que en consecuencia, los créditos debían ser "baratos", para permitir que tanto las familias pobres como las pequeñas granjas rurales y micro-actividades urbanas, pudiesen generar algún tipo de retorno. El subsidio en consecuencia, contribuía en el contexto de esta interpretación, a reducir el papel de los prestamistas informales que cargaban a los prestatarios elevadas tasas de interés, disminuyendo el número de transacciones en este sector, contribuyendo de esta manera al desplazamiento de los grupos de bajos ingresos hacia el mercado formal, el cual debía ser atendido a través de organizaciones diferentes a los bancos tradicionales, los cuales, dada su estructura de costos, no estaban en

nales, los cuales, dada su estructura de costos, no estaban en condiciones de proveer los nuevos servicios, por lo cual se hacía necesaria la creación de instituciones *ad hoc*.

El efecto de la estrategia basada en los subsidios propició un resultado contrario al esperado: los subsidios estimularon a los prestatarios a asumir proyectos de muy baja productividad, lo que contribuyó significativamente a la acumulación de pérdidas en la cartera crediticia, mientras que las bajas tasas de interés hicieron imposible la recuperación de los costos de transacción, afectando severamente el desempeño de las nuevas organizaciones financieras. Estos resultados propiciaron la emergencia de un nuevo enfoque que partía de la consideración de que los subsidios conducían a una asignación ineficiente de los recursos, por lo que se hacía necesario crear instituciones financieras de crédito y ahorro apropiadas, dirigidas a los grupos pobres de población, a partir de arreglos económicos sustentables sobre bases comerciales. La premisa fundamental de este nuevo enfoque partía de la consideración de que resultaba necesario encontrar un diseño compatible con las características de los grupos de población de bajos ingresos, el flujo de su ciclo de caja, y con una estructura de incentivos que permitiese cargar altos intereses a los demandantes de crédito, en correspondencia con los costos de este tipo de transacciones.

El objetivo que se perseguía mediante la implantación de este esquema, era no solo incorporar a los servicios financieros formales a un número significativo de hogares pobres, sino hacerlo de un modo consistente desde el punto de vista económico, por lo que el diseño considerado involucraba necesariamente la garantía de la cobertura de todos los costos de transacción implicados en la operación (costos financieros, costos administrativos, las pérdidas esperadas por incumplimiento, etc.), y una alta tasa de retorno de los préstamos, y de ahorro, respectivamente, a partir de lo cual se esperaba un impacto favorable en la capacidad productiva, de consumo, y de acceso a los servicios básicos en general (salud, educación, vivienda, etc.), de las familias en situación de pobreza.

Durante los años setenta, la actividad microfinanciera comienza progresivamente a adquirir prominencia en algunos países en desarrollo, con una orientación marcadamente diferente con respecto a la generación precedente, colocando el énfasis en la recuperación de los préstamos, cargando tasas de interés acordes con la necesidad de darle cobertura a los costos del suministro de los créditos, enfocando la prestación de los servicios hacia grupos de clientes como los pequeños agricultores, los artesanos, y microempresarios, cuyas fuentes de crédito se encontraban limitadas al sector informal. El balance general, después de varias décadas de experimentación, muestra cómo cuando existe una estructura apropiada de incentivos presente en el diseño de las instituciones microfinancieras, es posible obtener altas tasas de amortización del endeudamiento.

### III. ¿CÓMO OPERA EL CAPITAL SOCIAL EN LOS MERCADOS MICROFINANCIEROS?

Las nuevas instituciones microfinancieras, a lo largo de las últimas décadas, han ido incorporado en su diseño esquemas de incentivos que toman en cuenta las ventajas que proporciona el *capital social* de los prestatarios en la limitación de los problemas de selección adversa, azar moral y de forzamiento de las obligaciones, incorporando en los contratos los incentivos para la corrección de las conductas oportunistas que emergen como consecuencia de la información imperfecta y asimétrica, atenuando el riesgo y la incertidumbre que rodean a las transacciones financieras, haciendo descansar en las redes de información de comunidades muy cercanas, el medio para resolver los problemas de información y de presión típicos para garantizar el cumplimiento de las obligaciones crediticias. Ha surgido una variedad de arreglos institucionales que ofrecen a los prestatarios de bajos ingresos los sustitutos válidos para el colateral individual, constituyendo alternativas de bajo costo para aquellos prestamistas con suficiente capacidad creadora, bajo condiciones de información imperfecta.

Durante los últimos años ha venido aumentando el número de instituciones financieras dispuestas a proporcionar créditos a los prestatarios de bajos ingresos, a partir de un *colateral social*, fundado en la reputación de los prestatarios, o en la existencia de fuertes lazos y redes sociales a las cuales éstos pertenecen, en reemplazo del colateral físico o financiero tradicional. La eficiencia de la estructura de incentivos en el funcionamiento de la actividad microfinanciera, ha estado condicionada por la intensidad de los incentivos utilizados. Como señalan Milgrom y Roberts (1992), la intensidad óptima de los incentivos en un contexto caracterizado por la presencia de información imperfecta, se encuentra subordinada, básicamente, a cuatro factores: el incremento del beneficio creado por el esfuerzo adicional, la precisión con que se evalúen las actividades deseadas, la tolerancia al riesgo del agente y la capacidad de respuesta a los incentivos. El principio de la intensidad del incentivo está relacionado a su vez con la premisa acerca del riesgo compartido, que indica que el coste de soportar el riesgo puede ser reducido, compartiendo dicho riesgo entre un grupo de personas. La intensidad del incentivo y el riesgo compartido se combinan en las instituciones financieras con la reputación como mecanismo de protección de los contratos, la cual posee valor económico en la medida que facilita a su poseedor el establecer compromisos. Si la reputación opera sin el apoyo de una institución especializada, solo será eficaz cuando el comportamiento sea directamente observable. Por otra parte, la reputación es más efectiva en una relación de largo plazo, en donde las partes son conscientes del comportamiento anterior de cada una de ellas.

El incremento en el beneficio relacionado con un mayor esfuerzo, el monitoreo efectivo de la actividad, el riesgo compartido y la reputación, en tanto que factores que inciden en la intensidad de los incentivos, se encuentran todos pre-

sentes, en diversos grados y con características particulares, en los distintos esquemas microfinancieros. Bajo información imperfecta, la información privada compartida por los prestatarios pertenecientes a una misma comunidad o red, puede ser empleada como un mecanismo de investigación para mitigar los problemas relacionados con la selección adversa. Una vasta literatura que se ocupa de analizar el efecto de los pares en los distintos arreglos microfinancieros (Varian, 1990; Ghatak y Guinnane 1999; Ghatak 1999 y 2000; Laffont y N'Guessan, 2000 y Armendáriz de Aghion y Gollier, 2000), señala que a través del uso de las redes de información local, es posible identificar y separar a los individuos de acuerdo a su riesgo potencial. La clave radica en el hecho de que los mecanismos microfinancieros, proveen los incentivos para que individuos similares en términos de riesgo se asocien. Es lo que en la literatura se conoce como *propiedad para igualar la diversidad* (Stiglitz, 1990).

Zeller (1998) considera que la postulada homogeneidad en términos de riesgo entre individuos que participan en arreglos microfinancieros de grupo posee efectos no siempre deseables, al reducir la capacidad de pago conjunta en tiempos de dificultades, limitando la posibilidad de tomar ventaja de los proyectos de algunos miembros del grupo más riesgosos, pero cuyos proyectos son más rentables, distribuyendo el riesgo entre sus distintos integrantes. En un contexto de ausencia de mercado de seguro de riesgos, Sadoulet (2000) concluye que los individuos suelen integrarse tanto en grupos homogéneos como heterogéneos en términos de riesgo. La conformación de grupos heterogéneos responde al deseo de los prestatarios de maximizar el retorno esperado. La heterogeneidad en términos de riesgo del grupo emerge no únicamente como un segundo óptimo relacionado con la existencia de fricciones en el mercado financiero, sino como una respuesta racional frente a la ausencia de un mercado de seguros para este tipo de situaciones (Sadoulet y Carpenter, 2001).

Los mecanismos asociativos microfinancieros contribuyen de manera similar a aliviar el problema del azar moral, induciendo a los miembros del grupo a monitorear a sus pares (Wenner, 1995 y Stiglitz, 1990). En grupos relativamente pequeños integrados por vecinos, la evasión de fondos es fácilmente detectada, y los miembros del grupo se encuentran en una buena posición para valorar cuando son aplicadas apropiadamente las técnicas de producción para maximizar la oportunidad de que los proyectos con perspectivas exitosas logren los resultados esperados. Adicionalmente, los grupos poseen mejores tecnologías para ejercer presión entre sus pares, en el sentido de que están en capacidad de ejercer sanciones sociales a aquellos que incurren de un modo deliberado en el incumplimiento de las obligaciones de pago. En los casos en donde el grupo en su conjunto pierde acceso al crédito como consecuencia del incumplimiento en el pago, este factor actúa como un incentivo para el monitoreo recíproco y lograr así el pago a través de amenazas que involucran sanciones sociales (Armendá-

riz de Aghion, 1999). En las teorías acerca del monitoreo de pares (Besley y Coate, 1995; Ghatak y Guinnane, 1999 y Conning, 1999), se establece que en la medida que las sanciones sociales sean efectivas, y/o que los costos de monitoreo sean bajos, el proceso de préstamo a través de mecanismos en donde se combina la información privada con el riesgo compartido, contribuye a mejorar la tasa de pago de los préstamos a través del monitoreo de pares.

El problema con este tipo de mecanismo surge cuando no existe capacidad para ejercer sanciones en contra del prestatario que incumple de manera deliberada. Las instituciones microfinancieras son percibidas de manera generalizada como mecanismos aptos para enfrentar la doble desventaja de operar en ambientes en donde la desviación resulta algo fácil y el colateral es escaso. En tal sentido, los esquemas microfinancieros dirigidos a miembros de grupos de prestatarios, poseen la ventaja comparativa de forzar el pago de los préstamos mediante la utilización de sanciones sociales, o de la capacidad de apropiación del colateral físico de quienes incurren de un modo deliberado en incumplimiento. Besley y Coate (1995) muestran cómo la cólera de los miembros del grupo en contra de quienes faltan a sus obligaciones, constituye un incentivo poderoso en comunidades fuertemente unidas.

En los esquemas de microfinanciamiento de grupo la información que proporciona el conocimiento mutuo coloca a sus integrantes en una posición favorable para evaluar las causas del incumplimiento y ofrecer servicios de seguro a aquellos miembros que experimenten *shocks* más allá de su control, mientras que se sanciona a las personas que de un modo fraudulento intentan eludir sus compromisos de pago (Sharma y Zeller, 1997). Adicionalmente, bajo un esquema de transferencia de riesgos y de solidaridad, los miembros exitosos del grupo poseen el incentivo de pagar el crédito de otros integrantes cuyos proyectos generaron retornos insuficientes (Besley y Coate, 1995).

Sadoulet (2000) indica que la habilidad de los prestatarios para excluir a quienes incurren en incumplimiento para tener acceso a algún tipo de financiamiento en el futuro, hace posible que los contratos de seguro se sustenten, y en donde la existencia del mecanismo de sanción permite el ejercicio del forzamiento del pago. De acuerdo a esto, Sadoulet y Carpenter (2001) concluyen que el crédito basado en el mecanismo de grupo hace la promesa del seguro creíble. Sin embargo, tal como lo indican Sharma y Zeller (1997), en determinadas circunstancias los esquemas de microfinanciamiento basados en el grupo pueden ser desventajosos. Los miembros pueden propender a tomar proyectos más riesgosos, asumiendo que sus pares son responsables por el pago de la deuda. Más aún, tal como lo señalan Besley y Coate (1995), la conducta de incumplimiento de algún miembro del grupo puede inducir a los otros a repetir esta misma conducta, lo que conduce a un efecto generalizado (efecto dominó),

haciendo que todo el grupo incurra en mora, cuando algunos miembros hubieran podido o querido pagar sus deudas.

Morduch (1999) considera que muchos incentivos son atribuidos de manera equivocada al componente de grupo en el financiamiento a los grupos de bajos ingresos, mientras que en realidad se originan en la amenaza de refinanciamiento u otro mecanismo incluido dentro de los contratos microfinancieros, diferente de los contratos estándar. Desde este punto de vista, el uso de los incentivos dinámicos, que se refieren a un flujo creciente de préstamos que aumenta a lo largo del tiempo, y los esquemas de pago regulares pueden ayudar a mantener altos niveles de pago, sin la necesidad del colateral y sin necesidad de estructurar grupos de crédito, que pueden más bien no funcionar.

#### IV. EL MODELO EMPÍRICO

Los modelos teóricos y la literatura empírica acerca de la relación entre el desempeño de los grupos con responsabilidad compartida y los mecanismos de evaluación del riesgo, monitoreo y forzamiento de los arreglos crediticios a partir de la información disponible por los integrantes de estos grupos, así como su capacidad para ejercer presión, resultan muy ambiguos en cuanto a sus predicciones y mediciones de los efectos de un conjunto de variables relacionadas con cuatro tipos de factores: la fortaleza de los incentivos propios de la responsabilidad conjunta; el tipo de acciones adoptadas por el grupo para ayudar y disciplinar a sus integrantes; las características del grupo, su homogeneidad social, tamaño, antigüedad, etc.; y las condiciones que enfrentan los prestatarios en la ejecución de sus proyectos, el impacto de los *shocks* externos, el grado de correlación entre los proyectos, la capacidad de los hogares de los prestatarios para soportar *shocks* de consumo en función de las ocupaciones de los integrantes del grupo familiar, sus respectivos niveles de ingresos, la correlación entre las actividades que desempeñan, la carga familiar, etc.

En el estudio de los grupos de crédito de los bancos Mercantil y Banguente, fue aplicado un modelo que intenta replicar un juego de tres etapas: La primera etapa corresponde a la auto-selección de los integrantes del grupo. Una vez suscrito el contrato para el otorgamiento del crédito, los prestatarios pueden o no tener dificultades para el cumplimiento de las obligaciones crediticias. Se asume que la capacidad de repago se relaciona con la calidad del proceso de auto-selección. En caso de que el prestatario reconozca un resultado exitoso, se asume que el pago tiene lugar, en caso contrario, se produce un segundo subjuego en el que entra en operación la dinámica del grupo a través de los mecanismos de monitoreo, que permiten establecer si el resultado es una consecuencia de algún *shock externo*, del bajo esfuerzo del prestatario, de la desviación de

los fondos para atender otras necesidades, de un cambio deliberado en el riesgo asumido en el proyecto de inversión, o del falseamiento de los resultados, dando lugar a un tercer sub-juego, en donde se movilizan los mecanismos de solidaridad y/o forzamiento para el cumplimiento de la obligación. Se considera igualmente la estructura de incentivos como determinante en el resultado. Si los incentivos dinámicos y/o de grupo fracasan se produce un *default* estratégico generalizado o efecto dominó, en caso contrario el grupo cumple con el pago.

A objeto de capturar toda la complejidad del mecanismo de pago, fueron formuladas dos hipótesis: la primera refleja la dinámica del segundo sub-juego, e indica los factores que determinan el desempeño en el pago interno, es decir, la forma como la dinámica del grupo influye en la resolución de los problemas de azar moral ex-ante. La segunda función corresponde al tercer sub-juego, en donde se analizan los factores que condicionan la tasa de pago externa del grupo (entre el grupo de crédito y el prestamista) y que, de acuerdo a la teoría, contribuyen a la atenuación de los problemas de azar moral ex-post:

$$Y1 = \alpha_1 + \beta_{11} MP + \beta_{12} PP + \beta_{13} AP + \beta_{14} ID + \beta_{15} CSE + \beta_{16} CS + \epsilon_1$$

$$Y2 = \alpha_2 + \beta_{21} MP + \beta_{22} PP + \beta_{23} AP + \beta_{24} ID + \beta_{25} CSE + \beta_{26} CS + \epsilon_2$$

Todas las variables explicativas en ambas ecuaciones son similares. Esto permite mejorar el análisis y comprensión del funcionamiento de los mecanismos de incentivos. A manera de ejemplo, el surgimiento de problemas de pago ex-ante, actúa como una señal para el grupo, el cual puede resolver en consecuencia el ejercer una mayor presión ex-post, a fin de evitar el incumplimiento.

El regresando de la ecuación 1 corresponde a la variable RETPAG, que es una variable *dummy*, en donde 1 indica que al menos una vez en el grupo se ha producido algún retardo en el pago, tomando el valor 0 en caso contrario. Alternativamente se evalúa la calidad del ajuste de la variable VECESRETT, que indica el número de veces en las que los prestatarios han incurrido en demora. El regresando de la ecuación 2 corresponde a la variable DEFAULT, en donde 1 indica que el grupo ha incurrido alguna vez en incumplimiento, 0 en caso contrario.

Las variables independientes que corresponden a las ecuaciones 1 y 2, están constituidas por 6 bloques. El primer bloque está conformado por un grupo de 13 indicadores relacionadas con el monitoreo de pares (MP). Cabe señalar, que todas las variables relacionadas con el monitoreo entre los integrantes del grupo, que se encuentran asociadas a relaciones de amistad entre pares, deben ser analizadas con particular cuidado, ya que el vínculo afectivo en lugar de constituir un medio que facilita el monitoreo recíproco, puede llegar a constituir un factor de contribución para la colusión entre socios-amigos, con la finalidad

de cometer *default*. Algo similar ocurre con la frecuencia de las reuniones y visitas entre los integrantes del grupo, y/o con representantes del banco, ya que lejos de reflejar la intensidad del monitoreo, pueden resultar más bien indicadores de la existencia de problemas en el grupo, los cuales se expresan a través de un incremento en la periodicidad de las reuniones:

1. FRECUEN= Una variable en donde 0 indica que el grupo no se reúne nunca, 1 que el grupo se reúne ocasionalmente, 2 que se reúne con una frecuencia mensual, 3 que se reúne quincenalmente, 4 que se reúne semanalmente, y 5 que las reuniones tienen lugar diariamente.
2. RELAMIST= Una variable *dummy* en donde 1 indica que el prestatario mantiene relaciones de amistad con los restantes integrantes del grupo, 0 en caso contrario.
3. FRECVISIT= Una variable en donde 0 indica que los miembros del grupo no se visitan nunca, 1 que se visitan ocasionalmente, y 2 que se visitan con frecuencia.
4. FRECLEBR= Una variable en donde 0 indica que los miembros del grupo no asisten nunca a las celebraciones (cumpleaños, bodas, etc.) de los otros integrantes, 1 que asisten ocasionalmente, y 2 que asisten con frecuencia.
5. FRECOMPVENT= Una variable en donde 0 indica que los prestatarios no compran o venden nunca servicios a los demás miembros del grupo, 1 que lo hacen ocasionalmente, y 2 que lo hacen frecuentemente.
6. HABLA+10MIN= Una variable en donde 0 indica que los prestatarios nunca conversan entre ellos por más de 10 minutos fuera de las reuniones del grupo, 1 que conversan ocasionalmente, y 2 que conversan frecuentemente.
7. HABLDELNEG= Una variable *dummy* en donde 0 indica que los prestatarios nunca conversan entre ellos acerca de sus respectivos negocios o actividades, 1 que conversan ocasionalmente, y 2 que conversan frecuentemente.
8. REUNCONBANC= Una variable en donde 1 indica que los integrantes del grupo nunca se reúnen con algún funcionario del banco, 2 que se reúnen trimestralmente, 3 que se reúnen bimestralmente, 4 que las reuniones tienen lugar mensualmente, 5 que se reúnen quincenalmente, 6 que se reúnen más de una vez a la semana, y 7 que se reúnen semanalmente.
9. VIVCERCA= Una variable *dummy* en donde 1 indica que los miembros del grupo viven cerca, 0 en caso contrario.
10. MISBARR= Una variable *dummy* en donde 1 indica que los integrantes viven en la misma urbanización o barrio, 0 en caso contrario.



11. ACTIVCERCA= Una variable *dummy* en donde 1 indica que la actividad o negocio de los miembros del grupo se encuentran cerca, 0 en caso contrario.

12. VIVCERNeg= Una variable *dummy* en donde 1 indica que existen miembros del grupo que viven cerca de los negocios de sus pares, 0 en caso contrario.

13. TAMANGRUP= número de miembros del grupo.

La variable TAMANGRUP es útil, en la medida que indica la relación entre el número de integrantes y los esfuerzos de monitoreo. Por otra parte, mientras mayor sea el número de integrantes, mayor posibilidad abra de que se presenten problemas de *free riding*.

El segundo bloque corresponde a un grupo de 10 variables relacionadas con la presión sobre los pares (PP):

14. ABANDON= Una variable *dummy* en donde 1 indica que alguna persona ha abandonado el grupo desde su constitución, 0 en caso contrario.

15. NABANDON= Número de personas que han abandonado el grupo desde su creación.

16. OBLIGMOR= Una variable *dummy* en donde 1 indica que los prestatarios consideran que es una obligación moral pagar la deuda que tienen con el banco, 0 en caso contrario.

17. CONSERVREL= Una variable *dummy* en donde 1 indica que la persona considera que una de las razones por las cuales cumple con sus obligaciones es para conservar las buenas relaciones con el grupo, 0 en caso contrario.

18. REGINT= Una variable *dummy* en donde 1 indica que el grupo posee alguna regla interna propia, relacionada con el cumplimiento de sus obligaciones con el banco, 0 en caso contrario.

19. LIDGRUP= Una variable *dummy* en donde 1 indica que alguna persona del grupo se destacó como líder o coordinador, 0 en caso contrario.

20. HABLEXPULS= Una variable *dummy* en donde 1 indica que en el caso de que algún miembro del grupo haya sido excluido por causa de incumplimiento, los restantes integrantes ahora le hablan con menos frecuencia, 0 en caso contrario.

21. COMPVENXPULS= Una variable *dummy* en donde 1 indica que en el caso de que algún miembro del grupo haya sido excluido por causa de incumplimiento, los restantes integrantes ahora le compran o le venden con menos frecuencia, 0 en caso contrario.

22. AMISTADXPULS= Una variable *dummy* en donde 1 indica que en el caso de que algún miembro del grupo haya sido excluido por causa de incumplimiento,

to, los lazos de amistad del grupo con dicha persona son ahora menores, 0 en caso contrario.

23. CONFEXPULS= Una variable *dummy* en donde 1 indica que en el caso de que algún miembro del grupo haya sido excluido por causa de incumplimiento, los niveles de confianza del grupo con dicha persona son ahora menores, 0 en caso contrario.

El tercer bloque se encuentra conformado por 5 variables relacionadas con el soporte o asistencia dentro del grupo en caso de dificultades (AP):

24. SOLICAYUD= Una variable *dummy* en donde 1 indica que algún miembro del grupo solicitó alguna vez ayuda para cumplir con sus obligaciones, 0 en caso contrario.

25. RECAYUDA= Una variable *dummy* en donde 1 indica que cuando la persona solicitó ayuda obtuvo el apoyo del grupo, 0 en caso contrario.

26. PORCPAG= Porcentaje del pago mensual del crédito que representó la ayuda solicitada.

27. PRESTIDENTGRUP= Una variable en donde 1 indica que la persona nunca ha recibido o proporcionado préstamos dentro del grupo, 1 que ha recibido o proporcionado préstamos ocasionalmente, y 1 que cualquiera de las dos alternativas ocurre con frecuencia.

28. APOYOGRUP= Una variable *dummy* en donde 1 indica que en caso de emergencia, enfermedad, o pérdida de ingresos por causas ajenas a su voluntad, la persona cuenta con el apoyo de los miembros de su grupo de crédito, 0 en caso contrario.

El cuarto bloque se encuentra estructurado por un grupo de 4 variables representativas de los llamados *incentivos dinámicos* (ID):

29. FUTCREDIT = Una variable de una escala que va del 1 al 4 (de menor a mayor valor) e indica el interés en la obtención de futuros créditos.

30. OTRASFUENT= Una variable *dummy* en donde 1 indica que los integrantes del grupo tienen conocimiento acerca de la existencia de otras fuentes de financiamiento que poseen sus pares, 0 en caso contrario.

31. ANTIGRUP= El número de meses de existencia del grupo.

32. NUMCREDIT= Número de créditos que ha obtenido el prestatario desde que integra el grupo.

El quinto bloque corresponde a las características socio-económicas de los integrantes del grupo (CSE), conformado por un grupo de 14 variables, dentro de las cuales se incluye, un grupo de variables relacionadas con las cargas fami-

liares, así como los ingresos de otros miembros del hogar, que permiten dar cuenta del riesgo que representa la volatilidad de este aporte al consumo familiar frente a la eventualidad de algún *shock*, cuya gravedad aumenta en la medida que se encuentra correlacionado con los ingresos que percibe el prestatario del proyecto de inversión, comprometiendo en consecuencia el repago de la deuda:

33. EDAD= la edad del prestatario.

34. SEXO= Una variable *dummy* en donde 1 indica que la persona es de sexo masculino, 0 si es mujer.

35. STATCIV= Una variable en donde 1 indica que la persona es soltera, 2 si la persona es casada, 3 si está divorciada, y 4 si vive en concubinato.

36. STATFANDEMP= Número de familiares dependientes (hijos, nietos, abuelos, sobrinos, etc.).

37. EDUC= Una variable en donde 1 indica que la persona no posee ninguna educación, o tiene estudios de primaria incompletos, 2 si posee estudios de primaria completos, o de secundaria incompletos, 3 si posee estudios de secundaria completos, o de técnico superior o universitarios incompletos, y 4 si posee estudios técnicos o universitarios completos.

38. COMPLEMP= Una variable *dummy* en donde 1 indica que el prestatario convive con otra persona que se encuentra trabajando en los actuales momentos, 0 en caso contrario.

39. OTROSAPORT= Una variable *dummy* en donde 1 indica que el prestatario convive con cualquier otra persona o familiar, distinto al conyugue que contribuye a los ingresos del hogar, 0 en caso contrario.

40. MISMACTIV= Una variable *dummy* en donde 1 indica que en caso de que algún miembro del hogar distinto al prestatario trabaje y haga algún aporte económico a los gastos familiares, se dedican a la misma actividad que el prestatista, 0 en caso contrario.

41. PORIMPORTHOG= Una variable *dummy* en donde 1 indica que en caso de que algún miembro del hogar distinto al prestatario trabaje y haga algún aporte económico a los gastos familiares, la contribución a los gastos del grupo familiar representan un porcentaje importante del total de ingresos del hogar, 0 en caso contrario.

42. ESTABECON= Una variable en donde 1 indica que en opinión del prestatario su actividad económica es muy inestable, 2 que su actividad es inestable, 3 que su actividad es estable, y 4 que su actividad es muy estable.

43. BENEFPROGOB= Una variable *dummy* en donde 1 indica que el prestatario es beneficiario de algún programa gubernamental, 0 en caso contrario.

44. COMPARTINGRES= Una variable *dummy* en donde 1 indica que el prestatario debe compartir con algún socio los ingresos de su proyecto de inversión, 0 en caso contrario. OTRDEUD= Una variable *dummy* en donde 1 indica que aparte de la deuda con el banco la persona o su grupo familiar poseen alguna otra deuda, 0 en caso contrario.

45. DEUDPORHOG= Porcentaje del endeudamiento adicional con respecto a los ingresos del hogar.

46. El sexto bloque esta integrado por un grupo de 3 variables representativas de los criterios de selección de los integrantes del grupo (CS), y que se estima influyen en su desempeño crediticio. A este bloque se agrega un índice de homogeneidad social, compuesto a su vez por 7 indicadores:

47. CONOCPREV= Una variable en donde 0 indica que los miembros del grupo no se conocían antes de su conformación, 1 si se conocían algo, y 2 si se conocían muy bien.

48. RECHAZINEST= Una variable *dummy* en donde 1 indica que en los casos en donde se produjo rechazo de algún integrante, esto obedeció al hecho de que la actividad económica del aspirante se consideraba inestable (poco segura), 0 en caso contrario.

49. CONOACTECON= Una variable *dummy* en donde 1 indica que los miembros del grupo conocían las actividades económicas de sus pares antes de la constitución del mismo, 0 en caso contrario.

A los fines de reducir el número de variables independientes y eliminar la posibilidad de la presencia de problemas de colinialidad entre variables, se aplicó la técnica de Análisis Multifactorial (AMF). Para el análisis de regresión de la ecuación 1, en el caso específico del regresando RETPAG, al igual que en la ecuación 2, por tratarse en ambos casos de variables dependientes dicotómicas, fueron utilizados alternativamente los modelos PROBIT, LOGIT, y VALOR EXTREMO, procurando obtener el mejor ajuste posible.

Para la estimación de la variable dependiente VECESRETT de la ecuación 1, que toma varios valores, se utilizó un modelo de RESPUESTA MÚLTIPLE, que constituye una extensión de los modelos de elección binaria a casos en los que el agente enfrenta varias alternativas posibles. El modelo de RESPUESTAS MÚLTIPLES, puede a su vez dividirse, en arreglo al tipo de función, en modelos PROBIT, LOGIT y de VALOR EXTREMO.

## V. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Los resultados del análisis de la primera hipótesis del estudio, indica que las variables que presentaron el mejor ajuste fueron FRECLEBR y FRECOMPVENT, relacionadas con el monitoreo efectivo; ABANDON y REGINT, referidas a la presión sobre los pares; SOLICAYUD, PRESTDENGRUP correspondientes al grupo de variables relacionadas con la asistencia a los otros miembros del grupo en caso de dificultades; ANTIGRUP y NUMCREDIT que corresponden a las variables relacionadas con los incentivos dinámicos; HOMOGSOC, referida a la homogeneidad social de los integrantes de los grupos de crédito; ESTABECON, relacionada con las características socio-económicas de los prestatarios; y CONOCPREV, relacionada con los criterios de selección.

Los coeficientes de las variables FRECLEBR ( $z: -2.5322^*$ ;  $z: -2.20171^{**}$ ) y FRECOMPVENT ( $z: -1.7389^*$ ), además de ser ambos significativos, el signo (negativo) resulta consistente con la tendencia esperada a priori relacionada con la reducción del azar moral ex-ante por efecto del monitoreo sistemático por parte de los integrantes de los grupos de crédito. El coeficiente de la variable ABANDON ( $z: 3.391^*$ ;  $z: 3.5643^{**}$ ) resultó bastante significativo, aunque el signo no se corresponde con la predicción teórica, en el sentido de que se espera que la presión sobre los pares contribuya a disminuir la ocurrencia del riesgo moral. Este comportamiento se explica, en virtud de que en la mayoría de los grupos el número de personas excluidas apenas alcanza al 16%, mientras que los casos de retraso representan igualmente un porcentaje relativamente bajo, en proporción (34%). La inclusión de esta variable como *proxy* de la presión de grupo, se hizo con la intención de disponer de un indicador que midiese la intensidad de la presión ejercida para disciplinar a los socios, recurriendo en circunstancias extremas a la expulsión del grupo, como resultado del retraso en el cumplimiento de las obligaciones crediticias con el banco. Se desprende de este razonamiento la conclusión de que el coeficiente de la variable ABANDON constituye un predictor poco confiable, a diferencia de la variable REGINT, cuyo coeficiente resultó significativo ( $z: -1.7356^{**}$ ), y de signo esperado (negativo), lo cual indica que la existencia de reglas internas en los grupos, contribuye en este caso a normar la conducta crediticia de los prestatarios.

Los coeficientes de las variables SOLICAYUD ( $z: 2.1823^*$ ;  $z: 2.0793^{**}$ ), y PRESTDENGRUP ( $z: 2.1706^*$ ;  $z: 1.9483^{**}$ ), relacionadas ambas con la existencia de mecanismos de seguro intra-grupo, resultaron significativos, aunque el signo (negativo) no se corresponde con el resultado esperado a priori acerca de la contribución de la solidaridad en la disminución del retraso en el pago de la deuda. Los valores de ambas variables reflejan la ausencia en la mayoría de los grupos de mecanismos y de prácticas de solidaridad, en caso de producirse

algún *shock* de consumo. Si bien es cierto, que la mayor parte de los prestatarios poseen cargas familiares, y que la contribución de los integrantes activos del grupo familiar es limitada, además de carecer de fuentes de financiamiento alternas, también ocurre que la *razón de endeudamiento* en la mayoría de los programas microfinancieros es forzosamente baja, aunado al hecho de que buena parte de los prestatarios señala que sus ingresos son bastante estables, motivo por el cual pareciera ser que este tipo de eventos son poco frecuentes, o resultan manejables en función de los ingresos familiares. Por otra parte, la posibilidad de que las personas puedan acudir a la solidaridad en reemplazo de sus obligaciones, cuando ésta no se justifica, bien sea por que se trata de defraudar al grupo simulando resultados, ocultando el desvío de recursos, o de esfuerzos incompletos, se encuentra limitada en primer lugar por la capacidad de monitoreo de los integrantes del grupo, y en segundo lugar por el hecho de que los mecanismos de seguro intra-grupo funcionan como mecanismos informales, que descansan la mayoría de las veces en una colección de arreglos bilaterales, más que en la existencia de acuerdos formales que involucran a todo el grupo (Genicot et al., 2004), lo que reduce la oportunidad de que las personas puedan tomar ventaja de este mecanismo. En atención a lo anterior, el signo positivo del coeficiente de las variables relacionadas con el funcionamiento de la solidaridad a lo interno del grupo resulta consistente con las características idiosincrásicas de la población representada en la muestra. Sin embargo, se debe ser cuidadoso con esta interpretación, ya que, siguiendo el argumento de Stiglitz, se podría suponer que los elevados retornos son una consecuencia de la adopción de proyectos seguros, es decir, óptimos desde el punto de vista del prestamista, lo cual sugiere que la aversión al riesgo asociada a este tipo de proyectos elimina en buena medida el riesgo moral.

Los coeficientes de las variables ANTIGRUP ( $z$ : 2.8013\*;  $z$ : 2.5205\*\*), y NUMCREDIT ( $z$ : 2.4923\*;  $z$ : 2.2745\*\*), pertenecientes al grupo de regresores relacionados con los incentivos dinámicos, resultaron significativos y de signo (positivo). Sin embargo, la predicción del comportamiento de estas variables resulta ambigua, ya que por una parte, un signo negativo indicaría que a medida que aumenta el ciclo de prestamos, los resultados tienden a empeorar. Este resultado tendría que ver con el llamado problema del *fin del juego*, en el que la cooperación disminuye a medida que transcurre el tiempo, ya que los retornos del mantenimiento de la reputación, en este caso, de buen pagador, y de los beneficios asociados a ésta, son muy pequeños o insuficientes para prevenir la conducta oportunista. Von Pischke, Yaron y Zander (1998), ofrecen un conjunto de explicaciones acerca del por qué el desempeño en el repago declina en el tiempo, tanto en los programas de crédito individual como en los programas de crédito compartido: al inicio del ciclo la mayoría de las personas está de acuerdo en los términos y condiciones, ya que no mantienen diferencias significativas. Con el transcurso del tiempo, su situación económica varía, lo cual influye sobre sus

preferencias. El riesgo de las personas puede aumentar a medida que obtienen créditos más elevados, propiciando la posibilidad de un efecto de tipo *dominó*, ya que las cargas relacionadas con la responsabilidad compartida se incrementan en la misma proporción. También es posible que se presente el fenómeno de *fatiga colectiva*, relacionado con la responsabilidad del monitoreo y de los costos de transacción asociados al mismo. Igualmente, es posible que la supervisión por parte del banco decline con el tiempo. Los resultados del estudio indican que la antigüedad y el número de créditos favorecen el cumplimiento oportuno de las obligaciones crediticias. Esto último pudiera estar relacionado con el interés de mantener un buen *record*, a fin de poder acceder a la modalidad de crédito individual, que es el paso siguiente en muchos de los programas microfinancieros. El coeficiente de la variable HOMOGSOC, relacionada con la homogeneidad social de los integrantes de los grupos de crédito resultó algo significativo ( $z: -1.7373^{**}$ ) y de signo (negativo) esperado, ya que acuerdo al planteamiento de Woolcock (1998), mientras mayor sea la homogeneidad social de los grupos, en términos de sus características, más intensos serán los lazos sociales y la confianza entre sus integrantes, lo cual favorece su desempeño crediticio.

El coeficiente de la variable ESTABECON ( $z: -2.0292^{*}$ ) relativa a la estabilidad económica de las actividades desarrolladas por los distintos prestatarios, resultó significativo y de signo esperado (negativo), en tanto que el coeficiente de la variable CONOCPREV ( $z: -1.6560^{**}$ ) relacionado con la relevancia de la capacidad de monitoreo durante la fase de selección, resultó algo significativo y de signo (negativo) esperado, en la medida que la reducción de los problemas de selección adversa durante la fase de conformación del grupo, contribuyen a atenuar los problemas de riesgo moral ex-ante.

La tasa de incumplimiento interna que fue evaluada con anterioridad, no afecta de manera directa al prestamista. Si el grupo coopera efectivamente el problema tenderá a resolverse en el marco del grupo, haciendo posible el repago. En el caso de la tasa de incumplimiento externa o efectiva, correspondiente a la tercera etapa del sub-juego, se observa la influencia de las variables independientes que tuvieron un impacto significativo en la disminución del azar moral ex-post. De acuerdo a los resultados, el coeficiente de la variable FRECOMPVENT, relacionada con el monitoreo efectivo, resultó significativa ( $z: -1.7530$ ), y con el signo (negativo) esperado, proporcionando evidencia acerca de la relevancia de este mecanismo en el desempeño de los grupos de crédito.

Los coeficientes de las variables ABANDON y REGINT, relacionadas ambas con la presión sobre los integrantes del grupo para el cumplimiento de las obligaciones crediticias, resultaron altamente significativas ( $z: 3.1457$ ; y  $z: -2.2219$ ), y al igual que en el caso anterior relacionado con el retraso en el pago de la deuda. Solo el coeficiente de la variable REGINT tuvo el signo esperado (negati-

vo), indicando que la probabilidad de cometer *default* es significativamente menor en aquellos grupos con capacidad para ejercer presión e imponer sanciones a sus miembros.

El coeficiente de la variable PRESTDENGRUP, relacionada con la frecuencia con la que los prestatarios reciben o proporcionan préstamos, resultó significativo ( $z: 1.7951$ ), aunque el signo (positivo) no se corresponde con las expectativas a priori acerca de la contribución de la solidaridad en la atenuación de los problemas de riesgo moral. Al igual que en primera hipótesis, esta variable se correlaciona consistentemente con los casos de incumplimiento. El resultado se debe interpretar como una consecuencia de la ausencia de rutinas de transferencia de riesgo intra-grupales, y que pueden eventualmente funcionar como incentivos para el *default* estratégico (77% nunca ha recibido o proporcionado préstamos dentro del grupo, y 22% lo ha hecho ocasionalmente). Sin embargo, el coeficiente de la variable APOYOGRUP, referida a las expectativas de apoyo por parte de los integrantes del grupo, resultó igualmente significativo ( $z: -1.7814$ ), aunque de signo negativo. No obstante que el 96% de las personas señaló en el cuestionario que esperaba contar con asistencia por parte de sus socios en caso de dificultad, se desprende del análisis de las respuestas que este tipo de ayuda sólo se ha brindado en contadas ocasiones. Esto no significa necesariamente que las expectativas sean incorrectas, sino que pudiera estar ocurriendo, tal como se señaló en relación a la primera hipótesis, que la exposición a los *shocks* de consumo ha sido poco frecuente, por lo que no se justificarían este tipo de ayudas. En tal sentido, no es posible establecer una relación causal clara entre la variable APOYOGRUP y la variable dependiente DEFAULT.

El coeficiente de las variables OTRAFUENT y ANTIGRUP, relacionadas ambas con los incentivos dinámicos, resultaron algo significativas ( $z: 1.9046$ ; y  $z: 1.6618$ ), y su signo (positivo) se corresponde con el efecto planteado como hipótesis sobre el desempeño crediticio del grupo. Alrededor de la mitad de los prestatarios disponen de fuentes alternativas de financiamiento, mientras que la antigüedad promedio de los grupos es de 11 meses. Las consideraciones con respecto a estas variables, son similares al análisis correspondiente a la primera hipótesis del modelo.

El coeficiente que muestra el mejor ajuste en el modelo corresponde a la variable BENEFPROGOB, relacionada con la participación de los prestatarios en los programas gubernamentales ( $z: 4.8679$ ). El signo positivo indica que esta variable posee una incidencia significativa en el *default* estratégico. En determinadas circunstancias, las transferencias gubernamentales pueden influir en la reducción de los costos de oportunidad del endeudamiento (efecto ingreso), incrementando la exposición al riesgo de los prestamistas. En el caso que nos ocupa, apenas el 10% de los prestatarios participa en algún tipo de programa



gubernamental, lo que llama la atención acerca del perfil de las personas que participan en los programas microfinancieros, los cuales son en su mayoría emprendedores de bajos ingresos, que emergen del auto-empleo como estrategia principal de supervivencia, frente a la limitada capacidad de absorción de la fuerza de trabajo de la economía, ocupándose en una gran variedad de actividades y modalidades que tienen las unidades de pequeños comercios y servicios, concentrados fundamentalmente en las zonas urbanas.

El coeficiente de la variable OTRODEUD, relacionada con las cargas familiares, resultó muy significativo ( $z: 3.0864$ ) y de signo esperado (positivo), lo cual indica que el peso de las deudas familiares constituye un factor relevante en la omisión de los pagos. Sin embargo, el número de personas con este tipo de compromisos es relativamente pequeño (16%), por lo cual no logra alterar el impacto favorable de las variables que contribuyen a la reducción del incumplimiento.

Finalmente, el coeficiente de la variable CONOCPREV, relacionada con los criterios de selección ( $z: -2.7346$ ) resultó significativa y del signo correcto (negativo). Esta variable permite establecer comparaciones con otras tantas variables relacionadas con la auto-selección de los integrantes de los grupos de crédito y sus lazos sociales, mostrando que la autoselección, además de jugar un papel importante en la disminución de la selección adversa, favorece, una vez constituido el grupo, a la reducción del riesgo moral que se traduce en incumplimiento, siendo este resultado de gran importancia para el estudio acerca de la relevancia del *capital social* en la corrección de este tipo de problemas.

## VI. CONCLUSIONES

En general, los resultados empíricos de la investigación acerca de la dinámica de las tecnologías micro-financieras bajo el esquema de crédito mancomunado, y su impacto en la disminución de los problemas de riesgo moral ex-ante y ex-post respectivamente, permiten sustentar la primera y segunda hipótesis en relación con el efecto de la autoselección en la calidad del portafolio de prestatarios, así como en función del monitoreo efectivo y la presión del grupo en la solución de los problemas de moratoria y de *default* estratégico. Los resultados relacionados con la capacidad de monitoreo, estimados a través del indicador de conocimiento previo antes de la estructuración del grupo, resultaron significativos tanto para la primera como segunda hipótesis, aunque de signo opuesto. En el primer caso, el coeficiente de la variable indica que ésta contribuye a la reducción de la moratoria, lo cual resulta consistente con la implementación del monitoreo una vez estructurado el grupo, mientras que en el segundo caso, el signo positivo del coeficiente se contradice con el comportamiento esperado desde el punto de vista teórico. Los resultados relacionados con el papel de los mecanis-

mos de seguro intragrupal, revelan la ausencia, en general, de prácticas de solidaridad entre los prestatarios, frente a la eventualidad de *shocks* externos, a la manera de un subsidio cruzado, para garantizar el cumplimiento de las obligaciones, y evitar así la pérdida al acceso a futuros créditos, no obstante los lazos de amistad que revelan los distintos indicadores utilizados en el estudio. A pesar de que la mayoría de los prestatarios afirma contar con el apoyo de sus pares en caso de alguna eventualidad, y de su vulnerabilidad frente a la posibilidad de *shocks* de consumo, en virtud de la existencia de cargas familiares, y de que las contribuciones a los ingresos del hogar son limitadas, la mayor parte de los prestatarios considera que sus ingresos mensuales son bastante estables, ubicándose en promedio, un 50% por encima de la cuota de endeudamiento mensual fija, lo cual se relaciona, en parte, con la *razón de endeudamiento* de los programas microfinancieros, que suele ser usualmente baja. En atención a lo anterior, y de que no obstante los coeficientes de las variables relacionadas con la solidaridad grupal resultaron significativos, el signo (positivo), y el limitado número de eventos con estas características, permiten concluir que los mecanismos de seguro intragrupal no constituyen indicadores eficientes de los bajos niveles de morosidad y de repago observados. Sin embargo, se debe ser cuidadoso con este tipo de conclusiones, ya que el coeficiente positivo de *capacidad de pago* en la mayoría de los casos, siguiendo el razonamiento de Stiglitz, puede constituir un indicador apropiado del carácter homogéneo en términos del bajo riesgo de los proyectos de gran parte de los integrantes de los grupos de crédito, por lo que la aversión al riesgo hace del azar moral un asunto trivial.

Los coeficientes de las variables relacionadas con los incentivos dinámicos, resultaron significativos, tanto en la primera como segunda hipótesis, y de signo positivo. Lo anterior muestra que en el presente caso, factores tales como la existencia de fuentes alternativas de financiamiento, y la extensión del ciclo de crédito, no favorecen el desempeño crediticio, incentivando por el contrario el oportunismo de los agentes. Sin embargo, a pesar de que los coeficientes de estas variables resultaron significativos, su peso relativo, en comparación con el de otras variables que contribuyen al pago, es mucho menor, por lo que no alcanzan a modificar la tendencia general favorable al cumplimiento de las obligaciones. Los resultados del estudio indican igualmente que en el caso de la primera hipótesis, la estabilidad de los ingresos de los prestatarios contribuye de manera relevante con el pago, al igual que el índice de homogeneidad social del grupo, aunque en una menor medida. En la segunda hipótesis se destaca la importancia de la existencia de otras deudas familiares, así como la participación en los programas gubernamentales en el *default estratégico*.

Cuadro No. 1. Estadísticas descriptivas

|                                              | Promedio | Mediana | Máximo | Mínimo | Desv. Estándar |
|----------------------------------------------|----------|---------|--------|--------|----------------|
| <b>VARIABLES DEPENDIENTES</b>                |          |         |        |        |                |
| RETPAG                                       | 0.34     | 0       | 1      | 0      | 0.47           |
| VECESRETT                                    | 1.42     | 1       | 3      | 1      | 0.65           |
| DEFAULT                                      | 0.09     | 0       | 1      | 0      | 0.29           |
| <b>VARIABLES INDEPENDIENTES</b>              |          |         |        |        |                |
| <i>Lazos entre miembros e inform. Local:</i> |          |         |        |        |                |
| CONOCPREV                                    | 1.87     | 2       | 2      | 0      | 0.36           |
| RECHAZINEST                                  | 0.21     | 0       | 1      | 0      | 0.41           |
| CONCATECON                                   | 0.91     | 1       | 1      | 0      | 0.28           |
| <i>Homogeneidad social del grupo:</i>        |          |         |        |        |                |
| HOMOGSOC                                     | 4.68     | 5       | 6      | 1      | 1.16           |
| <i>Capacidad de monitoreo:</i>               |          |         |        |        |                |
| VIVCERCA                                     | 0.74     | 1       | 1      | 0      | 0.43           |
| MISBARR                                      | 0.66     | 1       | 1      | 0      | 0.47           |
| ACTIVCERCA                                   | 0.83     | 1       | 1      | 0      | 0.36           |
| VIVCERNEG                                    | 0.66     | 1       | 1      | 0      | 0.47           |
| TAMAÑGRUP                                    | 3.11     | 3       | 5      | 2      | 0.58           |
| <i>Características socio-económicas:</i>     |          |         |        |        |                |
| EDAD                                         | 38.8     | 38      | 62     | 22     | 9.72           |
| SEXO                                         | 0.44     | 0       | 1      | 0      | 0.49           |
| EDUC                                         | 2.47     | 2       | 4      | 1      | 0.78           |
| ESTABECON                                    | 3.35     | 3       | 4      | 1      | 0.51           |
| BENEFPROGOB                                  | 0.09     | 0       | 1      | 0      | 0.29           |
| COMPARTEINGRES                               | 0.07     | 0       | 1      | 0      | 0.26           |
| <i>Cargas familiares:</i>                    |          |         |        |        |                |
| STATCIV                                      | 1.67     | 1       | 4      | 1      | 0.98           |
| STATFAMDEP                                   | 1.83     | 2       | 7      | 0      | 1.54           |
| COMPLEMP                                     | 0.55     | 1       | 1      | 0      | 0.49           |
| OTROSAPORT                                   | 0.28     | 0       | 1      | 0      | 0.45           |
| MISMACTIV                                    | 0.42     | 0       | 1      | 0      | 0.49           |
| PORIMPORTHOG                                 | 0.61     | 1       | 1      | 0      | 0.49           |
| <i>Monitoreo efectivo:</i>                   |          |         |        |        |                |
| FRECREUN                                     | 3.54     | 4       | 5      | 1      | 1.32           |
| RELAMIST                                     | 0.98     | 1       | 2      | 0      | 0.16           |
| FRECVEST                                     | 1.57     | 2       | 4      | 0      | 0.59           |
| FRECLBR                                      | 0.99     | 1       | 2      | 0      | 0.63           |
| FRECOMPVENT                                  | 0.67     | 1       | 2      | 0      | 0              |
| <i>Presión sobre pares:</i>                  |          |         |        |        |                |
| ABANDON                                      | 0.15     | 0       | 1      | 0      | 0.36           |
| CONSERVREL                                   | 0.86     | 1       | 1      | 0      | 0.34           |
| REGINT                                       | 0.66     | 1       | 1      | 0      | 0.47           |
| <i>Solidaridad de grupo:</i>                 |          |         |        |        |                |
| SOLICAYUD                                    | 0.12     | 0       | 1      | 0      | 0.33           |
| PRESDENTGRUP                                 | 0.25     | 0       | 2      | 0      | 0.46           |
| APOYOGRUP                                    | 0.95     | 1       | 1      | 0      | 0.20           |
| <i>Incentivos dinámicos:</i>                 |          |         |        |        |                |
| FRUCREDIT                                    | 3.62     | 4       | 4      | 1      | 0.73           |
| OTRASFUENT                                   | 0.87     | 1       | 2      | 0      | 0.91           |
| ANTIGRUP                                     | 10.45    | 8       | 48     | 1      | 8.47           |
| NUMCREDIT                                    | 2.17     | 2       | 6      | 0      | 1.45           |

Fuente: Cálculos propios.

**Cuadro No. 2. Coeficientes y valores del estadístico Z**  
**VARIABLES DEPENDIENTES**

| <i>VARIABLES<br/>INDEPENDIENTES</i>          | <i>RETPAG</i>       | <i>VECESRETT</i>    | <i>DEFAULT</i>      |
|----------------------------------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| <i>Lazos previos</i>                         |                     |                     |                     |
| CONOCPREV                                    | -                   | -0.4526<br>(-1.656) | -0.8094<br>(-2.734) |
| <i>Monitoreo efectivo</i>                    |                     |                     |                     |
| FRECLEBR                                     | -0.4222<br>(-2.532) | -0.5961<br>(-2.201) | -                   |
| FRECOMPVENT                                  | -0.2713<br>(-1.738) | -                   | -                   |
| <i>Características socio-<br/>económicas</i> |                     |                     |                     |
| BENEFPROGOB                                  | -                   | -                   | 3.3242<br>(4.868)   |
| ESTABECON                                    | -0.4309<br>(-2.029) | -                   | -                   |
| <i>Cargas familiares</i>                     |                     |                     |                     |
| OTRDEUD                                      | -                   | -                   | 2.0314<br>(3.086)   |
| <i>Presión sobre pares</i>                   |                     |                     |                     |
| ABANDON                                      | 0.8977<br>(3.391)   | 0.9288<br>(3.564)   | 1.8207<br>(3.146)   |
| REGINT                                       | -                   | -0.3353<br>(-1.735) | -0.6358<br>(-2.221) |
| <i>Solidaridad de grupo</i>                  |                     |                     |                     |
| APOYOGRUP                                    | -                   | -                   | -1.6341<br>(-1.781) |
| PRESTDENGRUP                                 | 0.4805<br>(2.171)   | 0.6672<br>(1.948)   | 0.4853<br>(1.795)   |
| SOLICAYUD                                    | 0.6787<br>(2.182)   | 0.9481<br>(2.079)   | -                   |
| <i>Incentivos dinámicos</i>                  |                     |                     |                     |
| ANTIGRUP                                     | 0.0363<br>(2.801)   | 0.0481<br>(2.520)   | 0.0235<br>(1.662)   |
| NUMCREDIT                                    | 0.2001<br>(2.492)   | 0.2334<br>(2.274)   | -                   |
| OTRASFUENT                                   | -                   | -                   | 0.2488<br>(1.904)   |

Fuente: Cálculos propios, basados en la aplicación de los modelos de elección binaria logit y probit.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Adams, D. W., & Delbert A. F. (1994), "Informal Finance in Low-Income Countries", Westview Press, Boulder.

- Adams, D. W., & Vogel, R. C. (1986), "Rural financial markets in low income countries: recent controversies and lessons", *World Development*, Vol. 14: 4, Washinton, D. C.
- Adler, P.S & Kwon, S (1999), "Social Capital: The Good, The Bad, and The Ugly", *Versión modificada del papel presentado en 1999 en la Academy of Management Meeting*, Chicago.
- Armendariz de Aghion, B. (1999), "On the Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring", *Journal of Development Economics*, Vol. 60, Amsterdam.
- Armendariz de Aghion, B. & Gollier, C. (2000), "Peer Group Formation in an Adverse Selection Model", *The Economic Journal*, Vol. 110, Princeton.
- Besley, T., Coate, S. (1995), "Group Lending, Repayment Incentives and Social Collateral", *Journal of Development Economics*, Vol. 46, Amsterdam.
- Conning, J. (1999), "Outreach, Sustainability and Leverage in Monitored and Peer-Monitored Lending", *Journal of Development Economics*, Vol. 60, Amsterdam.
- Ghatak, M. (1999), "Group Lending, Local Information and Peer selection", *Journal of Development Economics*, Vol. 60, Amsterdam.
- (2000), "Screening by the Company you Keep: Joint Liability Lending and Peer Selection Effect", *The Economic Journal*, Vol. 110, Princeton.
- Ghatak, M., & Guinnane, T. (1999), "The Economics of lending with Joint Liability: Theory and Practice", *Journal of Development Economics*, Vol. 60, Amsterdam.
- Germidis, Dimitri; Kessler, Denis and Meghir, Rachel (1991), "Financial systems and development: What role for de formal anf informal financial sectors", *Development*, Centre Studies, OECD, París.
- Genicot, G. y Bloch, F. (2004), "Informal insurance in social networks", Social Science Research Network.
- Laffont, J. J. & N'Guessan, T. T. (2000), "Group Lending with Adverse Selection", *European Economic Review*, Vol. 44, Amsterdam.
- Milgrom, P., Roberts, J. (1992), "Economics, Organization and Managemet", *Prentice-Hall*, London.
- Morduch, J. (1999), "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, Pittsburg.
- Ponthieux, S. (2004), "The concept of social capital: a critical review", *Papel presentado en la 10ma Conferencia de la ACN (Association de Comptabilité Nationale)*, 21-23, Paris.

- Sadoulet, L. (2000), "The Role of Mutual Insurance in Group Lending", *Unpublished Ecares Paper*, Bruxelles.
- Sadoulet, L. & Carpenter, S.B. (2001), "Endogenous Matching and Risk Heterogeneity: Evidence on Microcredit Group Formation in Guatemala", *Unpublished Ecares Paper*, Bruxelles.
- Sharma, M., & Zeller, M. (1997), "Repayment Performance in Group-Based Credit Programs in Bangladesh: An Empirical Analysis", *World Development*, 25 (10), Montreal.
- Stiglitz, J. E. (1990), "Peer Monitoring and Credit Markets", *The World Bank Economic Review*, Vol. 4 (3), Washinton, D. C.
- Stiglitz, J. E. & Weiss, A. (1981), "Credit Rationing in Markets with Imperfect Information", *American Economic Review*, Vol. 71, Nashville.
- Varian, H. (1990), "Monitoring Agents with Other Agents", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 146, Berlin.
- Von Pischke, J. D., Dale, W. A., & Donald, G. (1983), *Rural Financial Markets in Developing Countries*, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Von Pischke, J. D., Yaron, J. & Zander, R. M. (1998), "Why Credit Project Repayment Performance Declines", *Savings and Development*, Vol. XXII (2), Milan.
- Wenner, M. (1995), "Group Credit: a Means to Improve Information Transfer and Loan Repayment Performance", *Journal of Development Studies*, Vol. 32, Oxford.
- Woolcock, M. (1998), "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework", *Theory and society*, Vol. 27, Dordrecht.
- Yaron, J. (1994), "What Makes Rural Finance Institutions Successful?", *World Bank Research Observer*, Vol. 9, Washington, D. C.
- Zeller, M. (1998), "Determinants of Repayment Performance in Credit Groups: the Role of Program Design, Intragroup Risk Pooling and Social Cohesion", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 46, Chicago.

## EVOLUTION ON THE TERM NON GOVERNMENTAL ORGANIZATION (NGO)

María Olivo U.\*

DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES, FACES-UCV

### Abstract:

One of the terms used to describe many Non Profit Organizations is Non Governmental Organization (NGO). Perhaps on account of the recent emergence of the field of Non Governmental Organizations, a multitude of generic terms are used to describe heterogeneous organizations. This imprecise usage often impedes the understanding of what the term NGOs means, and how it should be applied. The term "NGOs" is habitually used by multilateral entities, bilateral entities, private organizations and in all countries around de world. We can ask ourselves: What does the term Non Governmental Organizations mean? How was this term derived? How has this term, NGOs been developed?

While the use of generic terms can be valid under certain circumstances, their use can also entail serious problems when used in certain fields of study or research. It is impossible to analyze a phenomenon or to establish a research methodology and reach reasonable conclusions if the factors that the terminology implies are not clearly defined, in terms of both their internal structure and their effects.

In this essay I will examine the origin, development and meaning of the term *Non Governmental Organization* from XIX Century to 1990 decade and whether it is accurately used in the different fields in which it is commonly applied today.

First, the origin of the term NGOs will be analyzed. Second, the use of this term in the world and, finally its various usage of meaning according to different organizations or countries.

**Keywords:** Non governmental organization, Non profit organization, confusion.

### HISTORICAL BACKGROUND

Official United States and European documents between 1900 and 1945 were used to investigate the first appearance of the term *Non governmental organization*.

This term was found for the first time in a United States official document in 1942 Pamphlet No. 3 in the series, *Education and National Defense* published by the Federal Security Agency of United States Office of Education, under the title, "Non-government Sources of Information on National Defense". Pamphlet No. 2 of the same series surveyed Government sources of information. According to the investigation, these documents appear to represent the first time that official U.S. publications make the terminological distinction between governmental and

---

\* mcou24@gmail.com

non-governmental organizations although no technical definition of the latter was included in the discussion.

In the Foreword of the pamphlet No. 3, John W. Studebaker writes:

It has been prepared as a guide to current materials available from non-government, non profit agencies relating to the total defense program (U.S. Office education, 1942).

It is also interesting to note that in 1942 a distinction between non-government and non profit agencies was developed.

The United Nations was the first institution to establish an official used of the term *Non-governmental Organizations*. The United Nations (UN) was created in 1945 with the basic objective of keeping peace and promoting good relations between nations<sup>1</sup>.

With the objective of achieving its aims more easily, the UN subsequently saw the need to establish lines of communication with organizations which are not part of governments through the Economic and Social Council (ECOSOC), one of the six principal operational divisions of the United Nations-. This need was expressed in the Article 71 of the United Nations Charter and Statute of the International Court of Justice, Signed June 26, 1945:

The Economic and Social Council may make suitable arrangements for consultation with **non-governmental organizations** which are concerned with matters within its competente (United Nations, 1996).

One year earlier, on October 7 of 1944, in Dumbarton Oaks, was the site of the conversations conducted by representatives of the United States, China, Great Britain, and the Soviet Union, that resulted in Dumbarton Oaks Proposals. These proposals were the bases of the Charter of the United Nations.

---

<sup>1</sup> The 11 February 1945 President Roosevelt, Prime Minister Churchill and Premier Joseph Stalin in Yalta conference declared their resolve to establish " a general international organization to maintain peace and security". Later, 24 June 1945, United Nations is created as its Charter.

In the process, the activities of blue-helmeted peace-keepers have emerged as the most visible role associated with the world organization. The UN, however, is much more than a peace-keeper and forum for conflict resolution. Often United Nations and its family of agencies are engaged in a vast array of work that touches every aspect of people's lives around the world.



In the Chapter XI called "Arrangement for International Economic and Social Cooperation", Section C "Functions and Powers of the Economic and Social Council" of the Dumbarton Oaks proposals, read as follow:

"To receive and consider reports from the economic, social and other organizations or agencies brought into-relationship with the Organization, and to coordinate their activities through consultation with, and recommendations to, such organizations or agencies" (United Nations, 1944).

This proposal was later incorporated into Article 71 of the Charter of United Nations, as noted above, except that it consolidated: "economic, social and other organizations" into the term **non-governmental organizations**. According to this, it is clear that they understood as NGOs all kind the organizations, profit and non profit, initially.

The relation between the Article 71 of the Charter of the United Nation and the Section C of the Chapter XI the Dumbarton Oaks proposals (1944) constituted the essential root of this study, because:

- 1) The term non governmental organizations is officially used for first time.
- 2) Through this relations, it is possible to know the initial meaning of the term NGOs: economic, social, agencies and other organizations are Non Governmental organizations to the United Nations. Consequently, the NGOs can be profit and non profit organizations in their original meaning.

The majority of committee members who worked on the Article 71 of the Charter of United Nations and the president of the first board directors of the Economic and Social Council were came from the United States (United Nations: 19445. This authorship, combined with the U.S. references to non-governmental organizations from 1942, suggest that the term *Non Governmental Organization* originated from in United States (US).

## EVOLUTION OF THE TERM NON GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS

This section will trace the development of the term NGOs since its creation in the United Nations in 1945. One way to test whether something is in the society of a country or region, is the usage of the term in publications and in the names of organizations. Specifically, the term NGOs will be studied as it occurs in:

- The usage of the term in official documents
- Publications that use NGOs in their titles

- Organizations that call themselves NGOs

This analysis is by geographic region, within which the chronology of usage is documented. The geographic regions are North America, Europe, Latin America, Africa and Asia.

*North America: United States*

The following is a chronology of the appearance of the term **non governmental** in official documents of the United States since 1945

| <i>Year</i> | <i>Public Documents</i>                                                                                                                                                                                         |
|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1951        | "Nongovernmental activities of present and former personnel, including retired officers", (U. S. Public Documents 1951).                                                                                        |
| 1959        | "Nongovernmental Organizations and Metropolitan Affairs, staff study", (Join Commite pint 86 Congress 1 st sesion. Monthly Catalog, April 1959, No. 771).                                                       |
| 1965        | "Nongovernment hospitals study to evalutate feasibility of extending minimum wage under fair labor standard", (Public Documents, 1995).                                                                         |
| 1971        | "Contract Admnistration procedure (MILSCAP). USA and Canada nave to code for Non governmental Organizations", Army Department Supply Bulletin, June 1971 (1581), p. 4.                                          |
| 1972        | "Nongovernment frecuent list 09517, land transportation services: motor carrier, auto emergency, railroad, taxicab", Monthly Catalog, Oct. 1972. Provide U:S import statistics(U. S. Public Information; 1972). |
| 1977        | "Payroll for the Nations 290,993 Nongovermental Health Service establishment with paid Employeeer", Economic Censuses. U.S. Department of Commerce. Bureau of the Census (U. S. GovernmentPublications; 1977).  |
| 1992        | "El Salvador. Role of Nongovernmental Organizations in Postwar Reconstruccion" United States General Accounting Office (GAO), November 1992.                                                                    |

In other official documents, it has been found that the term governmental sector is used to denote the public sector, for example see the Monthly Catalog in 1954. This document uses the terms private sector and personal sector to refer to what is not part of the government<sup>2</sup>.

Multilateral and bilateral entities like the Organization of American States, the Interamerican Bank for Development and the Interamerican Foundation began in the sixties to use the term "Non-governmental Organization" to refer to non profit organizations, grassroots movements, and other types of associations.

<sup>2</sup> The Monthly Catalog of 1954 defines the personal sector of the economy as covers essentially the consuming public But, includes also non profit institution, private trust funds, and private pension, health, and welfare funds.

Internally in the United States the term Non Profit Organization is used more frequently than Non Governmental Organization. This latter term was not found in the list of U.S. Organizations.

However, as we can see in Appendix A, there are many publications in the United States where the term NGO appears. The majority of these publications have to do with public and private aid from the United States to foreign countries. Another cause of this phenomenon could be the intimate relationship and the important role played by the United States within multilateral and bilaterals organizations.

### *Europe*

In September of 1954, Recommendation 70 of the Council of Europe in the Consultative Assembly, Sixth Ordinary Session 13th, 24<sup>th</sup>, referred to a "request for Consultative status from international non-governmental organizations" (Council of Europe, 1954).

In 1986 the European Convention, Europe recognized the Legal Personality of International Non-Governmental Organization:

...as early as in 1951, the importance of the NGOs, each in it , particular field, and of their other contributions to the activities of the Organization". Explanatory Report on the Recognition of Legal Personality of International Non-Governmental Organization, 1986.

At the same time, the European Union began to use the term NGO in the sixties:

From the very earliest days of the first Community institutions –but especially since the inception of the of the Liaison Committee of NGOs to the European Union in 1976–The EU's recognized partners NGOs in European Union Members States have been working to gain recognition for an enforceable right to human development for all (Goncalves, 1995).

The term NGO often designates national non profit organizations in European countries, as shown:

| <i>Country</i> | <i>Non governmental organizations</i>                                                                      |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ireland        | Confederation of non-governmental organizations (Congood)                                                  |
| Italy          | Coordinamento delle organizzazioni nongovernative pre la cooperazione internazionale allo sviluppo (Cocis) |
| France         | Reseau des ongs europeennes seir l' agriculture et le development (Rongead)                                |
| Spain          | Coordinadora de ONG para el desarrollo                                                                     |

Also common in Europe are books, journals, and, journal articles with the term NGO in the title, as can be seen in the table of Appendix A.

Study of the documentary evidence makes it clear that the beginning of the usage of the term NGO in Europe is closely linked to its official use by organs of the United Nations. The first paragraph of the Explanatory Report of the Council of Europe of 1986 which the above statement refers to, states: *Since 1945 the number of international non-governmental organizations (NGOs) has increased considerably* (Council of Europe, 1989).

This is not surprising, given the close relationship that exists between the United Nations and the Council of Europe since their creation.

### *Latin America*

It is difficult discuss the use of the term NGO in Latin America in a generic way, because the development of it use has varied significantly in different countries, as happen in the other continents too.

The origin of the usage of the term NGO in Latin American countries was derived from their relation of the multilateral and bilateral organizations. But the causes of this interaction are due to different reasons. For example initially:

- Bolivia's poverty caught the attention of multilateral organizations
- In Chile, the relationship of Augusto Pinochet and some multilateral organizations, and the need to: *Give people participation in social spaces in place of political participation* (Cunnill, 1995).
- In El Salvador, international aid organizations interceded to alleviate the political and economic crisis.

In the decade of the sixties the term NGO was first used to denote non profit organizations in some Latin American countries e.g., Chile, Bolivia and El Salvador. In the 70's this trends continued more strongly:

During the seventies **non-governmental organizations** were seen as institutional spaces where different social groups could find an outlet for political participation (Arellano/Petras, 1994).

It is no coincidence that those countries which first applied the term "non-governmental organization" to Non Governmental Organizations are those which have maintained closer ties to multilateral or bilateral entities through development projects and as the beneficiaries of aid from these associations.

On other hand not all Latin American countries use the term NGOs, for example, in Venezuela, Argentina, Mexico among others, the term NGOs was not commonly used, the term Non Profit Organizations being preferred. The cause of this, is the lack dependence in these countries on aid programs by multilateral and bilateral agencies.

### *Africa*

The information collected demonstrates that the origin of the use NGO in Africa is similar to other developing nations in their interactions with multilateral and bilateral organizations. As in the rest of the world, the development of NGOs in African countries has taken place through a variety of processes.

However, the appearance of the term NGOs has been later than in the countries of Latin America and Asia:

*Since the mid -1980s, the development world has stressed the rapid evolution of the two issues relevant to this study , namely the importance which donors and developments are assigning to the role of NGOs (Booth, 1992).*

The other distinguishing elements in the history of development of NGOs in Africa are:

- 1) The relation of some European countries with the independence of African countries:

The growth of African service NGOs has been strongly shaped by colonialism, post colonial politics of development and the funding priorities and practices of Northern development agencies (Fowler, 1992).

- 2) The initial and principal influence in the development of NGOs in Africa was not from the United Nations, but predominately from the Council of Europe, the European Community, OXFAM of Britain, NOVIB of Holland and other in the mid 1970's. In the 1980's the influence of the United Nations in Africa came principally through the work of the World Bank and UNICEF.

Some of the large African NGO organizations are:

- Inter-NGO Council of Central African Republic (GIONGCA)
- Kenya Energy Non Governmental Organization Association (KENGO)
- Council des Organismes Non Gouvernementaux en Activite au Togo (CONGAT)

### Asia

The rise of NGOs began earlier in some countries of Asia as a consequences of the programs offered by the United Nations to provide relief on the aftermath of World War II.

*Steadily during the period 1950 to 1980, and with greatly escalating momentum during the 1980's, inter-governmental organizations (notably the World Bank), and a fortiori governments, have increasingly recognized NGOs potential for contributin to national development" (...) Inter-governmental agencies promoted NGOs development activities through the FAO's (Fonseka, 1995).*

The Philippines is one of the first countries in the world to witness the development of NGOs in the 1950's due to the consequences of the World War II mentioned above and the post war role of the United Nations. Malaysia, India, Bangladesh and Thailand are example of countries that followed the Philippines experience.

The last two decades have been a time of dramatic growth in the member of of NGOs in Asia. Many authors have commented on this phenomenon:

*Despite NGOs unprecedented growth and increased presence at national and international levels, certain limitations and basics questions had begun to nag Asian NGOs toward the end of the 1980s (Bhat, 1980).*

Some of the prominent Asian NGOs include:

| <i>Country</i>           | <i>Non Governmental Organization</i>                                  |
|--------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Japan                    | Japan NGO Centre for International Co-operation                       |
| Group of Asian countries | Asian NGO Coalition for Agrarian Reform and Rural Development (ANGOC) |
| Skri-Lanka               | National NGO Council of Skri-Lanka                                    |

See the table in Appendix A for the trend in the number of publications with the term NGOs in their title in Asian countries. It is interesting that some publications before 1987 are from China.

Asian countries that were heavily influenced by European colony, India for example, followed a process similar to that of African countries with respect to the evolution of the term NGOs. The main influence came from the European organizations.

#### CONCEPTUALIZATION OF THE TERM NON GOVERNMENTAL ORGANIZATION

In this section, various conceptualizations of the NGOs, will be studied. From history of the term NGOs, it is possible to identify three evolutionary stages in its meaning: the initial idea of the United Nations, the concept assumed by the Council of Europe and European Community, and the various definitions which arose in Latin American and other countries.

##### *United Nations*

The search for the history of the meaning the term of "non-governmental organization" must begin in the documents of the Social and Economic Council of the UN, from which these organizations emerged.

After Article 71 of the Charter of United Nations, in the resolution 3 (II) of 21 June, 1946 the United Nations decided to create the Committee of Non-governmental Organizations through ECOSOC. The mission of this NGO committee is clear: to collaborate for purposes of consultation.

In 1950, 1968, 1985 and 1996, ECOSOC adds criteria on the types of relations between NGOs and the UN. Resolutions 1296 (XLIV) of 23 May 1968 and 1996/31, the last of the 49th plenary meeting on 25 July 1996, are of particular importance (See Appendix B: general resolutions) as they ratify the consultative status of NGOs while at the same time expanding this role so that

non-governmental organizations are more closely involved in the UN's operations.

There are now extensive bibliographies about the consultative role of NGOs in the UN, as for example: *Non-Governmental Organizations at the United Nations. Identity, Role and Function* by Chiang Pei-heng (1981), and *NGOs, the UN, and Global Governance* edited by Thomas G. Weiss and Leon Gordenker (1996).

Special attention in this research was paid to the ECOSOC resolution 1996/31 mentioned (Appendix B), which contains the latest general regulations on the selection of non-governmental organizations and their links to UN agencies.

In the material consulted no reference to the type of legal constitution or objectives of the NGOs was found other than to clarify the ideal function of the NGOs in order to establish ties to the UN. These requirements of the ECOSOC can be summarized in three essential characteristics:

- The organization's objectives should help achieve the objectives of the UN.
- The organization should not be a government agency.
- Its administrative and accounting operations should make clear accountability.

One of the clauses (See appendix B –ECOSOC Resolutions 1996/31) referring to the income of Non Governmental Organizations states: "The basic resources of the organization shall be derived in the main part from contributions of the national affiliates or other components or from individual members..." This could be interpreted to refer to Non Governmental Organizations, but the paragraph ends: "Where, however, the above criterion is not fulfilled and an organization is financed from other sources, it must explain to the satisfaction of the Committee its reasons for not meeting the requirements laid down in this paragraph".

This indicates that any type of organization, profit and non profit, can be admitted as long as its objectives serve to support the interests of the UN and all other requirements are fulfilled.

Also studied were the specifications for specialized UN agencies which have stronger ties to non-governmental organizations. Among the agencies studied was UNICEF (United Nations International Children's Emergency Fund) which works with a large of NGOs and which is governed by the general principles established by ECOSOC. At the same time, UNICEF has its own set



of rules pertaining to the selection of NGOs with which it establishes ties<sup>3</sup> (UNICEF, 1990).

The great variety of organizations embraced by UNICEF is significant; they range from commercial organizations to service groups. The following quotations illustrate this:

Many international non-governmental organizations; including professional, developmental, service, religious, business, and union NGOs, have become partners of UNICEF" (UNICEF, 1991).

In the 1990s, UNICEF seeks to interact with a wide variety of NGOs, such as youth associations, service and leadership groups, humanitarian aid organizations and other private, volunteer organizations including human rights groups, religious associations, children's defense groups, commercial and professional organizations among others (UNICEF, 1990).

A reference to Non Governmental Organizations was found in a bulletin of the Department of Public Information dating from 1995 in which one of the stipulations is that agencies desiring to establish ties with the DPI "*operate solely on a not-for-profit basis*".

The following quote from Boutros-Ghali, Secretary General of the United Nations in October, 1995, once again illustrates the wide variety of organizations considered to be NGOs by the UN:

*...Peace in the largest sense cannot be accomplished by the United Nations system or by Governments alone. Non-governmental organizations, academic institutions, parliamentarians, business and professional communities, the media and the public at large must all be involved (United Nations, 1995).*

This reference is confusing because it first mentions the NGOs and then adds other types of organizations when, legally, the UN's Charter establish only two types of recognized organizations, governmental and non-governmental mentioned before.

No clearly expressed definition of what the UN defines as an NGO was found in the bibliography which was consulted. This lack of terminological precision has generated confusion as pointed out in chapter 2 of the "Review of Financial

---

<sup>3</sup> "Even though UNICEF designates various official and unofficial roles for the NGOs with which it collaborates, one of the mechanisms which has significantly contributed to enforcing more stable ties between international NGOs and UNICEF is the role of consultative entity".

### Resources Allocated by the United Nations System to Activities by Non-Governmental Organizations”:

This situation has resulted in three serious problems from the point of view of accountability and responsibility. It is impossible to identify the numbers and types of NGOs receiving funds from the United Nations system... (United Nations, 1994).

Since the activities of the UN are essentially humanitarian and social, directed to the integral development of nations, it follows that most of its non-governmental, consulting organizations would work in the same field as Non Profit Organizations. Yet this reality has not kept other types of organizations from working for the UN in an advisory capacity. The latter include other types of organizations such as corporations, educational or health centers, and development banks, which, although existing for profit, offer services to society and can therefore offer to solutions or facilitate UN programs.

However, in the recent years a trend to identify NGOs as non-profit organizations is appearing in some of the principal branches of United Nations. An example is UNICEF and the Department of Public Information of the UN:

- Chapter 3 of a report issued by the Joint Inspection Unit in Geneva in 1996 titled "Review of Financial Resources Allocated by the United Nations System to Activities by Non-Governmental Organizations," analyzes the NGOs linked to different agencies of the UN and lists the conditions for selection and assignment of resources to each UN agency. Appendix C shows a table with a summary of the principal criteria for selection applied by each of the UN agencies. As the table illustrates, UNICEF stipulates that the agencies be non-profit, a requirement which first appears in UNICEF in 1996.
- A reference to Non Governmental Organizations was found in a bulletin of the Department of Public Information dating from 1995 in which one of the stipulations is that agencies desiring to establish ties with the DPI "*operate solely on a not-for-profit basis*" (U.S. Government, 1995).

### *Council of Europe*

In conferring a legal personality on NGOs, the Council of Europe emphasizes the non-profit characteristic of International Non Governmental Organizations in Strasbourg, 24/IV/1986, Article 1:

This Convention shall apply to associations, foundations and other private institutions (Hereinafter referred to as NGOs and the first condition is: Have a non-profit making aim of international utility (Council of Europe, 1986).

The non profit concept of the NGOs developed by the Europeans countries has been applied by them to the African countries. This clear definition of NGO as non profits has avoided variety interpretations of this term in African countries.

### *Latin America*

No single concept of the term NGO applies to Latin American countries, because each country has developed distinct interpretations. For example, the Bolivian Government has delimited the official definition of NGOs thus:

The NGOs are defined in Bolivia as private non profit organizations (Arellano et al., 1994).

This criterion is not required in many others Latin American countries however.

Various Latin American researchers have questioned the term *NGO* on account of its ambiguity. They have also drawn distinctions, and proposed classifications. Appendix D presents the classification created by Felix Bombarolo, Luis Pérez Coscio, and Alfredo Stein in their book *The Role of Non-Governmental Organizations in the Development of Latin America*, (1992) edited by the "Programa de Fortalecimiento Institucionales y Capacitación de Organizaciones No Gubernamentales" (FICONG). As can be seen in the table, they distinguish between for-profit NGOs and non-profit NGOs.

Appearing in the 1990 Directory of NGOs of the Interamerican Foundation are the different terms used in Latin American countries to designate Non Governmental Organizations. What follows is an example of the distinctions made in some countries:

- Brazil: differentiates between for profit NGOs and non-profit NGOs.
- Chile: informs in its description that, "lists of NGOs are also distributed which assist in specific geographical areas, ethnic groups and types of projects, as well as a list of intermediaries who work with the Chilean government and rural NGOs.
- Colombia: refers specifically to Non-Profit Entities of Social Benefit.
- El Salvador: lists 732 institutions, among which are mentioned 42 Communal Development Associations (ADESCO), 517 associations, 6 councils, 14 committees, 20 corporations, 92 foundations and 40 charitable institutions.

The application of the terms NGO to Non Governmental Organizations has frequently been attributed to Latin America and developing nations: "NGO (non-governmental organization) is the term used to depict these organizations in the developing world,..." (Salamon and Anheier, 1996). This attribution is unjustified because, as pointed out earlier, the multilateral and bilateral entities began using the term NGO after the UN first did. Secondly, one cannot make generalizations about the use of the term by developing nations when, in Latin America, for example, different terms are applied to Non Governmental Organizations: some are simply called non-profit, others, social development organizations, and so forth. Thirdly, "NGO" has become a standard term in many European countries, documented earlier.

## CONCLUSIONS

The analysis undertaken reveals the following:

- 1) The term "NGO" first appears in the UN, and is subsequently used by Council of Europe and other multilateral and bilateral organizations. In the late 1960s some countries which had stronger ties to these organizations began to call Non Governmental Organizations as well as comunal and social movements non-profit organizations. In the last twenty years the use of the term NGO has become commonplace in many countries of every continent.
- 2) The term "NGO" is completely valid to the UN which created it to describe many kinds of organizations which were not governmental in nature and fulfilled the UN's objective of fostering peace and international development. Therefore, NGOs, as they were initially conceived by the UN, completely fulfill their role for this institution and require no further definition.
- 3) Non Governmental Organizations issuing from the civil society are "non-governmental," but they are only part of what the term "non-governmental" covers. Properly speaking, "non-governmental" includes all of civil society not created by government: economic, non-profit, community groups, cooperatives, and other similar organizations.
- 4) It is also unclear whether all entities deemed Non Governmental Organizations are non-governmental when, even though they operate independently and as Non Governmental Organizations, they are promoted and backed by state or municipal institutions.
- 5) The prevalence of the term "non-governmental organization," and the wide variety of organizations which it encompasses creates confusion, and hampers the undertaking of any socio-political, economic, or administrative study of this term. The term "non-governmental organization" suffers from a

lack of precision as do "third sector," "independent sector," "civic organization," and other terms in different areas which, being generic, are difficult to apply to concrete organization.

#### **RECOMMENDATIONS**

- In the interest of obtaining greater terminological clarity, the UN and the entities which use this nomenclature should establish a general definition.
- It is necessary to establish a general taxonomy of these organizations which would permit the creation of strategies and appropriate rules of operation and control in both countries and international and regional agencies.
- The need for a taxonomy in the field of academic research pertaining to Non Governmental Organizations is fundamental because it is very difficult to arrive at trustworthy conclusion with current terms and concepts which are imprecise.

## APPENDIX

A

Example of methodology of variables applied for identification  
the characteristics of the organizations

| Variables           | First goal |   | Origin |   |   |   |   | Activities or field |   |   |   |   | Legal framew. |   |   |   | Revenues |   |   |   | personnel |   |   |
|---------------------|------------|---|--------|---|---|---|---|---------------------|---|---|---|---|---------------|---|---|---|----------|---|---|---|-----------|---|---|
| organizations       | S          | B | I      | F | E | G | I | E                   | H | H | I | R | O             | N | M | W | M        | G | O | C | G         | V | C |
|                     | O          | M |        |   |   |   | N | D                   |   | U | G |   | T             | P | B | L | B        | R | A | A |           |   |   |
| Private labor union |            | X | X      |   |   |   |   |                     |   |   |   | X | X             |   |   |   | X        | X |   |   |           |   | X |
| Neighborhood        |            | X | X      |   |   |   |   |                     |   |   |   | X | X             | X |   |   | X        |   |   | X | X         |   | X |
| Social school       | X          |   | X      |   |   |   | X |                     |   |   |   |   | X             |   |   |   | X        | X |   | X | X         |   | X |
| Boys Scout          | X          |   | X      |   |   |   |   |                     |   |   |   |   | X             | X |   |   | X        | X |   |   |           | X |   |
| Red Cross           | X          |   |        | X |   |   |   | X                   |   |   |   |   | X             |   |   |   | X        |   | X |   |           |   |   |
| University          | X          |   | X      |   |   |   | X |                     |   |   |   |   | X             |   |   |   | X        |   | X | X | X         |   | X |
| Grassroots org.     |            | X |        |   |   | X |   |                     |   |   |   |   | X             | X |   | X | X        | X | X |   |           | X | X |
| Foundations fam.    | X          |   |        | X |   |   |   |                     |   | X |   |   | X             |   |   | X |          |   |   |   |           | X | X |

## Abreviations

| First goal                        |    | Legal                    |    | Personnel             |    |
|-----------------------------------|----|--------------------------|----|-----------------------|----|
| Service to others                 | SO | Non Profit Organizations | NP | Volunteers            | V  |
| Benefit to the members            | BM | Mutual Benefits          | MB | Contracts             | C  |
| Without legal framework WL        |    |                          |    |                       |    |
| Origin                            |    | Field or activities      |    | Revenues              |    |
| Group of individuals              | I  | Educational              | ED | Members               | MB |
| Families                          | F  | Health                   | H  | Grants                | GR |
| Enterprises or more than one org. | E  | Housing                  | HU | Own activities        | OA |
| Government                        | G  | Intermediaries (giving)  | IG | Commercial Activities | CA |
| International groups o government | IN | Rights                   | RG | Government            | G  |
| Others                            |    |                          | OT |                       |    |

Fuente: Elaboración personal con múltiples referencias como: Carnegie Endowment For International Peace, 1945; Casebook, 1988; Council of Europe, 1986; FLACSO, 1996; Fonseca, 1995; Fowler, 1992; Lador-Lederer, 1962; Njuky, 1992; OECD, 1994; Pei-Heng, 1981; Sachs, 1997; Smith-Wright, TOCINO, 1988; además de títulos de revistas de todo el mundo a partir de 1945

**B**

Resolution 1996/31 49th plenary meeting 25 July 1996

1996/31. Consultative relationship between the United Nations and non-governmental organizations.

The Economic and Social Council,

Recalling Article 71 of the Charter of the United Nations,

Recalling also its resolution 1993/80 of 30 July 1993, in which it requested a general review of arrangements for consultation with non-governmental organizations, with a view to updating, if necessary,

Council resolution 1296 (XLIV) of 23 May 1968, as well as introducing coherence in the rules governing the participation of non-governmental organizations in international conferences convened by the United Nations, and also an examination of ways and means of improving practical arrangements for the work of the Committee on Non-Governmental Organizations and the Non-Governmental Organizations

Section of the Secretariat,

Recalling further its decision 1995/304 of 26 July 1995,

Confirming the need to take into account the full diversity of the non-governmental organizations at the national, regional and international levels,

Acknowledging the breadth of non-governmental organizations' expertise and the capacity of non-governmental organizations to support the work of the United Nations,

Taking into account the changes in the non-governmental sector, including the emergence of a large number of national and regional organizations,

Calling upon the governing bodies of the relevant organizations, bodies and specialized agencies of the United Nations system to examine the principles and practices relating to their consultations with non-governmental organizations and to take action, as appropriate, to promote coherence in the light of the provisions of the present resolution,

Approves the following update of the arrangements set out in its resolution 1296 (XLIV) of 23 May 1968:

ARRANGEMENTS FOR CONSULTATION WITH NON-GOVERNMENTAL ORGANIZATIONS (Incomplete)

## Part I

## PRINCIPLES TO BE APPLIED IN THE ESTABLISHMENT OF CONSULTATIVE RELATIONS

The following principles shall be applied in establishing consultative relations with non-governmental organizations:

**1. The organization shall be concerned with matters falling within the competence of the Economic and Social Council and its subsidiary bodies.**

**2. The aims and purposes of the organization shall be in conformity with the spirit, purposes and principles of the Charter of the United Nations**

(...)

**5. Consultative relationships may be established with international, regional, subregional and national organizations, in conformity with the Charter of the United Nations and the principles and criteria established under the present resolution. The Committee, in considering applications for consultative status, should ensure, to the extent possible, participation of non-governmental organizations from all regions, and particularly from developing countries, in order to help achieve a just, balanced, effective and genuine involvement of non-governmental organizations from all regions and areas of the world. The Committee shall also pay particular attention to non-governmental organizations that have special expertise or experience upon which the Council may wish to draw.**

(...)

**7. Greater involvement of non-governmental organizations from countries with economies in transition should be encouraged.**

**8. Regional, subregional and national organizations, including those affiliated to an international organization already in status, may be admitted provided that they can demonstrate that their programme of work is of direct relevance to the aims and purposes of the United Nations and, in the case of national organizations, after consultation with the Member State concerned.** The views expressed by the Member State, if any, shall be communicated to the non-governmental organization concerned, which shall have the opportunity to respond to those views through the Committee on Non-Governmental Organizations

(...)

**10. The organization shall have an established headquarters, with an executive officer. It shall have a democratically adopted constitution, a copy of which shall be deposited with the Secretary-General of the United Nations, and**



which shall provide for the determination of policy by a conference, congress or other representative body, and for an executive organ responsible to the policy-making body.

(...)

**12. The organization shall have a representative structure and possess appropriate mechanisms of accountability to its members, who shall exercise effective control over its policies and actions through the exercise of voting rights or other appropriate democratic and transparent decision-making processes. Any such organization that is not established by a governmental entity or intergovernmental agreement shall be considered a non-governmental organization for the purpose of these arrangements, including organizations that accept members designated by governmental authorities, provided that such membership does not interfere with the free expression of views of the organization.**

(...)

**13. The basic resources of the organization shall be derived in the main part from contributions of the national affiliates or other components or from individual members. Where voluntary contributions have been received, their amounts and donors shall be faithfully revealed to the Council Committee on Non-Governmental Organizations. Where, however, the above criterion is not fulfilled and an organization is financed from other sources, it must explain to the satisfaction of the Committee its reasons for not meeting the requirements laid down in this paragraph. Any financial contribution or other support, direct or indirect, from a Government to the organization shall be openly declared to the Committee through the Secretary-General and fully recorded in the financial and other records of the organization and shall be devoted to purposes in accordance with the aims of the United Nations.**

**14. In considering the establishment of consultative relations with a non-governmental organization, the Council will take into account whether the field of activity of the organization is wholly or mainly within the field of a specialized agency, and whether or not it could be admitted when it has, or may have, a consultative arrangement with a specialized agency.**

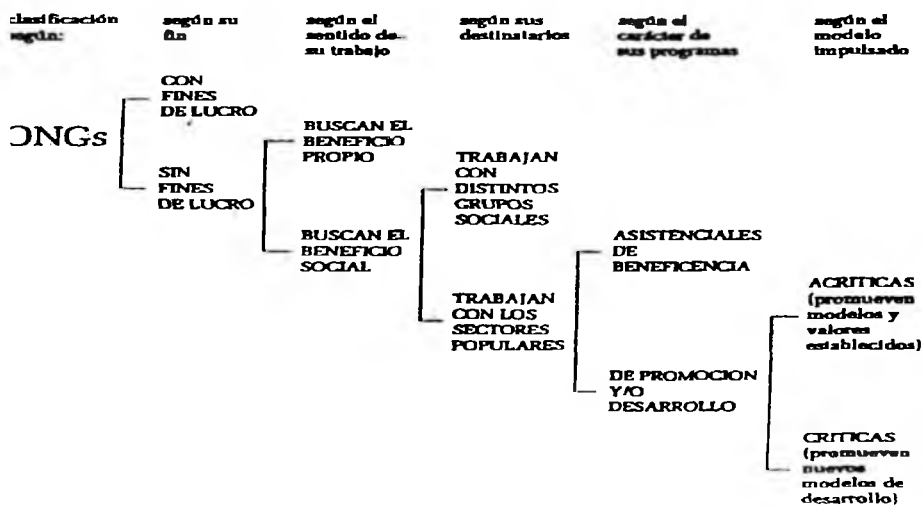
(...)

**17. In recognizing the evolving relationship between the United Nations and non-governmental organizations, the Economic and Social Council, in consultation with the Committee on Non-Governmental Organizations, will consider reviewing the consultative arrangements as and when necessary to facilitate, in the most effective manner possible, the contributions of non-governmental organizations to the work of the United Nations.**

C

**CUADRO N° 4: Esquema de clasificación de Organizaciones No Gubernamentales**  
**Aproximación a la caracterización de las ONGs objeto de estudio de esta investigación.**

Fuente: Elaboración propia.



Fuente: Bombarolo, 1992.

## D

### Conditions for selection and Assignment of Resources United Nations Agencies 1996

| <i>UN' Organization</i>                                                          | <i>Principals criteria for selecting NGOs</i>                                                                                                                                                                                                                                                  |
|----------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <i>United Nations Center for Human Settlements (UNCHS)'s</i>                     | <i>The Governments have a role in the selection of the NGOs.</i>                                                                                                                                                                                                                               |
| <i>United Nations Development Programme (UNDP)</i>                               | <i>Track record in performing specific functions, such as project implementation, advocacy or watchdog functions, and in managing and accounting for donors funds.</i>                                                                                                                         |
| <i>United Nations Environment Programme (UNEP)</i>                               | <i>The viability. Capacity and track record of the NGO partners.</i>                                                                                                                                                                                                                           |
| <i>United Nations Educational, Scientific and cultural Organization (UNESCO)</i> | <i>Purpose in agreement with UNESCO's field of competence and objectives; representation of various cultural regions; community links, recognized legal status; established headquarters; resources and democratic structure and period of on going activities.</i>                            |
| <i>United Nations Fund for Population Activities (UNFPA)</i>                     | <i>Names and qualifications of members of the governing bodies and senior executives; the constitution; the legal authority under which the organizations operates; list of national constituents, etc.</i>                                                                                    |
| <i>Office of the United nations High Commissioner for Refugees (UNHCR)</i>       | <i>Must be registered by the Government in the country; (...) must be certificate for its finances and it must keep a separate account. The only distinction drawn in regard to implementing partners is between governmental and nongovernmental organizations.</i>                           |
| <i>United Nations Children's Fund (UNICEF)</i>                                   | <i>Has to be a not-profit-making organizations and apolitical.</i>                                                                                                                                                                                                                             |
| <i>Food and Agriculture Organizations of the United Nations (FAO)</i>            | <i>The relevance and competence", as well as " a good track record". Nevertheless, these, have to be translated into more specific terms.</i>                                                                                                                                                  |
| <i>World Food Programme (WFP)</i>                                                | <i>Acceptance by the Government; sound specific programme for food distribution; adequate personnel and in country organizational structures; co-ordination with others; etc.</i>                                                                                                              |
| <i>International Labour Organization (ILO)</i>                                   | <i>There are no established criteria regarding the involvement of NGOs in development cooperation.</i>                                                                                                                                                                                         |
| <i>World Health Organization (WHO)</i>                                           | <i>The institution has an organizational structure; a separate administrative and finance department, etc.</i>                                                                                                                                                                                 |
| <i>World Bank</i>                                                                | <i>Demonstrated expertise and strong track record in the relevant sector; knowledge of the geographical region, ties to the local community; participatory approaches; strong accounting and financial reporting procedures as well as past experience working is also taken into account.</i> |

Fuente: Elaboración propia. (United Nations, 1994; Mezzalama: 1996).

## REFERENCES

- Anheier, Helmut K. (1987), *Indigenous voluntary Associations Nonprofits and Development in Africa*, Handbook edited by Walter Powell, Yale University, Press, New Haven.
- Arellano, S. and Petras J. (1994), "La ambigua ayuda de las ONGs en Bolivia", *News Nueva Sociedad* 131, Caracas.
- Bhat, Anil (1980), *Development Asia countries*, UNESCO.
- Bombarolo, Pérez Coscio, Stein (1992), *El rol de las Organizaciones No Gubernamentales en el desarrollo de América Latina*, FICONG, Buenos Aires.
- Booth, William (1992), *International Organization Support for NGOs and NRM in Africa*.
- Carnegie Endowment For International Peace (1945), *Handbook of International Organizations in the America*, Washington.
- Casasbuenas, Constantino (1989), *Las Ongs y Los movimientos sociales en Colombia*, ACAP, Bogotá.
- Casebook, S. (1988), "New Roles and Challenges for Asian NGOs", *NGO Strategic Management in Asia*, Asian NGO Coalition (ANGOC), Manila.
- Council of Europe (1962), *Report of Committee of Minister to the Consultative Assembly*, Strasbourg.
- (1986), *Explanatory Report on the Recognition of Legal Personality of International*, Strasbourg.
- (1989), *Directory of NGOs*, Enjoying Consultative Status with the Council of Europe, Strasbourg.
- (1995), *Consultative Assembly*, Years: 1951 to 1995.
- Cunnill G., Nuria (1995), "La rearticulación de las relaciones Estado Sociedad: en búsqueda de nuevos sentidos", *Reforma y Democracia* No. 4, CLAD, Caracas.
- ECOSOC (1996), *Resolution 1996/3. 49th meeting*, 25 July 1996, United Nations.
- FLACSO (1996), *Perfil de las Organizaciones No gubernamentales en Argentina*, August.
- Fonseka, Chandra de (1995), *Challenge and Future Directions for Asian NGOs*, Government-NGO Relations in Asia, Asian and Pacific Development Centre, Kuala Lumpur.

Fowler, Alan (1992), *Institutional Development NGOs & Africa: Perspectives for European Development Agencies*, INTRAC, Oxford.

Goncalves, Jardim A. (1995), *Foreword of Magazine of European Commission for Development*, Luxembourg.

González M. Raúl ( ) *Organismos No Gubernamentales, políticas y mujer*, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica, Chile.

Hansmann, Henry (1987), *Economic Theories of Nonprofit Organization*, A Reasearch Handbook Edited by Walter Powell, Yaie University Press, New Haven.

INDEPENDENT SECTOR (1996), *Non Profit Almanac*, Jossey Bass, San Francismo.

INTERAMERICAN FOUNDATION (1990), *Directory of NGOS*, Washington.

International Geneva Year Book, 1988.

Lador-Lederer, J. J. (1962), *International Non-Governmental Organizations and Economic Entities*, Sythoff-Leyden, Netherlands.

Mezzalama, Francisco (1996), *Review of Financial Resources Allocated by The United Nations System to Activities by Non Governmental Organizations*, Geneva.

Njuku, Carolyn (1992), *Elementos of an Assessment from the African NGOs Perspectiv*, The Forestry Support Program (FSP), U.S. Department Agriculture.

ORGANIZATIONS FOR ECONOMIC COOPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (1994), *Population and Development: "Directory of Non-Governmental organisations in OECD Countries"*, OECD, Washington D.C.

Pei-Heng, Chiang (1981), *Non-governmental Organizations at the United Nations: Identity, Role and Function*, PRAEGER, New York.

Sachs, Moshey (1977), *The United Nations. A Handbook on the United States. Its Structure, History, Purposes, Activities and Agencies*, John Wiley & Sons, INC, NewYork.

Salamon, Lester and Helmut K. Anheier (1996), *The Emerging Nonprofit Sector An Overview*, anchester University Press, Manchester.

Smith-Morris and Wright M. (1990), *World Development Directory*, CIRCA, Cambridge.

Tocino, Sergio (1988), "Organismos No Gubernamentales de apoyo a los Municipios", *Revista del CLAD*, Buenos Aires.

Tocqueville, Alexis de (1957), "La democracia en América", Fondo de Cultura Económica, Mexico, 1957, US Congress Senate, *Review of United Nations Charter*, Washington.

U. S. DEPARTMENT OF COMMERCE (1954), *Natural Income 1954*, A Supplement to the to the Survey of Current Business, Washington.

— (1977), *1977 Economic Censuses*, Bureau of the Census, Washington.

U. S. DEPARTMENT OF PUBLIC INFORMATION (1995), Washington.

U. S. General Accounting Office (1992), "El Salvador", *Role of Nongovernment organizations in Postward Reconstruccion*, Briefing to Congressional Registers, Washington.

U.S. GOVERNMENT PUBLICATIONS (1959), "Nongovernmental Organizations and Metropolitan Affairs", *Monthly Catalogs*, No. 771, Apri.

— Service Administration Center Battle Creek (1971), *Contract Administration Procedure (MILDSCAP) USA and Canada name to code*, Army Department Supply Bulletin No. 1581, June 1971, Michigan.

U. S. OFFICE OF EDUCATION (1942), *Non-government Sources of Information on National Defense*, Federal Securiy Agency, National Security and International Affairs Divisions, Washington.

UNICEF (1990), *United in the Struggle*, New York.

— (1991), *Orientation Manual*, New York.

— (1996), *Department of Public Information*, New York.

UNITED NATIONS (1944), *Dumbarton Oaks Proposals*, Bases of the Charter of the United Nations.

— (1945), *United Nations Charter and Statute of the International Court of Justice*, signed June 26, 1945, Yaita.

— (1994), *Review of Financial Resources to Activities by Non Governmental Organizations*, New York.

— (1995), *Conference of Boutros-Ghali, Secretary General of the United Nations*, October, New York.

— (1996), *Documents of The General Assembly New York 1946 to 1996*, New York.

Van Til, Jon (1994), *Nonprofit Organizations and Social Institutions*, The Jossey-Bass Handbook of Nonprofit Leadership and Management, San Francisco.

VICEPRESIDENCIA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA (1995), *Proyecto de Ley Estatutaria de las Organizaciones Civiles*, Documento de Trabajo, Bogotá.

Weiss, Thomas G and Gordenker Leon (1996), *NGOs, the UN, and global Governance*, Lynne Rienner, Colorado.

WORLD BANK (1995), *Working with NGOs*, World Bank, Washington D.C.

— (1996), Handbook on Good Practices for Laws Relating to Non-Governmental Organizations, Draft Paper of Poverty and Social Policy Department, November.

— (1996), *NGOs and the Bank*, Poverty and Social Policy Department, June.





## FACTORES QUE INCIDEN EN LA CREACIÓN DE UNA UNIDAD DE GESTIÓN DE CAPITAL INTELLECTUAL EN EL NÚCLEO LUZ-COL

Mercedes Ríos de M.<sup>\*</sup>

FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN, LUZ

Migdalia Perozo B.<sup>\*</sup>

FACES-UCV

### Resumen:

Existen factores (internos y externos) a la relación Universidad-Sector Productivo que ponen en peligro su durabilidad y que, pese a no estar bajo el control de algunos de los sectores involucrados en la relación, tienen incidencia en la sustentabilidad de una unidad de gestión de capital intelectual para una mayor efectividad de las pasantías en la educación superior. Entre los factores externos, se habla de situaciones de orden político, económico y cultural. Pero, además existen otros relacionados con las instituciones educativas y empresariales (factores internos) de los que también dependen la vinculación, asociación o cooperación con el sector productivo. Tanto la empresa como la universidad deben ser cautelosas de dicha relación, por lo que conviene, a ambas organizaciones tener presente las condiciones endógenas y exógenas que intervienen en el proceso (factores dinamizadores) pero sin descuidar los factores inhibidores que pueden incidir en la creación de una unidad de gestión de capital intelectual en el núcleo LUZ-Col (Costa Oriental del Lago), en Cabimas (estado Zulia), condiciones, acciones y actitudes que impiden el proceso. Dentro de este marco teórico, con el propósito de ampliar el estudio de los factores antes nombrados, desde la perspectiva de la planificación estratégica.

**Palabras claves:** Factores, relación Universidad-Sector Productivo.

### INTRODUCCIÓN

La Sociedad del Conocimiento es, entre otras cosas, la sociedad del aprendizaje permanente; es una sociedad educadora que penetra las organizaciones. Para ello, se apoya en una amplia red de instituciones e instrumentos que facilitan la tarea de aprovechar los nuevos e incesantes conocimientos que se generan en el mundo educativo, empresarial e industrial.

En este orden de ideas, asimilar y aprovechar el nuevo conocimiento exige superar viejos paradigmas a la luz de los cuales se ha explicado el pasado. Aprender, hoy día, significa volver a aprender pues el futuro de la educación superior, de las universidades y de las empresas depende de esa transforma-

---

<sup>\*</sup> mercedesisabel@cantv.net; mperozo@reacciun.ve

ción. En base a lo anterior, las universidades conjuntamente con el sector empresarial deben incentivar estudios comunes para transformar ambas realidades (Perozo, 1998). Una experiencia vivida positivamente lo constituyen el Convenio Marco Educación Superior-FEDECAMARAS en primera instancia y el Convenio Marco para la Educación: Estado-Educación-Empresa, instrumentos al cual se adhirieron otras instituciones y organismos aliados, con el compromiso de concertar programas y acciones, en unión de esfuerzos a favor del venezolano proactivo, vinculado con las nuevas ideas y desafíos tecnológicos. De igual manera una experiencia de referencia, por espacio de nueve años, el Programa de Formación de Recursos Humanos a Nivel de Educación Superior, adscrito a la Oficina de Planificación del Sector Universitario del Consejo Nacional de Universidades PROFORHES-OPSU-CNU (Perozo, 1999).

Por ello, se presenta el presente trabajo como parte de una serie de investigaciones libres de la línea de investigación "Relación Universidad-Sector Productivo" del Doctorado en Ciencias Humanas (LUZ) tendentes a profundizar en la relación del pujante sector empresarial con nuestras máximas casas de estudios superiores. De igual manera en relación con la línea de trabajo e Investigación: Vinculación Universidad-Sector Productivo del Área de Post-grado en Gestión de Investigación y Desarrollo de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela, coordinada, la línea y el post-grado PGID-FACES-UCV, por la Dra. Migdalia C. Perozo Bracho.

## A. CONSIDERACIONES GENERALES

### *1. Factores que inciden en la relación Universidad-Sector Productivo*

En opinión de Araujo (2000: 5), existen factores externos a la relación Universidad-Sector Productivo que ponen en peligro su durabilidad y que pese a no estar bajo el control de ninguno de los sectores involucrados en la articulación, educación superior y empresas, tienen gran influencia en la sustentabilidad de la misma, nos referimos, muy especialmente, a las situaciones de orden político y económico de una sociedad como lo son: a) una asignación presupuestaria suficiente para el buen funcionamiento de la institución universitaria que le permita a ésta no descuidar ninguna de sus funciones (docencia, extensión e investigación); b) la existencia de una legislación cónsona con el escenario mundial que estimule y/o fomente dicha relación para que ambos actores puedan desempeñarse libremente y ajustados a derecho, sus roles, y a su vez, puedan obtener los beneficios que cada cual persigue. Entre estas leyes estarían las que se relacionan con el trabajo, régimen fiscal, inversiones y educación superior; y c) un sector empresarial dispuesto al aprendizaje organizacional e interesado en

mejorar su nivel competitivo y su productividad así como más interesado en los resultados a mediano y largo plazo, en producir bienes y servicios orientados a brindar bienestar social, en primer lugar, y no sólo cuantiosas ganancias para el empresario (Araujo, 2000).

Pero además de esos factores, existen otros relacionados con las instituciones (Factores Internos), de los que también dependen su concreción, tales como: una universidad más preocupada por formar el verdadero profesional que requiere el país para su desarrollo económico, brindar soluciones propias a los problemas que afectan a la sociedad, mantener un personal adecuado, en cuanto a número y capacitación, para manejar en esa relación, mecanismos de control que permitan la realización coordinada de las actividades, mantenerse bajo el amparo de cualquiera de las figuras legales que existen para formalizar la relación, conservación de ciertos grados de autonomía para cada una de las partes, para que no haya predominio de una sobre la otra y disponer de los recursos financieros, para financiar las actividades que han de desempeñarse conjuntamente. Sin embargo, en base a lo expuesto, quizá lo más importante es que de dicha relación se genera conocimiento y se benefician ambas partes.

Tanto la empresa como la universidad deben ser cautelosas al tratar de negociar sus logros tecnológicos, por lo que conviene a ambas organizaciones realizar un estudio previo de las capacidades de ambos sectores, teniendo presente las condiciones endógenas y exógenas que intervienen en el proceso en marcha (factores dinamizadores) pero sin descuidar los factores inhibidores: condiciones, acciones y actitudes que impiden el proceso.

Dentro de este marco teórico, con el propósito de ampliar el espectro del estudio de los factores que inciden en la relación de la universidad con el sector productivo, desde la perspectiva de planificar y gerenciar acciones que permitan actuar sobre el ciclo de vida de la relación, nos hemos sumado al Dr. Rafael Espinoza (1999), quien propone la identificación y organización de los factores tomando en cuenta una doble condición, la primera es su definición por el contexto y/o nivel de pertenencia. Esto se corresponde con tres categorías: factores estructurales, factores institucionales y factores individuales. La segunda condición es su definición por el alcance del efecto. Al respecto se asumen tres categorías: factores potenciadores, factores dinamizadores y factores inhibidores.

Las categorías antes señaladas se definen como sigue:

- Factores estructurales: Los factores estructurales se corresponden con condiciones y procesos del contexto nacional, regional y local del ámbito de las actividades económicas, políticas, culturales, sociales, científicas y tecnológicas.

- Factores institucionales: Los factores institucionales aluden a las características, condiciones y elementos particulares e intrínsecos a la organización académica y empresarial.
- Factores individuales: Los factores individuales se localizan a nivel de las actitudes, capacidades y disposición de las personas integrantes de las organizaciones que participan en la relación.
- Factores potenciadores: Condiciones endógenas y exógenas que hacen que se produzca la relación.
- Factores dinamizadores: Concreción de acciones que intervienen en el proceso en marcha.
- Factores inhibidores: Condiciones, acciones y actitudes que impiden el proceso.

Metodológicamente la tarea de establecer la naturaleza y el alcance de cada uno de los factores se ha de llevar a cabo registrándolos en una matriz, con la finalidad de establecer su origen e influencia para actuar con ello y sobre ellos en la planificación y gerencia del proceso de relación de la universidad con el sector productivo (Ver Cuadro No. 1).

La Universidad venezolana ya no debe discutir la necesidad o no de establecer relaciones con el sector productivo, su preocupación actual debe girar alrededor de la identificación de las maneras de interacción: de acuerdo con Espinoza esta nueva visión de la Universidad hace de la venta de su producción intelectual, convertida en mercancía. En conclusión, en países en vías de desarrollo como Venezuela, factores estructurales que son potenciadores de la relación Universidad-Sector Productivo, como el avance del conocimiento, puede convertirse, a la larga, en factor inhibidor de la relación por las siguientes razones:

- a) Ausencia de un cuerpo de política para orientar la relación Universidad-Sector Productivo.
- b) Ausencia de una estructura centralizada, en la Universidad, para planificar, organizar y gerenciar la relación Universidad-Sector Productivo.
- c) Ausencia de evaluación del impacto de la relación Universidad-Sector Productivo.

Cuadro 1. Relación Cruzada de Factores que Inciden en el Ciclo de Vida de la Relación Universidad-Sector Productivo

|                          | <i>Factores<br/>Potenciadores</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <i>Factores<br/>Dinamizadores</i>                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <i>Factores<br/>Inhibidores</i>                                                                                                                                                                                                       |
|--------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Factores Estructurales   | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Avance del conocimiento.</li> <li>- Turbulencia económica.</li> <li>- Expectativas y presión social hacia la Universidad para justificar su existencia.</li> </ul>                                                                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Políticas estatales para elevar la capacidad nacional para exportar avances científicos y tecnológicos.</li> <li>- Políticas estatales para subsidiar programas de vinculación.</li> <li>- Políticas comerciales favoreciendo la instalación de industrias cerca del área universitaria.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Concepciones académicas y empresariales de la relación universidad-empresa (código de valores).</li> </ul>                                                                                   |
| Factores Institucionales | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Imperativos económicos.</li> <li>- Necesidad de diversificar fuentes para financiar la actividad del I&amp;D de la empresa.</li> <li>- Motivación ideológica.</li> <li>- Pérdida de competitividad técnica de la empresa.</li> <li>- Detección de nichos en el mercado para colocar servicios y bienes universitarios.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Infraestructura de investigación y desarrollo.</li> <li>- Infraestructura para la transferencia de ciencia y tecnología.</li> <li>- Sistema de incentivos académicos y económicos a los investigadores.</li> </ul>                                                                                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ausencia de visión innovadora de la empresa.</li> <li>- Disputa por la propiedad industrial del conocimiento.</li> <li>- Capacidad de respuesta administrativa de la Universidad.</li> </ul> |
| Factores Individuales    | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Motivaciones emprendedoras de los académicos.</li> <li>- Actitud innovadora de los ejecutivos empresariales.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Acceso a financiamiento de proyectos de investigación.</li> <li>- Obtención de ingresos adicionales.</li> <li>- Participación de la industrialización de las tecnologías.</li> </ul>                                                                                                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>- Orientación ideológica de los académicos.</li> <li>- Desconocimiento de procesos y procedimientos para interactuar en el contexto de negocios.</li> </ul>                                    |

Fuente: Espinoza Rafael (1999), "Naturaleza y Alcance de la Relación Universidad-Sector Productivo", Universidad del Zulia. Facultad de Humanidades y Educación. Doctorado en Ciencias Humanas. LUZ. Maracaibo.

## 2. Estructura y procesos para la viabilidad de la relación Universidad-Sector Productivo

La necesidad de reconocer la nueva función del conocimiento en la sociedad actual exige, a las universidades, un replanteamiento de sus funciones tradicionales en la medida en que dicha situación también demanda que además de la enseñanza, extensión y la investigación básica, se abra la Universidad, de manera innovadora, con la investigación aplicada. De esa forma sería un hecho concreto la integración con el sector productivo de los países latinoamericanos para contribuir con el desarrollo científico-tecnológico de la región.

El conocimiento que en la universidad se genera tiene como destinatario entes gubernamentales y empresarios, entre los cuales han de fijarse las nuevas reglas de juego que regulan estas relaciones, evaluándose las diversas modalidades de interacción que han surgido en diferentes contextos y pensando en nuevos esquemas de organización.

Lo planteado ha conducido a la búsqueda de literatura internacional especializada que fundamenta los procesos de sustentabilidad o soporte de la relación Universidad-Sector Productivo de las estructuras y procesos para llevar a la práctica dicha relación.

En opinión de Espinoza (1999), los procesos de sustentabilidad o soporte de la relación con el sector gubernamental y empresarial (público y privado) configuran la formulación y aplicación de nuevas estrategias y procedimientos para incrementar la generación del conocimiento capitalizable y a su captura, formal y sistemática, en la memoria de la Universidad y/o empresa. En este orden de ideas, la institución universitaria o empresarial orientará las acciones para consolidar su organización con capital intelectual que se convierte en mediador de la relación, favoreciendo o limitando dicha interacción, si no cuenta con las oportunidades, recursos materiales y financieros: asesoría legal que facilite que el personal de ambas organizaciones, pueda trabajar estrechamente unido. Esto es fundamental ya que una universidad y una empresa almacenan conocimiento a muchos niveles, el cual deben compartir por intereses comunes.

En base a dichos planteamientos, Geisler (1995) afirmó que la sustentabilidad y alcance de la relación Universidad-Sector Productivo depende de la estructura y de los procesos de ambas organizaciones (Citado por Espinoza, 1999).

- Dimensión de Estructura

- Formalización: Se refiere a la necesidad de una entidad legal específica que gestiona la relación entre la institución universitaria y el sector empresarial, entre ambos sectores se establecen un conjunto de normas, controles y procedimientos de trabajos las nuevas "normas de juego" entre las organizaciones, de las cuales no se puede prescindir. En el caso de LUZ, dicha entidad legal es la Oficina de Consultoría Jurídica adscrita al Rectorado: las empresas interesadas en la relación se remitirán a los abogados de la Universidad del Zulia.
- Autonomía: Un acercamiento de las fuentes productoras de bienes y servicios a las fuentes productoras de conocimiento es una práctica muy frecuente en países industrializados, pero América Latina es una innovación: como tal, en el ámbito académico se siente que aproximarse a la industria es verse forzado a abdicar parte de su autonomía. El reconocimiento del

valor económico del conocimiento científico y tecnológico conduce ahora a su acumulación, su protección y su no difusión. La penetración de las preocupaciones comerciales influye profundamente en el funcionamiento de la investigación, revitalizando, entre otras una vieja área intelectual que parecía condenada al olvido: el derecho vinculado a la propiedad intelectual. Esto permitirá mayor flexibilidad a la relación Universidad-Sector Productivo pues los miembros de la academia no sentirán cercenada su autonomía.

- Complejidad: Trabajar con clientes de sector productivo, apoyados en el marco institucional que proporciona el medio académico, basados en procesos de colaboración con el sector empresarial, es una realidad bastante compleja porque los grupos de investigadores que se organizan y se movilizan en las universidades, producen conocimientos en circunstancias diferentes, sin presiones de temas, tiempo ni ninguna otra restricción. Relacionados con el sector productivo, producirán conocimiento que tendrá una utilidad inmediata, un destinatario conocido, cronogramas de trabajo definido y plazos de entidades que son socios en la relación.
- Modo de Financiamiento: Constituye las fuentes de financiamiento de la relación: entes gubernamentales nacionales, regionales y locales: financiamiento mixto (gobierno-socios): FONACIT se ha convertido en un organismo de apoyo a la relación.
- Tamaño: El tamaño de la unidad organizativa que interviene en la relación se establece al considerar el número de personal administrativo (cargos), académicos y técnicos a tiempo completo.
- Control: Una vez iniciado la relación Universidad-Empresa, este negocio podrá ser considerado como inmerso en un sistema de comunicación y control establecido entre ambas partes, siendo propicia ésta para reunir y complementar sus recursos y esfuerzos con miras a la consecución de un fin común. El control, por lo tanto, contempla la evaluación de actividades, reporte de los directores de las evaluaciones de actividades, reporte de los directores de las dependencias relacionadas y otros.
- Reporte: La relación Universidad-Empresa también contempla la definición y aplicación de diversas formas de reporte del producto de la interacción y del proceso de la misma (Espinoza, 1999).
- Dimensiones del Proceso

Desde el punto de vista teórico apoyado en la teoría organizacional se ha venido considerando un modelo conceptual que establece la sustentabilidad y el alcance de la relación Universidad-Sector Productivo dependen también de sus procesos (Geisler, 1995; citado por Espinoza, 1999).

- Comunicación-Red de Trabajo: La universidad y el sector empresarial son sectores con misiones organizacionales diferentes que guardan ciertas relaciones de interdependencia y complementariedad. Como carecen de estructuras especializadas para mantener una relación explícita y formal, la primera de las dimensiones del proceso contempla procedimientos y elaboración del organigrama de la unidad operativa que se encargará de la relación incluyendo la estructura y diferentes roles del tren directivo.
- Interacción entre los socios: La cooperación efectiva sólo puede producirse si los socios se comprometen mutuamente, desarrollan objetivos comunes, emprenden un plan de acción y asignan los recursos necesarios para llevar adelante dicho plan. Los socios deben dejar a un lado las barreras motivacionales y estructurales que los separan. También deben reconocer la complementariedad de sus respectivos esfuerzos, tratar el tema de los derechos de propiedad intelectual sobre los derechos de la Investigación conjunta y, en algunos casos, el carácter confidencial de los trabajadores.
- Soporte de gerencia: Gente competente de las dos partes deben detectar necesidades y oportunidades, darle viabilidad a acciones conjuntas que se traduzcan en beneficios mutuos, debe motivar el trabajo creativo de investigadores y tecnólogos, de sus especialistas y del uso de sus múltiples facilidades (consultoría, licenciamiento, formación de empresas, etc.). Por ello, la productividad de la relación va a estar en proporción directa con la calidad de la gerencia del proceso.
- Participación activa y soporte del gobierno: Las universidades latinoamericanas enfrentan seria crisis por deficiencias en su gestión financiera, con la fijación de políticas gubernamentales desligadas de la realidad de la educación superior y su explosión matricular ha motivado una reducción de sus capacidades de gastos reales y la academia ha tenido que enfrentar restricciones para innovar. De allí que la participación activa y el soporte del gobierno para mantener la relación Universidad-Sector Productivo convierten al gobierno en un socio que atrae industriales.

En opinión de Espinoza (1999) las corrientes políticas gubernamentales no están, en sí mismas, forzando la educación superior hacia una total integración con los procesos.



### 3. Objetivos de la Investigación

#### Objetivo General:

Caracterizar los diferentes factores (estructurales, institucionales, individuales, potenciadores, dinamizadores e inhibidores) que inciden en el inicio de una Unidad de Gestión de Capital Intelectual para una mayor efectividad administrativa de las pasantías en la COL para estrechar la cooperación de los académicos y los empresarios.

#### Objetivos Específicos:

- Identificar los factores estructurales-potenciadores que se corresponden con las condiciones y procesos del contexto nacional, regional y local del ámbito de las actividades económicas, políticas, culturales, sociales, científicas y tecnológicas que impactarán en una Unidad de Gestión de Capital Intelectual en la COL.
- Determinar los factores institucionales-dinamizadores que aluden a las características, condiciones y elementos particulares e intrínsecos a la organización académica y empresarial propuesta.
- Analizar los factores individuales-inhibidores (actitudes, capacidades y disposiciones de las personas) de las organizaciones que participan en la relación Universidad-Sector Productivo.
- Proponer una Unidad de Gestión de capital intelectual que integre los comités técnicos de programas académicos, las universidades públicas y los sectores empresariales y gubernamentales de la sub-región para reactivar las pasantías de las carreras de Ciencias Sociales en el Núcleo LUZ-COL.

### 4. La transferencia de ciencia y tecnología como estrategia de la relación Universidad-Sector Productivo

El desarrollo científico y tecnológico que es urgente enclavar en América Latina demanda la construcción de vínculos estrechos entre los centros generadores de conocimientos y los sectores productivos que los transforman en tecnologías propias del mundo desarrollado, con los frecuentemente débiles y obsoletos aparatos productivos con que cuenta la región (Inciarte, 1996:119).

En medios económicos y académicos de los países latinoamericanos se argumenta, entonces, que para proporcionar esta transferencia e inducir el desarrollo económico, es menester contar con un contingente de profesionales altamente calificados, de científicos y profesores de primera línea, quienes deben relacionarse con los centros generadores de conocimientos de países como Estados Unidos, Japón, La Comunidad Económica Europea, Canadá y demás países avanzados.

La universidad latinoamericana mira esperanzada hacia el sector productivo como una fuente de recursos financieros que espera obtener a través de la prestación de servicios de diversa índole: asesorías, seminarios especiales, cursos de actualización en la modalidad de educación continua, servicios de laboratorio, programas de postgrado, auditorías tecnológicas y modalidades más complejas y novedosas como las que han aparecido en Inglaterra. Estados Unidos y Canadá: incubadoras, Oficina de Relación con la Industria, parques tecnológicos, empresas universitarias y JOINT VENTURES con las industrias, entre otras. En base a estos planteamientos, tiene gran incidencia la interacción futura entre las instituciones de educación superior y el sector productivo la APERTURA ECONÓMICA que se está dando, en mayor o menor grado, en los países latinoamericanos, tras la necesidad de propiciar una exitosa competitividad de las economías de los países de la región.

El proceso de APERTURA ECONÓMICA ha implicado el manejo de varios elementos definitivos:

- El uso de los instrumentos de comercio exterior, por ejemplo, desmonte de los aranceles y los mecanismos administrativos de regulación.
- La modernización de los sectores productivos para que sus economías puedan entrar en competencia en los mercados internacionales mediante la incorporación de las nuevas tecnologías: esto ha precisado el establecimiento de un adecuado sistema de crédito.
- Construcción y arreglo de la infraestructura de transporte (vías terrestres, fluviales y áreas adecuadas), lo mismo que instalaciones portuarias operantes y modernas.
- Incremento en la productividad de las empresas mediante la reducción y capacitación de los recursos humanos.
- Aumento en la eficiencia de los organismos del estado que, como el sistema de aduanas, puede facilitar o entorpecer el proceso de apertura (Infante, 1996: 117).

En todos los puntos anteriores tiene cabida la acción de la universidad, pero su relación con la industria y el comercio se requiere de una manera más acentuada: en la investigación requerida como base para la modernización y reestructuración industrial y en las tareas de capacitación de la fuerza de trabajo y de la gerencia (pública y privada), como lo referido inicialmente.

En el caso venezolano, no es fácil señalar que hay una definida transferencia de productos académicos, científicos y tecnológicos desde la universidad hacia el sector productivo, en la ejecución de proyectos de investigación y proyectos tecnológicos pero ha ocurrido como un hecho que se ha extendido a diferentes componentes del sector productivo.

Por lo tanto, el estado incipiente de esta transferencia obedece, como coinciden en señalar varios expertos de universidades venezolanas, a la posición de distanciamiento que ha existido entre ambas partes debido a una mutua desconfianza, la errónea interpretación de la institución universitaria de que está no tiene que atender necesidades del sector productivo y a la actitud del empresario de no querer invertir en la adquisición de conocimientos o introducir innovaciones tecnológicas a los procesos gerenciales y productivos de la empresa (Malpica; citado por Espinoza, 1999).

La literatura internacional ha reseñado que diversas son las modalidades de relación con la industria, en referencia a las ESTRUCTURAS DE TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA, como por ejemplo, según (Esposito, 1994: 77).

- Oficinas de vinculación o enlace.
- Centro de vinculación industrial.
- Centros de investigación industrial.
- Asociaciones industriales o clubes.
- Estructuras internas para transferencias de tecnología.
- Estructuras autónomas para transferencia de tecnología.
- Centros de inventos.
- Centros de incubación o incubadores de empresas.
- Empresas derivadas o mixtas.
- Parques científicos, de investigación o tecnológicos.
- Entrenamiento industrial.

La universidad de hoy se puede abocar a estudiar, en profundidad, cómo generar recursos a través del trabajo de sus académicos y del uso de sus múltiples facilidades (investigación, consultoría, educación, licenciamiento, publicaciones, formación de empresas, desarrollo de parques e incubadoras y otras actividades conexas). Ello requiere empresas, desarrollo de parques e incubadoras y otras actividades. Ello parte del estudio conjunto con el sector productivo para que el trabajo de la universidad responda a las necesidades reales de la empresa.

##### *5. Aspectos teóricos-conceptuales acerca de la transferencia de ciencia y tecnología*

Antes de abordar las características de la transferencia de tecnología, se refieren estos términos que guardan correspondencia con el objeto de presente trabajo.

Hay autores que abordan el concepto de transferencia de tecnología, mediante un desglose del término, como por ejemplo: "transferencia" basado en el origen de la palabra en latín según el cual "trans" significa pasar o cruzar el límite, mientras que "ferre" equivale en la lengua española al verbo cargar. Por lo tanto, la transferencia de tecnología es entendida como un proceso mediante el cual la tecnología es cargada a través de los límites de dos entidades que bien pueden ser países, empresas e incluso individuos, dependiendo del punto de vista del observador o los investigados.

No obstante, la transferencia de tecnología posee otros elementos y atributos que van más allá de su significado etimológico, los cuales le dan orientación y ubicación en un contexto determinado. De tal modo que, este proceso representa una interacción entre dos o más entidades, como se menciona anteriormente, con la existencia de objetivos e intenciones definidas, caracterizados por la posesión o no de una determinada tecnología y localizados en un territorio geográfico regido por ciertas políticas públicas y regulaciones.

Por su parte, Martínez (1987) señala que la transferencia de tecnología consiste en la transmisión de conocimientos, su absorción, adaptación, difusión y reproducción por un ente diferente al que lo ha desarrollado. Este concepto, según el autor, es posible encontrarlo materializado sólo en las actividades de transferencia en los países industrializados, donde las capacidades tecnológicas de las empresas permiten la ejecución completa e integral del proceso: desde el desarrollo de la tecnología, pasando por la transmisión o traspaso de los conocimientos de una entidad a otra y, por último, la habilidad de esta última en comprender la tecnología, reproducirla, mejorarla y generar otras nuevas.

Al respecto Mock Kenkeremath y Janis, (Citados en Martínez, 1987) con el fin de crear una guía para gerentes de transferencia tecnológica del gobierno norteamericano, analizan un conjunto de situaciones relacionadas con los actores, los mecanismos, las políticas los programas y los sistemas de transferencia de tecnología al contexto de su país y se diseña específicamente para el mismo.

Se visualiza la transferencia de tecnología como el resultado de su comercialización, en términos de un paquete integral que el proveedor le suministraba al comprador, conformado por la tecnología clave o periférica, contenida en la documentación escrita, explicaciones o informaciones principales, entrenamiento, asistencia técnica, autorización para utilizar varios conocimientos o derechos, bienes físicos o tangibles y bienes intangibles.

Para la década de los 70, se originan cambios en la perspectiva sobre la transferencia internacional de tecnología vinculados al desarrollo de una buena infraestructura científica y tecnológica y con el papel del estado dirigido a la obtención de desarrollo tecnológico; la implantación de una infraestructura tecnológica-científica era de importancia vital para un adecuado mecanismo de transferencia, con lo cual se debía dar un impulso mucho mayor a las actividades, teniendo como objetivo crear la infraestructura en los países en desarrollo.

Como se puede observar, la transferencia opera creando vínculos entre personas con requerimientos y personas con capacidades tecnológicas, y debido a la variedad de elementos que intervienen, el proceso debe ser ejecutado de distintos modos, según las particularidades de las entidades organizacionales involucradas y de las tecnologías.

Para complementar la definición, la transferencia de tecnología es caracterizada como una corriente de información que atraviesa límites interinstitucionales de la actividad humana provocando el aceleramiento de la aplicación de resultados de I y D en el ámbito comercial e industrial, que debe incluir educación y entrenamiento técnico y que, a veces, requiere del respaldo político e incentivo del gobierno u otras fuentes de inversión (Paredes, 1999: 28).

Resulta de interés destacar, para los efectos de la presente investigación, que es importante notar que muchas de las actividades de transferencia de tecnología implican la transmisión de información de una parte a otra, más que la transferencia de objetos. Por tal razón, se entiende ésta como la acumulación de conocimientos en un área y cuyo valor reside en la facilidad de acceso y el grado de uso y diseminación eficiente más que en su simple recolección. La constitución de redes de investigación e innovación, constituyen usualmente una modalidad de complementariedad de las redes de cooperación, permite múltiples

interacciones y transferencias entre equipos de trabajo o asociados, la diversidad en las capacidades enriquece los resultados (Perozo, 2006).

Al establecerse una serie de definiciones básicas relativas al tema de la inteligencia tecnológica en los negocios, se destaca la transferencia de tecnología como la conversión de desarrollo de ciencia y tecnología en propiedad intelectual que puede ser usado para agregar valor al negocio. Este concepto concierne al presente estudio debido a la importancia que se le otorga a la transferencia como una actividad que integra a la tecnología en el negocio y favorece la generación de ventajas competitivas.

Con el propósito de sistematizar y describir la transferencia de tecnología, algunos autores proponen un modelo básico que sirve de guía para la comprensión y estudio de los componentes del proceso, aunque, naturalmente, no es aplicable a todos los casos. Para ello, sugieren cinco elementos claves a considerar en el proceso de transferencia de tecnología: el emisor, la tecnología, el receptor, los resultados y la evaluación. Estos elementos se describen brevemente a continuación, según Paredes (1999):

- a. El emisor o proveedor es quien desarrolla la tecnología y tiene la disposición de transferirla a otros con diversos fines, para ello debe conocer las necesidades del receptor y del entorno (mercados, materia primas, economías).
- b. La tecnología, como se ha mencionado, consiste en el conjunto de productos tangibles e intangibles que son objeto de la transferencia.
- c. El receptor o comprador tiene ciertos requerimientos que debe hacer coincidir con los objetivos del emisor y la naturaleza de la tecnología para asegurar el éxito del proceso, pero además debe conocer claramente cuáles son sus necesidades y grado de preparación para recibir la tecnología, tanto a nivel técnico y de habilidades como en el referente a valores, cultura y concepción de la tecnología.
- d. Los resultados se refieren al impacto inmediato del proceso de transferencia, verificando, principalmente, que la tecnología cumpla con los objetivos iniciales del receptor y que ésta funcione adecuadamente.
- e. La evaluación indica que el proceso debe ser evaluado en el mediano y largo plazo para determinar su impacto sobre el receptor en términos económicos, sociales, individuales, ambientales, organizacionales y culturales y también para evaluar el rol del emisor.

## *6. Metodología a utilizar en el estudio*

La metodología que se utilizará en el proceso de formulación del presente proyecto es la conocida como PROSPECTIVA ESTRATÉGICA cuyo autor principal es Michel Godet, considerando el contexto en el cual se desarrollará el mismo (Costa Oriental del Lago del estado Zulia) en base a los planteamientos formulados por el IESA en el Plan Prospectivo Estratégico COL 2020. La Costa Oriental del Lago, subregión del Zulia conformada por siete Municipios (Miranda, Santa Rita, Cabimas, Simón Bolívar, Lagunillas, Valmore Rodríguez y Baralt), posee 8.251 Km de extensión territorial, con más de 650 mil habs. Es la zona petrolera y petroquímica de mayor importancia del país y de Sudamérica actualmente, genera el 40% de la producción petrolera nacional y la totalidad de algunos productos petroquímicos tales como etileno, propileno, cloruro de virulo, cloro, gasolina y otros. Existen en el Lago de Maracaibo instalaciones petroleras únicas en el mundo, asociadas a una explotación fundamentada en una experiencia singular y en un aprovechamiento de tecnologías que son, en gran medida, el resultado de desarrollos y/o adaptaciones realizadas en la propia subregión. Así mismo, posee el parque industrial metalmecánico más importante de Venezuela y de América Latina, desarrollado por empresarios venezolanos y extranjeros que se han venido instalando en la COL desde hace varios años, construyendo una industria que, por sus características es única en el país y que posee condiciones para ser competitiva internacionalmente.

La Costa Oriental del Lago sabe a petróleo y gas, pero también a frutas, hortalizas, plátanos, ganado vacuno, porcino y aves. Es una región especial, rica en recursos y en oportunidades pero también plena de necesidades, debilidades y amenazas (IESA, 2001: 01).

Por tanto, se tomará el análisis de la situación de la COL, en cuanto a su entorno regional, nacional e internacional así como de su situación interna, considerando el comportamiento de las variables (Factores externos e internos que inciden en la relación Universidad-Sector Productivo del autor) [Por lo tanto se realizará en una fase un estudio diagnóstico en base al comportamiento de dichas variables tomando en consideración como bases teóricas el material bibliográfico de la relación cruzada de factores que inciden en el ciclo de vida de una organización universitaria-empresarial:

- Factores potenciadores
- Factores dinamizadores
- Factores inhibidores
- Factores estructurales

- Factores institucionales
- Factores individuales

El objetivo principal del análisis estructural de las variables claves que se estudiarán es determinar la estructura de las relaciones entre las variables (cualitativas o cuantitativas) que caracterizan el inicio y puesta en marcha de una Unidad de Gestión de la relación Universidad-Sector Productivo en el Núcleo LUZ-COL.

El instrumento de recolección de información se aplicará a la muestra seleccionada (68 empresas de la COL), a cuyos resultados se le aplicará el análisis estadístico correspondiente.

### *7. La propuesta*

Una Unidad de Gestión de Capital Intelectual en la relación Universidad-Sector Productivo del Núcleo LUZ-COL, la cual se constituirá en una unidad de la estructura organizativa del pre-grado, adscrita a los Departamentos Académicos, cuyos clientes son los estudiantes de las carreras Educación Industrial, Administración, Contaduría y Economía, empresarios de las pequeñas y medianas industrias de la COL, profesores universitarios, cuyas funciones son las siguientes:

1. Conducción de las pasantías de estudiantes de pregrado.
2. Identificación de oportunidades y mercado de inversiones en la COL.
3. Gestión de garantías financieras de investigación, contando con el apoyo del FONACIT y el Consejo de Fomento de LUZ.
4. Conducción del proceso de transferencia de tecnología en estrecha relación con docentes-investigadores, proveyéndoles de información acerca de las oportunidades para la transferencia de tecnología y del proceso que ellos deben seguir.
5. Divulgación de información a la industria acerca de los recursos y la experticia de la investigación realizada en la Universidad del Zulia.
6. Asistencia técnica y legal a inventores en la búsqueda de fondos o socios industriales y clientes para la negociación de patentes y licencias.
7. Soporte a empresas universitarias de la misma Universidad o de otras instituciones de educación superior en la COL.



### *Primeros resultados*

Señalaremos a continuación, sólo algunos aspectos de los primeros resultados de la aplicación del Cuestionario: **FACTORES QUE INCIDEN EN LA CREACIÓN DE UNA UNIDAD DE GESTIÓN DE CAPITAL INTELECTUAL EN LA COL**, en los cuales, se establecieron aspectos como que:

El 100% de los encuestados consideró que el afianzamiento de una sociedad globalizada en la actividad económica y configurada en un alto nivel de competitividad, ha incentivado las turbulencias económicas del país y de la subregión de la Costa Oriental del Lago, en la cual su gente no se ha capacitado para esos cambios, que afectan igualmente en un 100% la capacidad de regeneración continua de conocimiento, procesos y mercados para organizaciones empresariales de la zona. Así mismo, presiones externas (políticas y económicas) de un nuevo modelo de la sociedad de alta tecnología, han incidido en la crisis de la universidad venezolana, en la que ha prevalecido, según los investigadores encuestados la **EXCELENCIA ACADÉMICA**, la cual es resultado de la combinación de las dos nuevas visiones de la universidad, como servicio público y servicio económico.

También consideran los encuestados que en el siglo XXI los cambios que se suceden en el ámbito social de las universidades y las empresas, han manifestado la necesidad que tiene una de la otra, todo ello, considerando como factores estructurales y potenciadores de la relación Universidad-Sector Productivo.

En relación a los factores estructurales y dinamizadores, el 100% de los investigadores de las universidades públicas de la subregión de la Costa Oriental del Lago de Maracaibo (Universidad del Zulia, Núcleo COL y Universidad Rafael María Baralt) concluyeron que las universidades y empresas de la zona, contribuyen a impulsar la generación de políticas científicas regionales en consonancia con los lineamientos generales de la ciencia, tecnología e innovación del gobierno nacional, desarrollando estrategias que fortalecen la cooperación, el compromiso y el trabajo conjunto dirigidos a implementar actividades de investigación y desarrollo que contribuyan con el mejoramiento de la calidad de vida de la gente.

La relación universidad-empresa, para los encuestados, se interpreta como el establecimiento de mecanismos para la organización interdependiente dentro de una población común, inhibiendo el proceso, las concepciones de los académicos y de los empresarios sobre dicha relación, por lo que, sugieren la revisión de sus formas de organización y participación en el mercado del conocimiento, al igual que su personal calificado y servicios. Sólo el 68% consideró que la Universidad en relación con el sector productivo, está obligada a orientar sus inves-

tigaciones para nuevas fuentes de financiamiento y mejorar la calidad de vida del venezolano, lo que significa, que las universidades públicas locales deben disponer de una renovada visión, de una universidad abierta e interactuando con los sectores económicos y públicos de su entorno.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Araujo L., Alice (2000), "Sustentabilidad de la relación Universidad-Sector Productivo" (*mineo*), Maracaibo.
- Espósito de Díaz, Concetta (1994), "Diseño de la estructura organizativa de un Centro Tecnológico Industrial", *Seminario Internacional "Impacto de los Programas de Postgrado en Planificación, Gestión y Estudios Sociales de la Ciencia y de la Tecnología en el Contexto Internacional"*, Universidad del Zulia, Facultad Experimental de Ciencias, Maracaibo.
- Espinoza Rafael (1999), *Naturaleza y alcance de la relación Universidad-Sector Productivo*, Universidad del Zulia, Facultad de Humanidades y Educación, Doctorado en Ciencias Humanas, Maracaibo.
- Infante, Arturo (1996), *Administración y distribución de los recursos provenientes de la investigación, consultoría e interacción entre la Universidad y el Sector Productivo*, BID-SECAB-CINDA, Santiago de Chile.
- IESA (2001), *Plan Prospectivo Estratégico COL 2020*, IESA, Maracaibo.
- Paredes Osorio, Susan (1999), *Transferencia y Comercialización, Estudio de Casos*, INTEVEP LUZ-Facultad Experimental de Ciencia, maestría en Planificación y Gerencia de Ciencia y Tecnología, Maracaibo.
- Perozo Bracho, Migdalia Concepción (1998), *Estrategias de Alianzas entre Estado-Educación-Empresa*, FACES/UCV, Caracas.
- (1999), "Venezuela en Positivo" *Inversión, calidad y pertinencia social en la formación de recurso humano en Venezuela*, FACES/UCV, Caracas.
- (2006), "Redes de Investigación e Innovación en la Universidad Venezolana", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. XII: 2 Caracas.

## ANEXO

REPUBLICA BOLIVARIANA DE VENEZUELA  
UNIVERSIDAD DEL ZULIA  
FACULTAD DE HUMANIDADES Y EDUCACIÓN  
DIVISIÓN DE ESTUDIOS PARA GRADUADOS  
DOCTORADO EN CIENCIAS HUMANAS



### CUESTIONARIO

FACTORES QUE INCIDEN EN LA CREACIÓN DE UNA UNIDAD DE GESTIÓN DE  
CAPITAL INTELECTUAL EN LA RELACIÓN UNIVERSIDAD-SECTOR PRODUCTIVO

#### PRESENTACIÓN

El presente instrumento está dirigido a recolectar información sobre los diferentes factores (estructurales, institucionales, individuales, potenciadores dinamizadores e inhibidores) que inciden en la creación de una Unidad de Gestión de Capital Intelectual en el contexto de la relación Universidad-Sector Productivo para mejorar académica y administrativamente las pasantías. De ahí, la importancia de la opinión objetiva que pueda dar cada uno al responder la totalidad de los ítems del cuestionario que se anexa.

Es importante resaltar que las opiniones aportadas serán procesadas confidencialmente pues servirán de apoyo al trabajo de tesis doctoral titulado "Gestión para la generación de capital intelectual en el contexto de la relación Universidad-Sector Productivo" del Doctorado en Ciencias Humanas de la Universidad del Zulia.

Agradeciendo altamente la colaboración prestada se les reitera el firme deseo de que se logren éxitos en la gestión que se realiza, desde nuestra institución, en beneficio del desarrollo económico de las Regiones Zuliana y Falconiana.

Atentamente,

MsC. Mercedes Ríos de Morales  
Universidad del Zulia

## CUESTIONARIO

Factores que inciden en la creación de una unidad de gestión de capital intelectual en el contexto de la relación Universidad-Sector Productivo

Alternativas de repuestas:

- |                                |                            |
|--------------------------------|----------------------------|
| 1. Completamente en desacuerdo | 4. Ligeramente de acuerdo  |
| 2. Moderadamente en desacuerdo | 5 Moderadamente de acuerdo |
| 3. Ligeramente en desacuerdo   | 6 Completamente de acuerdo |

## A. VARIABLE: FACTORES ESTRUCTURALES. FACTORES POTENCIADORES

| No. 1 Avance del conocimiento                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| a)                                                                                     | El gerente inteligente impulsa el conocimiento para lograr avances sin precedentes en su capacidad para innovar, competir y conectarse con sus clientes?                                                                                         |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                                     | Las Empresas ¿Están trabajando de un modo diferente ¿La gerencia y los obreros trabajan juntos y les preocupa la calidad de los procesos industriales?                                                                                           |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                                     | En la economía regional ¿La gerencia del conocimiento se constituye en el elemento crítico de una estrategia de negocios para acelerar la velocidad con que se maneja los nuevos retos y oportunidades en el mercado?                            |   |   |   |   |   |   |
| d)                                                                                     | ¿Se ha construido una cultura que promueva la fe en el espíritu de compartir y pensar colectivamente en la Región?                                                                                                                               |   |   |   |   |   |   |
| No. 2 Turbulencias económicas                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                                                     | Por la incertidumbre económica de nuestros países se tiene que hacer un uso más intenso del capital intelectual encerrado en las Universidades.                                                                                                  |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                                     | El afianzamiento de una sociedad globalizada tanto en la actividad económica y configurada con un alto nivel de competitividad ha incentivado las turbulencias, económicas del país, la región, gente que no se ha capacitado para esos cambios. |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                                     | Las turbulencias económicas afectan la capacidad de regenerar continuamente y volver a proyectar su conocimiento, procesos y mercados a organizaciones empresariales.                                                                            |   |   |   |   |   |   |
| No. 3 Expectativas y presión social hacia la Universidad para justificar su existencia |                                                                                                                                                                                                                                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                                                     | Presiones externas (políticas y económicas) de un nuevo modelo de sociedad de alta tecnología han incidido en la crisis de la Universidad venezolana?                                                                                            |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                                     | La persecución por la excelencia universitaria es resultado de la combinación de dos nuevas visiones de la Universidad: como servicio público y servicio económico.                                                                              |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                                     | En el siglo XXI, los cambios que se suceden en el ámbito social de las universidades y las empresas han manifestado la necesidad que se tiene una de la otra.                                                                                    |   |   |   |   |   |   |
| d)                                                                                     | Las universidades del contexto justifican su existencia únicamente con sus funciones de docencia?                                                                                                                                                |   |   |   |   |   |   |
| e)                                                                                     | La empresa local se beneficia de la investigación y experticia de las universidades públicas?                                                                                                                                                    |   |   |   |   |   |   |

| <i>No. 4 Crecimiento de la capacidad científica internacional</i> |                                                                                                                                                                                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| a)                                                                | A nivel internacional la investigación universitaria vive una presión intensa por la obtención de resultados junto a una escasez de recursos que afecta el campo de la ciencia y la tecnología. |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                | Hoy día, las empresas se enfrentan, en el mercado internacional, a ciclos de vida mucho más cortos, debido a la competitividad?                                                                 |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                | Las universidades públicas, altamente capacitadas, conocen el crecimiento de la capacidad científica internacional.                                                                             |   |   |   |   |   |   |

#### B. VARIABLE F: FACTORES ESTRUCTURALES. FACTORES DINAMIZADORES

| <i>No. 4 Políticas estatales para elevar la capacidad nacional para explicar avances científicos y tecnológicos</i> |                                                                                                                                                                                                                                                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| a)                                                                                                                  | Las universidades y empresas contribuyen a impulsar la generación de políticas científicas regionales en consonancia con los lineamientos generales de la ciencia, tecnología e innovación del gobierno nacional?                                               |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                                                                  | Tiene Ud. conocimiento de estrategias que fortalezcan la cooperación, el compromiso y trabajo conjunto, a nivel nacional, dirigidos a desarrollar actividades de I y D que contribuyan con el mejoramiento de la calidad de vida de la gente.                   |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                                                                  | El Estado venezolano gestiona e implementa políticas de desarrollo científico y tecnológico para elevar la capacidad investigativa de los académicos.                                                                                                           |   |   |   |   |   |   |
| d)                                                                                                                  | Existe mecanismo de inversión directa como vía para distribuir tecnología, estimulando transacciones comerciales.                                                                                                                                               |   |   |   |   |   |   |
| <i>No. 6 Políticas estatales para subsidiar programas de vinculación</i>                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                                                                                  | Los centros de I y D para la creación de tecnologías propias, surgidos en nuestras universidades, en su mayoría, son subsidios del gobierno nacional.                                                                                                           |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                                                                  | Mediante el subsidio de programas de vinculación universidad-empresa, de parte del Estado se profundiza en el conocimiento y respuestas a las exigencias del mejoramiento de la calidad de procesos productos.                                                  |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                                                                  | El Estado se preocupa por formar persona; calificado en actividades de investigación y desarrollo.                                                                                                                                                              |   |   |   |   |   |   |
| <i>No. 7 Políticas comerciales favoreciendo la instalación de industrias cerca del área universitaria</i>           |                                                                                                                                                                                                                                                                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                                                                                  | Conoce Ud. la importancia de la ciencia y tecnología para la economía local ya que esta estrechamente ligada al proceso productivo y a la competencia mercantil?                                                                                                |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                                                                  | Las empresas del entorno universitario considera Ud que conocen modernos conceptos de mercadeo y penetración de mercados, la manera de enfocar los procesos comercial es de los bienes y servicios, aplicando dicho proceso a la Venta de tecnología?           |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                                                                  | Existe el apoyo gubernamental para el desarrollo comercial de incubadoras de empresas, parques tecnológicos o cualquier otro tipo de empresa universitaria se puede, por ello, favorecer la instalación de nuevas industrias y consolidación de las existentes? |   |   |   |   |   |   |

## C. VARIABLE FACTORES ESTRUCTURALES/FACTORES INHIBIDORES

No. 8 *Concepciones académicas y empresariales de la relación Universidad-Sector Productivo* 1 2 3 4 5 6

- a) La relación universidad-empresa se interpreta como el establecimiento de mecanismos para la organización interdependiente dentro de una población común?
- b) La relación universidad-empresa evoluciona a través de varias etapas de incremento de coordinación funcional e integración?
- c) Una organización universitaria-empresarial puede minimizar costos de producción y mejorar la calidad de los productos para concurrir en mercados globales?
- d) ¿Se debe compartir la capacidad científica, tecnológica y de gerencia de negocios para el desarrollo social y económico?
- e) ¿La universidad y la empresa configuran culturas específicas cada una con sus propios valores y propósitos de acción?
- f) Se puede gestionar y concretar alianzas entre la universidad y la empresa a partir de sus fortalezas y oportunidades pero en sus debilidades y amenazas?

## D. VARIABLE FACTORES INSTITUCIONALES/FACTORES POTENCIADORES

No. 1 *Imperativos económicos* 1 2 3 4 5 6

- a) El desarrollo económico regional es un proceso de INNOVACIÓN que incrementa la capacidad de los individuos y las organización para producir bienes y servicios?
- b) La universidad y el sector productivo deben revisar sus formas de organización y participación en el mercado de conocimiento, personal calificado y servicios.
- c) ¿Se crea empleos y mayor flujo de ingresos con una mayor relación de la universidad con la empresa?

No. 2 *Necesidad de diversificar fuentes para financiar la actividad de I y D1 universitaria* 2 3 4 5 6

- a) La universidad en relación con el sector productivo esta obligada a orientar sus investigaciones para nuevas fuentes de financiamiento y mejorar la calidad del venezolano?
- b) Para diversificar fuentes de financiamiento de investigaciones aplicadas la universidad local debe disponer de una renovada visión de una universidad abierta e interactuando con los sectores económicos?
- c) Reorientar la relación Universidad-Sector Productivo significaría, para la universidad, obtención de ingresos económicos adicionales.

No. 3 *Falta de capacidad propia de I y D de la empresa* 1 2 3 4 5 6

- a) Su empresa ¿Estaría inclinada a buscar afuera, contratos, de investigación con universidades selectas y científicos de excelente conocimiento?
- b) ¿Estaría en capacidad de asociarse, con universidades locales para proyectos de investigación y desarrollo, a cambio de ideas novedosas.
- c) Fomentaría el flujo de personal entre su empresa y la universidad como un medio de admisión de conocimiento científico reciente de su industria hacia la academia?

| <i>No. 4 Motivaciones políticas e ideológicas de la universidad</i>                           |                                                                                                                                                                                                                                                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| a)                                                                                            | La universidad venezolana es una institución en búsqueda de la verdad que mantiene una actitud crítica y reflexiva acerca de los problemas regionales, nacionales y universitarios?                                                                            |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                                            | Han hecho, según Ud. las universidades locales un serio esfuerzo, sin comprometer su autonomía, de estrechar relaciones que permitan planear proyectos de aprender haciendo?                                                                                   |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                                            | La asociación activa de la comunidad académica con los agentes económicos y sus líderes es parte integrante de la misión de la educación superior?                                                                                                             |   |   |   |   |   |   |
| <i>No. 5 Detección de nichos en el mercado para colocar servicios y bienes universitarios</i> |                                                                                                                                                                                                                                                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                                                            | El desarrollo estratégico de la capacidad científica y tecnológica de las universidades locales aseguraría la producción y consumo de conocimiento científico para intervenir en una sociedad cada vez más global, con una economía exigentemente competitiva? |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                                            | La Región es un mercado seguro para colocar servicios y bienes universitarios?                                                                                                                                                                                 |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                                            | Ha considerado algún estudio diagnóstico que haya detectado en la región, nichos para nuevos mercados para asesorías técnicas investigación invención y gerencia empresarial de las universidades del contexto?                                                |   |   |   |   |   |   |

#### E. VARIABLE FACTORES INSTITUCIONALES. FACTORES DINAMIZADORES

| <i>No. 6 Infraestructura de investigación y desarrollo</i>                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|---------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| a)                                                                              | Conoce Ud. de alguna oficina en la región que se dedica exclusivamente a planificar, organizar y gerenciar acciones para relacionar la universidad con la industria?                                                                                                                                  |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                              | Las universidades de la región contribuyen al desarrollo del capital humano para la sociedad en general y en gran medida al sector productivo local?                                                                                                                                                  |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                              | Las actividades de aprendizaje permanente de las universidades del contexto cobran, según Ud. mayor importancia con el propósito de que se adquiere el último conocimiento y desarrollar las habilidades intelectuales y técnicas para un alto nivel de competencias del recurso humano de la Región? |   |   |   |   |   |   |
| <i>No. 7 Infraestructura para la transferencia de ciencia y tecnología</i>      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                                              | Las universidades reconocen y tienden a mantener en opinión de Ud., estrechos contactos con las empresas que les favorezcan en su misión de desarrollar la actividad investigativa.                                                                                                                   |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                              | La difusión y transferencia de ciencia y tecnología debe ser incorporada en el proceso productivo del sector industrial?                                                                                                                                                                              |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                              | Se ha conducido, según Ud. el proceso de transferencia de tecnología en estrecha interacción con los docentes e investigadores de las universidades de la Región?                                                                                                                                     |   |   |   |   |   |   |
| d)                                                                              | Se le ha proveído de suficiente información acerca de las oportunidades para la transferencia de tecnología y del proceso que ellos deben seguir?                                                                                                                                                     |   |   |   |   |   |   |
| <i>No. 8 Sistema de incentivos académicos y económicos a los investigadores</i> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                                              | El programa de promoción a la investigación (PPI) del FONACIT es un soporte económico y académico de los investigadores del país.                                                                                                                                                                     |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                              | El programa 81 del FONACIT forma parte del sistema de incentivos académicos y económicos a los investigadores de las universidades locales.                                                                                                                                                           |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                              | Sabía Ud. que como incentivo económico a los investigadores de las universidades, se le otorgan honorarios por asistencia técnica y gerencial?                                                                                                                                                        |   |   |   |   |   |   |
| d)                                                                              | ¿Tiene conocimiento de la PROTECCIÓN LEGAL que se le otorga al inventor para proteger adecuadamente el bien tecnológico creado en un centro de investigación?                                                                                                                                         |   |   |   |   |   |   |

## F. VARIABLE FACTORES INSTITUCIONALES. FACTORES INHIBIDORES

| <i>No. 9 Ausencia de visión innovadora de (a empresa)</i>             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| a)                                                                    | Ud. reconoce como orígenes de innovaciones aquellas mejoras, de orden técnico, en procesos, servicios y otros bienes que hayan sido producto de la resolución de problemas en una pequeña empresa.                                                                                                          |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                    | ¿Cómo gerente inteligente, no tiene una visión innovadora de su empresa?                                                                                                                                                                                                                                    |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                    | El gerente innovador no se preocupa por la difusión de la tecnología en su empresa.                                                                                                                                                                                                                         |   |   |   |   |   |   |
| <i>No. 10 Disputa por la propiedad industrial del conocimiento</i>    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                                    | Conoce Ud. sobre la conducción de contratos de investigación y de propiedad intelectual en universidades locales                                                                                                                                                                                            |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                    | Tiene suficiente información sobre la identificación de oportunidades y mercadeo de invenciones?                                                                                                                                                                                                            |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                    | En los tiempos actuales, el desarrollo de la producción y del parque industrial, a nivel mundial, es una fuente de importantes                                                                                                                                                                              |   |   |   |   |   |   |
| d)                                                                    | La propiedad industrial del conocimiento, en una empresa innovadora, debe ser protegido legalmente para evitar que sea difundida por otra empresa o sea copiada, ocasionando graves pérdidas de dinero de los inventores?                                                                                   |   |   |   |   |   |   |
| <i>No. 11 Capacidad de respuesta administrativa de la universidad</i> |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                                    | Conoce Ud. sobre empresas universitarias para la conducción del proceso de transferencia de tecnología, en la Región?                                                                                                                                                                                       |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                                    | Existen obstáculos centrales observados en algunos institutos y empresas generadoras de productos tecnológicos, fuera de las universidades locales que impiden una adecuada y fluida comercialización de mejoras técnicas, importantes descubrimientos, invenciones y procesos innovadores en las empresas? |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                                    | Los centros de investigación y desarrollo de las universidades locales establecen procesos innovadores para la solución de problemas sobre la marcha, como respuesta administrativa de la educación superior al sector productivo                                                                           |   |   |   |   |   |   |
| d)                                                                    | Las universidades de la región, han planificado, implementado y evaluado el impacto de la formación del personal calificado para las empresas, en vista de la rápida obsolescencia del conocimiento y la necesidad de nuevas habilidades intelectuales.                                                     |   |   |   |   |   |   |
| e)                                                                    | Las universidades locales, como respuesta administrativa, deberían convertirse en universidades empresariales orientadas hacia el aprendizaje individual y por equipos de los miembros integrantes de los contextos participantes de la relación organizacional.                                            |   |   |   |   |   |   |

## G. VARIABLE FACTORES INDIVIDUALES. FACTORES POTENCIADORES

| <i>No. 1 Motivaciones emprendedoras de los académicos</i>       |                                                                                                                                                                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-----------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| a)                                                              | Considera Ud. que los académicos de las universidades locales tienen una alta visión científica?                                                                         |   |   |   |   |   |   |
| b)                                                              | Cree Ud. que pueden considerarse promotores de la innovación?                                                                                                            |   |   |   |   |   |   |
| c)                                                              | ¿Considerarían los académicos los costos, bajos de los servicios y asistencia técnica que ofrecería la universidad?                                                      |   |   |   |   |   |   |
| d)                                                              | Han considerado, los académicos de las universidades locales, generar alianzas con las empresas de la Región para el incremento de la producción y capacidad científica? |   |   |   |   |   |   |
| <i>No. 2 Actitud innovadora de los ejecutivos empresariales</i> |                                                                                                                                                                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)                                                              | En base a su opinión ¿Los ejecutivos de corporaciones de la pueden tener expectativas relativamente bajas para la innovación?                                            |   |   |   |   |   |   |



- b) La empresa adquiere prestigio por la actitud innovadora de sus ejecutivos?
- c) Las empresas conocen las ofertas tecnológicas de los centros de investigación de las universidades locales por iniciativa de sus ejecutivos?
- d) Los ejecutivos innovadores de empresas de la Región han considerado que existe la posibilidad de capacitar recursos con el apoyo de las universidades locales?

#### H. VARIABLE FACTORES INSTITUCIONALES. FACTORES DINAMIZADORES

| No. 3 | <i>Acceso a financiamiento de proyectos de I y D.</i>                                                                                                                                                                                                          | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| a)    | Se ha gestionado, en la Región, las suficientes garantías financieras para la investigación y desarrollo?                                                                                                                                                      |   |   |   |   |   |   |
| b)    | Las universidades de la Región financian suficientes proyectos de investigación y desarrollo?                                                                                                                                                                  |   |   |   |   |   |   |
| c)    | Se ha asistido a inventores, en las universidades de la en la búsqueda de fondos o socios industriales y clientes para la negociación de patentes y licencias.                                                                                                 |   |   |   |   |   |   |
| d)    | Se ha pensado en un mayor acceso a financiamiento de proyectos de I y D de universidades locales?                                                                                                                                                              |   |   |   |   |   |   |
| e)    | Los proyectos de I y D para pequeñas y medianas empresas de la Región están siendo financiados por el sector gubernamental (regional y nacional).                                                                                                              |   |   |   |   |   |   |
| No. 4 | <i>Obtención de ingresos adicionales</i>                                                                                                                                                                                                                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)    | La necesidad primaria de la universidad en mantener relación con la industria es para sostener sus programas de investigación y conservar su personal científico?                                                                                              |   |   |   |   |   |   |
| b)    | Con la comercialización de la tecnología que se crea en laboratorios de las universidades, se asegura la obtención de ingresos adicionales.                                                                                                                    |   |   |   |   |   |   |
| c)    | Ha evaluado el impacto de dicha comercialización en empresas universitarias que se le ha reducido su presupuesto.                                                                                                                                              |   |   |   |   |   |   |
| No. 5 | <i>Participación en la industrialización de tecnologías</i>                                                                                                                                                                                                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| a)    | La motivación de la industria para relacionarse con la universidad es la escasez de conocimiento técnico, moderado por un deseo de limitar la inversión de riesgo?                                                                                             |   |   |   |   |   |   |
| b)    | Una unidad productora de tecnología en la Región crearía una empresa de comercialización de tecnología que sólo le sirva a esta unidad y se asociaría con una empresa ya existente utilizando los servicios de una empresa comercializadora en funcionamiento. |   |   |   |   |   |   |
| c)    | Una organización productora de bienes tecnológicos intangibles, trabaja en función de las demandas que efectúan los potenciales usuarios.                                                                                                                      |   |   |   |   |   |   |

#### I. VARIABLE FACTORES INDIVIDUALES. FACTORES INHIBIDORES

| No. 6 | <i>Orientación ideológica de los académicos</i>                                                                                                                                                                                                                                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|-------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| a)    | La mayoría de los académicos opinan que la universidad tiene que resistir presiones culturales, ideológicas, políticas y económicas que puedan someterla a requerimientos ¿(relevantes a su naturaleza de institución dedicada a la búsqueda del saber y la fidelidad a la verdad. |   |   |   |   |   |   |
| b)    | Otros académicos opinan que la universidad debe proponerse la eliminación de las relaciones sociales estratificadas que derivan de la división del trabajo, integrando el conocimiento teórico y el práctico.                                                                      |   |   |   |   |   |   |

- c) Una tercera visión esta representada en la concepción de que la universidad, a través de la investigación y los programas de formación profesional debe sintonizarse mas estrechamente a las necesidades de los mercados de conocimiento, tecnología y trabajo.
- d) La visión de la universidad de servicio integre los dos aspectos centrales de las visiones de la universidad: como refugio académico y como instrumento económico.

---

**No. 7** *Desconocimiento de procesos y procedimientos para interactuar en el contexto de negocios* 1 2 3 4 5 6

---

- a) La universidad, en el contexto del mercado, participa en varios tipos de mercados tales como el de recursos humanos, el de bienes y servicios académicos el de conocimiento y tecnología productiva, entre otros, situación que desconoce el gerente?
  - b) Los gerentes universitarios, en su mayoría, desconocen los nuevos procesos y procedimientos para interactuar en el mundo de los negocios?
  - c) La necesidad de desarrollar una INTELIGENCIA PRACTICA mediante el desarrollo de habilidades en el capital intelectual de la empresa forma parte de nuevos procesos para la organización innovadora.
  - d) El ambiente universitario es propicio para gestionar negocios con el sector productivo local.
  - e) La generación de alianzas se convierte en una necesidad impostergable para el incremento de la producción y capacidad tecnológica como nuevo procedimiento para interactuar en el mundo de los negocios.
- 

OBSERVACIONES: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

## EVALUACIÓN DE UN CUESTIONARIO SOBRE ORGANIZACIONES QUE APRENDEN: ADAPTACIÓN, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

Rómulo Mayorca<sup>\*</sup>  
Jorge Ramírez<sup>-</sup>  
USB

Orlando Viloria  
IPC  
José Campos<sup>+</sup>  
USB-UCAB

### Resumen:

El objetivo del presente estudio fue evaluar la adaptación del Cuestionario sobre las Dimensiones del Aprendizaje Organizacional -CDAO- (Watkins y Marsick, 1997) al contexto local venezolano. En la versión en inglés, el instrumento consta de 43 ítems que agrupan las siete dimensiones del aprendizaje organizacional en las organizaciones que aprenden: Aprendizaje Continuo, Investigación y Diálogo, Aprendizaje en Equipo, Sistema Integrado, Conexión del Sistema, Empowerment y la Dirección Estratégica. La muestra fue no probabilística y estuvo conformada por 250 trabajadores-estudiantes de Administración y Gerencia Empresarial principalmente de postgrado, perteneciente a tres universidades del área metropolitana de Caracas. Una vez traducido el instrumento al español y adaptado al contexto local, se aplicó un análisis factorial de componentes principales encontrándose que los ítems se integran en sólo seis de las dimensiones teóricas. La consistencia interna general evaluada a través del coeficiente alfa resultó ser de 0,80 y para las dimensiones se encuentra entre 0,71 y 0,86. Los resultados sugieren que el CDAO posee adecuada validez y confiabilidad para evaluar las dimensiones de aprendizaje organizacional en las organizaciones que aprenden en el contexto local venezolano.

**Palabras claves:** Aprendizaje organizacional, trabajadores venezolanos, organización aprendiente.

### INTRODUCCIÓN

Los cambios vertiginosos en las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), así como la variabilidad del entorno de las organizaciones; obligan a éstas a tomar medidas estratégicas para adaptarse y sobrevivir en un ambiente muy competitivo y con altos niveles de incertidumbre, que actúan como lazos realimentadores positivos de la entropía (tendencia al desorden) dentro de las organizaciones.

Ahumada (2002) comenta que estos constantes cambios y la velocidad con la que estos se manifiestan, dificultan a los gerentes el poder predecir el comportamiento de los mercados y por ende, las acciones estratégicas que deben tomarse. En este sentido el Aprendizaje Organizacional (AO) será "la principal fuente de ventaja competitiva sustentable en el tiempo" (Ahumada, 2002: 142),

<sup>\*</sup> rmayorca@usb.ve; <sup>-</sup> jjramirez@usb.ve; <sup>+</sup> oviloria@usb.ve; <sup>\*</sup> josmigcampos@yahoo.es

ya que aborda no sólo lo que la organización sabe hacer, sino lo que potencialmente podría llegar a ser debido a sus conocimientos y sus competencias.

Según Yang, Watkins y Marsick (2004), el AO recibe un aumento gradual de atención en el campo de los estudios organizacionales, además señalan, que los investigadores en el área centran su trabajo en la conceptualización del AO y en la identificación de ciertas características de las empresas que tienen la capacidad de aprender, de adaptarse y de cambiar. En la tabla 1 se presenta un esquema con algunas de las principales propuestas en el área del AO y sus características más relevantes.

Tabla 1. Investigaciones en el área del Aprendizaje Organizacional

| <i>Autor</i>                        | <i>Enfoque sobre el AO</i>                                                                                                                                    | <i>Características/ Observaciones</i>                                                                                                                                                                |
|-------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Peter Senge (1990)                  | Aprender a aprender: organización que posee no sólo capacidad adaptativa, sino generativa, que es la habilidad de crear alternativas futuras.                 | Identifica 5 disciplinas que una organización que aprende debe poseer. Aunque estos principios se pueden utilizar como pautas valiosas en el trabajo hacia el aprendizaje organizacional.            |
| Pedler, Burgoyne y Boydell (1991)   | Aprendizaje: la organización que facilita el aprendizaje en todos sus miembros, y continua auto transformación, en orden de conseguir objetivos estratégicos. | Identificaron 11 áreas importantes para que se dé el aprendizaje organizacional. Las áreas se extrapolan conceptualmente, lo que dificulta la evaluación y el desarrollo de instrumento.             |
| Goh (1998)                          | Estratégico: requiere entender las estrategias internas que direccionan la construcción del aprendizaje.                                                      | La perspectiva estratégica acentúa el nivel macro y descuida así algunos de los elementos comúnmente identificados de una organización que aprende, tales como el aprendizaje individual o continuo. |
| Watkins y Marsick (1993,1996, 1999) | Integrador: un aprendizaje continuo y autotransformador, estratégico utilizados en los procesos integrados paralelamente con el trabajo.                      | Identificaron siete distintas dimensiones pero correlacionadas en las organizaciones que aprenden: y las agrupan en categorías de individuos, equipos, y de la organización.                         |

Fuente: Adaptado de Yang, Watkins y Marsick. (2004).

De igual manera, Ortenblad (2002) desarrolla una tipología producto de la revisión de las diferentes definiciones y enfoques del AO, encontrando cuatro formas comúnmente utilizadas para entenderlo: (a) la "vieja perspectiva" del AO, focalizada en el almacenamiento del conocimiento en la mente organizacional, en este caso el aprendizaje es entendido como una aplicación del conocimiento en diferentes niveles; (b) la de "aprender en el trabajo" según la cual, la organización aprende cuando el individuo aprende en el lugar de trabajo; (c) la de "clima de aprendizaje", en la cual la organización facilita el aprendizaje de sus empleados mediante un clima organizacional adecuado y; (d) la "estructura de aprendizaje" en este caso la organización facilita el aprendizaje de sus em-

pleados de una manera estructurada. Concluye manifestando que la propuesta de Watkins y Marsick (1993, 1996) incluye en su marco conceptual teórico las cuatro formas de entender el AO y por ende la considera como la más integradora e influyente.

En ese mismo sentido, Watkins y Marsick (1993, 1996) consideran al AO como un proceso en el cual se captura, se comparte y se usa el conocimiento para cambiar la manera en que la organización aprendiente responde a los cambios. Plantean que hay tres niveles de aprendizaje en las organizaciones: el primero es el nivel individual, el cual está compuesto por dos dimensiones del AO: el aprendizaje continuo y la investigación-diálogo; el segundo nivel es el de equipo o de grupo, en la cual se refleja el espíritu de colaboración en los equipos de trabajo; el tercer nivel es el organizacional, en la cual están presentes cuatro dimensiones del AO (el sistema integrado, la conexión de sistema, el empowernent y la dirección estratégica). Estos tres niveles pertenecen a dos componentes teóricos, en el primero se alude a las personas de la organización y en el segundo, a las estructuras y a la cultura (aspectos sociales) de la institución.

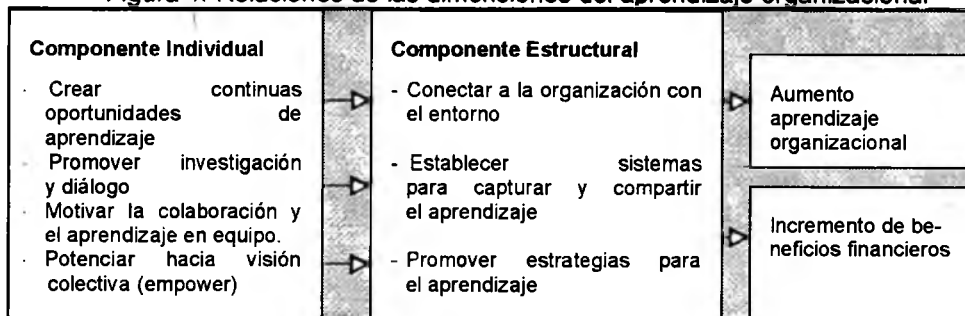
En relación a esto último, Watkins y Marsick (1993, 1996) proponen que la organización necesita trabajar primero con el nivel individual y luego el grupal, ya que las personas deben ser reforzadas para tomar la iniciativa del aprendizaje. "En otras palabras, los individuos aprenden primero como individuos, pero vinculados a los cambios organizacionales, luego aprenden en grupos o equipos que conforman unidades cada vez más grandes" (Watkins y Marsick, 1996: 4). En el nivel estructural, las actividades de aprendizaje influyen en la redefinición de las funciones y las tareas, se seleccionan e incorporan individuos y grupos de trabajo para lograr la misión de la organización o mejoras en los resultados finales de desempeño.

En efecto, las personas inicialmente cambian como resultado de su propio aprendizaje por lo que la organización debe crear la estructura que facilite el soporte y la captura del aprendizaje con la intención de orientarse hacia su misión organizacional. Al mismo tiempo, Watkins y Marsick (1993, 1996) plantean que la integración de los sistemas y la de establecer un liderazgo para el aprendizaje, son los factores mediadores entre el nivel individual de las actividades de aprendizaje y los resultados organizacionales.

Watkins y Marsick (1993, 1996) plantean siete dimensiones distintas pero complementarias, relacionadas sistémicamente y necesarias para que el AO se desarrolle en una organización que aprende, a saber: (a) el aprendizaje continuo, el cual representa el esfuerzo de una organización por crear las oportunidades para que el aprendizaje se manifieste en todos sus miembros; (b) la investigación y diálogo, que señala el esfuerzo de una organización en crear una cultura de

cuestionamiento, de realimentación y de experimentación; (c) el aprendizaje en equipo, que refleja el espíritu de colaboración y de las habilidades colaborativas que soportan la preparación y el desempeño de los equipos eficaces; (d) el empowerment, que consiste en ceder parte del poder, además de potenciar a los integrantes de la organización para compartir una visión colectiva; (e) el sistema integrado, el cual indica los esfuerzos por establecer sistemas para captar y compartir el aprendizaje; (f) la conexión del sistema, donde se refleja el pensamiento sistémico y las acciones globales para conectar a la organización con su ambiente interno y externo; (g) la Dirección Estratégica, la cual demuestra el grado en el cual los líderes piensan estratégicamente el cómo utilizar el aprendizaje para crear el cambio y dirigir a la organización en nuevas direcciones o nuevos mercados. En la figura 1, se observa el modelo propuesto con las relaciones entre las dimensiones del AO y los resultados organizacionales.

**Figura 1. Relaciones de las dimensiones del aprendizaje organizacional**



Fuente: Watkins y Marsick (1993, 1996).

Asimismo, Yang y col. (2004) estiman que el marco teórico fundamentado por Watkins y Marsick (1993, 1996) sobre las organizaciones que aprenden, presenta características distintivas muy relevantes: (a) definen de forma clara e integrada el constructo de aprendizaje organizacional; (b) incluyen las dimensiones del aprendizaje organizacional en todos los niveles (individuo, equipo y organización); (c) integran en un marco teórico las relaciones entre los niveles, proporcionando las pautas útiles para el desarrollo y la validación de instrumentos de medición y; (d) éste enfoque, al definir las siete dimensiones para una organización que aprende desde la perspectiva de los imperativos de la acción, tiene implicaciones prácticas.

Para evaluar la propuesta, Watkins y Marsick (1997), desarrollaron el instrumento "Dimensions of Learning Organization Questionnaire" (DLOQ) que mide las siete dimensiones del AO en las organizaciones que aprenden, cuyos niveles de validez y confiabilidad han sido estudiados en diferentes culturas, resultando adecuado para estimar las acciones asociadas a las siete dimensio-

nes imperativas (Watkins y Marsick, 1997; Yang, Watkins y Marsick, 2004; Zhang, Zhang, Yang, 2004; Lien, Yang y Li, 2002); Incluso en Latinoamérica se evaluaron algunos elementos iniciales de confiabilidad y validez de la escala (Hernández y Watkins, 2003).

Después de las consideraciones anteriores, el presente trabajo se propuso como objetivo adaptar el Cuestionario sobre las Dimensiones de la Organización Aprendiziente ("Dimensions of learning Organization Questionnaire" -DLOQ-) elaborado por Watkins y Marsick (1997), y estudiar elementos sobre su validez y confiabilidad en el contexto local venezolano; cabe destacar que el instrumento utilizado se presenta en el anexo.

Los aspectos que justifican el estudio son los siguientes: (a) desde el punto de vista metodológico, contar con un instrumento que evalúe el aprendizaje organizacional adaptado al contexto venezolano con adecuados niveles de validez y confiabilidad, resulta un aspecto relevante en la promoción de futuras investigaciones y en el desarrollo del área del conocimiento; (b) desde el punto de vista teórico, esta investigación contribuye al desarrollo del estudio del AO en el contexto venezolano a través de la operacionalización de algunos de los constructos asociados al fenómeno.

## **METODOLOGÍA**

El trabajo de investigación que se llevó a cabo fue del tipo cuantitativo descriptivo y correlacional, con la estrategia de investigación según el grado de control en estudio de campo y según el objetivo, en evaluativo; lo cual se justifica, porque se buscó especificar rasgos y características importantes de las dimensiones del aprendizaje organizacional, además de medir el grado de la relación existente entre cada una de las siete dimensiones del aprendizaje organizacional y su posible influencia, en el contexto local venezolano; el diseño de la investigación fue no experimental y transversal tanto descriptivo como correlacional.

La población objetivo para el estudio estuvo constituida por estudiantes de pregrado o de postgrado del turno de la noche en el área de Administración y Gerencia Empresarial, pertenecientes a una de las siguientes instituciones: Universidad Simón Bolívar, Universidad Católica Andrés Bello o Universidad Central de Venezuela; que además, se encontraran trabajando al momento de realizar la investigación.

El tipo de muestreo empleado fue no probabilístico por juicio, para la selección de la muestra se contactaron a los coordinadores de las áreas consideradas en cada universidad, y a través de ellos, se estableció comunicación con los

profesores que permitirían aplicar el instrumento a los estudiantes que cumplieran con las condiciones establecidas en esos cursos. Para determinar el tamaño de la muestra, según Kerlinger (1988), resulta adecuado considerar como criterio seleccionar entre 5 y 10 personas por cada reactivo.

Luego de establecer los contactos respectivos, la muestra quedó constituida finalmente por 250 estudiantes de las áreas de Administración y Gerencia Empresarial. De esta muestra, el 51,6% era de género masculino y el 48,4% de género femenino; las edades estuvieron comprendidas entre 18 y 53 años; además, el 79,6% trabaja en organizaciones privadas, el 14,4% en organizaciones públicas y el 6% no contestaron en qué tipo de organización trabajaba. La distribución de los estudiantes fue la siguiente: 178 alumnos de postgrado (Universidad Simón Bolívar con 126 estudiantes, Universidad Católica Andrés Bello con 15 estudiantes y Universidad Central de Venezuela con 37 estudiantes) y 72 alumnos de pregrado (décimo semestre, de la Universidad Católica Andrés Bello).

El instrumento utilizado fue el Cuestionario sobre las Dimensiones de la Organización Aprendiziente (denominado en Inglés *Dimensions of the Learning Organization Questionnaire* -DLOQ-, Watkins y Marsick, 1997) el cual fue diseñado para evaluar las actividades de aprendizaje en la organización aprendiziente, entendidas como la manera de responder a los cambios constantes del entorno a través de la captura, el compartir y utilizar el conocimiento para lograr los objetivos organizacionales. El mismo está conformado por 43 reactivos distribuidos en siete dimensiones (aprendizaje continuo, investigación y diálogo, aprendizaje en equipo, empowerment, sistema integrado, conexión del sistema y dirección estratégica), a los cuales Watkins y Marsick (1997) le incorporaron seis reactivos para evaluar el desempeño del conocimiento y otros seis reactivos para evaluar el rendimiento financiero, sin embargo, estos dos últimos aspectos no fueron considerados en el presente estudio.

Los reactivos están organizados en 3 bloques: el primero agrupa aspectos del aprendizaje a nivel individual (13 reactivos), el segundo bloque engloba a nivel de equipo (6 reactivos), el tercero corresponde al nivel de la organización (24 reactivos). Todos se evalúan en una escala valorativa de Likert con puntajes asociados a la escala que van desde 1(nunca), 2 (muy rara vez), 3 (ocasionalmente), 4 (generalmente), 5 (casi siempre) y 6 (siempre).

Cabe destacar que la confiabilidad del instrumento ha sido estudiada en diferentes contextos y culturas (Watkins y Marsick, 1997; Yang, Watkins y Marsick, 2004; Zhang, Zhang, Yang, 2004; Lien, Yang y Li, 2002), así como en Latinoamérica (Hernández y Watkins, 2003) estos estudios muestran un alfa de cronbach entre 0,75 y 0,91 para todas las dimensiones así como para el instrumento en general; así mismo, la validez factorial muestra la existencia de siete dimensiones.



El procedimiento utilizado para adaptar el CDOA elaborado por Watkins y Marsick (1997) al contexto venezolano fue el siguiente: traducción de la encuesta del idioma inglés al español por 3 expertos bilingües en el área de Gerencia y Comportamiento Organizacional, posteriormente se le solicitó a otros expertos de la misma área de conocimiento realizar la traducción inversa (del español previamente traducido al inglés) y se constataron diferencias menores en la traducción de siete reactivos, las cuales fueron discutidas y por consenso aceptadas. Seguidamente se les solicitó a tres expertos investigadores que evaluaran los reactivos-dimensiones, así como los términos utilizados en el instrumento, a fin de verificar la validez de contenido, lo cual dio como resultado un acuerdo total entre jueces sobre los reactivos y dimensiones evaluadas.

Una vez traducido y adaptado el cuestionario se procedió a contactar a los coordinadores y profesores de los respectivos centros de estudios y cursos académicos a fin de que permitieran aplicar el instrumento a los estudiantes; así mismo, se le solicitó a los estudiantes que voluntariamente completaran el instrumento en forma anónima, se les informó que sus resultados se analizarían de forma estadística y no estaban relacionados con ninguna actividad académica o de evaluación que pudiera afectar su índice académico.

## ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Para evaluar la validez de constructo se aplicó un análisis factorial de componentes principales con rotación varimax al instrumento CDOA, el cual estaba compuesto por los 43 reactivos distribuidos en siete escalas o factores. Los resultados del análisis muestran que sólo se encontraron seis dimensiones, en lugar de las siete propuestas por Marsick y Watkins, (1993, 1996, 1997); la varianza total explicada por los seis factores fue del 62,92%, el primer componente explica el 46,32%, el segundo 4,84%, el tercero 3,23%, el cuarto 3,01%, el quinto 2,80% y el sexto 2,72%.

Para el análisis de cada factor, sólo se consideraron aquellos reactivos cuya saturación fue mayor a 0,40 y lo hicieran de forma determinante en uno de los factores, esto implicó la eliminación de 2 reactivos (21 y 36). En la tabla 2, se observa la distribución final de los reactivos según los factores resultante, una vez rotada la matriz del análisis factorial, así mismo, se observan los valores de confiabilidad de cada componente.

Tabla 2. Cuestionario sobre las Dimensiones de la Organización  
Aprendiente: Análisis Factorial; Matriz de Componentes Rotados y alfa  
de Cronbach (n = 250)

| Reactivos                                                                                                                                                                                                                          | Dimensiones                                    |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------|--------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
|                                                                                                                                                                                                                                    | 1. Aprendizaje<br>en Equipo.<br>$\alpha = .91$ | 2. Empowerment<br>$\alpha = .93$ | 3. Dirección<br>Estratégica.<br>$\alpha = .92$ | 4. Sistema<br>Integrado.<br>$\alpha = .81$ | 5. Investigación<br>y Diálogo.<br>$\alpha = .73$ | 6. Aprendizaje<br>Continuo.<br>$\alpha = .65$ |
| 12. En mi organización, se trata a las personas con respeto.                                                                                                                                                                       | 0.697                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 15. En mi organización, a los miembros de los equipos/grupos se les tratan como iguales, sin importar el puesto, la cultura, u otras diferencias.                                                                                  | 0.670                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 08. En mi organización, las personas están dispuestas a una realimentación honesta entre unos y otros.                                                                                                                             | 0.660                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 13. En mi organización, las personas invierten tiempo creando un ambiente de confianza entre ellos.                                                                                                                                | 0.649                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 09. En mi organización, las personas están abiertas a escuchar diferentes puntos de vista antes de hablar.                                                                                                                         | 0.649                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 11. En mi organización, cuando las personas dan su punto de vista o su opinión, también preguntan la opinión de los otros.                                                                                                         | 0.646                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 16. En mi organización, las dinámicas de grupo se centran tanto en la tarea del grupo, así como en la relación de trabajo entre sus miembros.                                                                                      | 0.567                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 10. En mi organización, se incentiva a la gente a que pregunte "¿por qué?" sin importar el puesto dentro de la organización.                                                                                                       | 0.550                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 17. En mi organización, los equipos/grupos perciben las ideas generadas como resultado de sus discusiones grupales y/o por la información recogida por ellos.                                                                      | 0.534                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 03. En mi organización, las personas se ayudan entre sí en el proceso de aprendizaje.                                                                                                                                              | 0.526                                          |                                  |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 19. En mi organización, los equipos/grupos confían en que la organización actuará según sus recomendaciones.                                                                                                                       |                                                | 0.695                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 30. En mi organización, se apoya a los empleados que toman riesgos calculados.                                                                                                                                                     |                                                | 0.620                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 18. En mi organización, los equipos/grupos son retribuidos por sus logros alcanzados como grupo.                                                                                                                                   |                                                | 0.576                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 27. En mi organización, se le dan a las personas opciones para elegir sus asignaciones en el trabajo.                                                                                                                              |                                                | 0.574                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 20. En mi organización, se utiliza una comunicación fluida y con intercambio de ideas a través de diferentes medios, como por ejemplo sistemas de sugerencia, boletines de anuncios electrónicos, o reuniones de grupos primarios. |                                                | 0.551                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 28. En mi organización, se invita a las personas a que contribuyan con la visión de la misma.                                                                                                                                      |                                                | 0.547                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 29. En mi organización, se le da control a las personas sobre los recursos que necesitan para lograr su trabajo.                                                                                                                   |                                                | 0.538                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 31. En mi organización, la visión se construye considerando los diferentes niveles y grupos de trabajo.                                                                                                                            |                                                | 0.537                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 37. En mi organización, se incentiva a las personas a que den respuesta a los problemas tomando en cuenta el punto de vista de la organización como tal.                                                                           |                                                | 0.500                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 14. En mi organización, los equipos/grupos tienen la libertad para adaptar sus metas según sus necesidades.                                                                                                                        |                                                | 0.499                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 32. En mi organización, se ayuda a los empleados a hacer un balance entre su vida laboral y la familiar.                                                                                                                           |                                                | 0.472                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 33. En mi organización, se incentiva a las personas a que piensen con una perspectiva global.                                                                                                                                      |                                                | 0.461                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 26. En mi organización, se hace reconocimientos a las personas que son proactivas.                                                                                                                                                 |                                                | 0.458                            |                                                |                                            |                                                  |                                               |
| 39. En mi organización, los líderes comparten la información actualizada con los empleados sobre la competencia, las tendencias y las líneas directrices de la organización.                                                       |                                                |                                  | 0.692                                          |                                            |                                                  |                                               |
| 38. En mi organización, los líderes generalmente brindan el apoyo necesario para las oportunidades de aprendizaje y entrenamiento.                                                                                                 |                                                |                                  | 0.680                                          |                                            |                                                  |                                               |

| Reactivos                                                                                                                            | Dimensiones                                 |                                     |                                             |                                         |                                               |                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------------|--------------------------------------------|
|                                                                                                                                      | 1. Aprendizaje en Equipo.<br>$\alpha = .91$ | 2. Entrenamiento.<br>$\alpha = .93$ | 3. Dirección Estratégica.<br>$\alpha = .92$ | 4. Sistema Integrado.<br>$\alpha = .81$ | 5. Investigación y Diálogo.<br>$\alpha = .73$ | 6. Aprendizaje Continuo.<br>$\alpha = .65$ |
| 41. En mi organización, el líder entrena a aquellos que lo siguen.                                                                   |                                             |                                     | 0,674                                       |                                         |                                               |                                            |
| 42. En mi organización, los líderes buscan continuamente oportunidades de aprendizaje tanto para ellos, así como para sus empleados. |                                             |                                     | 0,629                                       |                                         |                                               |                                            |
| 40. En mi organización, los líderes autorizan a otros para que desarrollen la visión de la organización.                             |                                             |                                     | 0,604                                       |                                         |                                               |                                            |
| 43. En mi organización, los líderes se aseguran de que las acciones de la organización sean consistentes con sus valores.            |                                             |                                     | 0,602                                       |                                         |                                               |                                            |
| 35. En mi organización, se considera el impacto de las decisiones en la moral del empleado                                           |                                             |                                     | 0,483                                       |                                         |                                               |                                            |
| 23. En mi organización, se crean sistemas para medir las diferencias entre el funcionamiento actual y el esperado                    |                                             |                                     |                                             | 0,794                                   |                                               |                                            |
| 22. En mi organización, se mantiene una base de datos actualizada de las habilidades de los empleados.                               |                                             |                                     |                                             | 0,734                                   |                                               |                                            |
| 24. En mi organización, se ofrecen cursos de adiestramiento para todos los empleados.                                                |                                             |                                     |                                             | 0,551                                   |                                               |                                            |
| 25. En mi organización, se evalúan los resultados del entrenamiento en función del tiempo y de los recursos invertidos en él         |                                             |                                     |                                             | 0,473                                   |                                               |                                            |
| 01. En mi organización, las personas discuten abiertamente sobre los errores con el fin de aprender de estas experiencias.           |                                             |                                     |                                             |                                         | 0,679                                         |                                            |
| 02. En mi organización, las personas identifican las habilidades requeridas para las tareas futuras.                                 |                                             |                                     |                                             |                                         | 0,676                                         |                                            |
| 34. En mi organización, se promueve que se considere la opinión del cliente en el proceso de toma de decisiones.                     |                                             |                                     |                                             |                                         | 0,543                                         |                                            |
| 04. En mi organización, las personas pueden conseguir dinero, tiempo y otros recursos para costear/facilitar su aprendizaje.         |                                             |                                     |                                             |                                         |                                               | 0,552                                      |
| 07. En mi organización, se recompensan a la gente que busca mejorar su desarrollo profesional.                                       |                                             |                                     |                                             |                                         |                                               | 0,512                                      |
| 06. En mi organización, las personas perciben los problemas en el trabajo como oportunidades de aprendizaje.                         |                                             |                                     |                                             |                                         |                                               | 0,464                                      |
| 05. En mi organización, a las personas se les da tiempo para su desarrollo personal/profesional.                                     |                                             |                                     |                                             |                                         |                                               | 0,451                                      |

La confiabilidad fue evaluada a través del coeficiente de consistencia interna alfa de cronbach siendo este de 0,97 y para cada una de las dimensiones, el coeficiente se presentó entre 0,65 y 0,93. Estos resultados sugieren altos niveles de confiabilidad, lo que coincide con estudios previos realizados en otras latitudes; entre estos destacan: (a) el estudio realizado por Yang y col. (2004) quienes reportan la confiabilidad general alrededor de 0,80 y para cada una de las dimensiones, el coeficiente se presentó entre 0,71 y 0,86; (b) la investigación de Hernández y Watkins (2003) reportando un coeficiente de confiabilidad general 0,96 y para cada una de las dimensiones, el coeficiente se presentó entre 0,79 y 0,84; por último (c) el estudio llevado a cabo por Zhang y otros (2004) donde se reporta un coeficiente general 0,79.

De manera general, la constitución de las diferentes dimensiones del aprendizaje organizacional coincide con los planteamientos originales de Marsick y Watkins (1993,1996,1997), sin embargo, la principal diferencia se encuentra en que la dimensión conexión del sistema no resultó estar diferenciada de las demás, motivo por el cual algunos de los reactivos correspondientes a esta dimensión fueron eliminados (reactivos 21 y 36) y el resto quedaron distribuidos entre

los seis factores originales; a continuación se presenta la interpretación de cada dimensión resultante.

**Dimensión I. Aprendizaje en Equipo (AE):** esta dimensión indica el esfuerzo que se hace para la conformación y preparación de los equipos de trabajo, haciendo énfasis en el aspecto colaborativo, es por esto que las actividades se diseñan de tal forma que los miembros de los equipos puedan aprender de ellos mismos y a trabajar en conjunto. Ejemplo: "En mi organización, los equipos/grupos perciben las ideas generadas como resultado de sus discusiones grupales y/o por la información recogida por ellos. La lista de los reactivos correspondientes a esta dimensión son: 3, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16, 17. La acción imperativa consiste en fomentar la colaboración y el aprendizaje en equipo, esta dimensión del AO coincide con lo planteado por Yang y otros (2004) y Watkins y Marsick (1993, 1996).

**Dimensión II. Empowerment (EM):** esta dimensión refleja el proceso que sigue una organización para poder compartir una visión colectiva y para conseguir tanto el compromiso como el feedback de sus miembros sobre la diferencia entre lo que se es y la nueva visión, es decir, lo que se desea ser. Ejemplo: "En mi organización, se invita a las personas a que contribuyan con la visión de la misma." Por otra parte esta dimensión cargó los reactivos 33 y 37 (correspondiente a la dimensión conexión del sistema), la lista de los reactivos correspondientes a esta dimensión son: 14, 18, 19, 20, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32, 33, 37. La acción imperativa consiste en dar autoridad a las personas para construir una visión colectiva; esta dimensión del AO al igual que la anterior coincide con lo planteado por Yang y otros (2004) y Watkins y Marsick (1993, 1996).

**Dimensión III. Dirección Estratégica (DE):** esta dimensión indica el grado en el cual los líderes utilizan de manera estratégica al aprendizaje para el logro de los objetivos propuestos y se constituyen en modelos a seguir. Ejemplos: "En mi organización, los líderes generalmente brindan el apoyo necesario para las oportunidades de aprendizaje y entrenamiento.", "En mi organización, los líderes buscan continuamente oportunidades de aprendizaje tanto para ellos, así como para sus empleados." Por otra parte esta dimensión cargó el reactivo 35 (correspondiente a la dimensión conexión del sistema). La lista de los reactivos correspondientes a esta dimensión son: 35, 38, 39, 40, 41, 42, 43. La acción imperativa consiste en que los líderes modelen y ayuden en el aprendizaje; esta dimensión del AO coincide con lo planteado por Yang y otros (2003) y Watkins y Marsick (1993, 1996).

**Dimensión IV. Sistema Integrado (SI):** esta dimensión refleja el trabajo de la organización por establecer y mantener sistemas de tecnología para conseguir información de manera eficiente y compartir el aprendizaje. Ejemplos: "En mi

organización se mantiene una base de datos actualizada de las habilidades de los empleados.”, “En mi organización se crean sistemas para medir las diferencias entre el funcionamiento actual y el esperado”. La lista de los reactivos correspondientes a esta dimensión son: 22, 23, 24, 25. La acción imperativa consiste en establecer los sistemas para captar y compartir el aprendizaje, nuevamente coincide con lo planteado por Yang y otros (2003) y Watkins y Marsick (1993, 1996).

Dimensión V. Investigación y Diálogo (ID): esta dimensión refleja el esfuerzo de una organización por crear una cultura de debate, de investigación, de realidad e intercambio. Esto origina un cambio en la cultura organizacional que favorece al aprendizaje, ya que las personas aumentan sus habilidades para expresar sus puntos de vista así como también su capacidad para escuchar y cuestionar desde el punto de vista de los demás. Ejemplo: “Las personas discuten abiertamente sobre los errores con el fin de aprender de estas experiencias.” Por otra parte esta dimensión cargó el ítem 34 (correspondiente a la dimensión conexión del sistema). La lista de los reactivos correspondientes a esta dimensión son: 1, 2, 34. La acción imperativa consiste en promover el cuestionamiento y el diálogo, al igual que lo planteado por Yang y otros (2003) y Watkins y Marsick (1993, 1996).

Dimensión VI. Aprendizaje Continuo (AC): esta dimensión representa el de nuevo y la constancia que se lleva a cabo en una organización, para establecer las oportunidades de aprendizaje constante para todos sus empleados, es por esto, que para cada puesto de trabajo se diseñan las actividades a realizar de tal forma que permitan al empleado un aprendizaje permanente. Ejemplos: “En mi organización, las personas perciben los problemas en el trabajo como oportunidades de aprendizaje”, “En mi organización, las personas pueden conseguir dinero, tiempo y otros recursos para costear/facilitar su aprendizaje”. La lista de los reactivos correspondientes a esta dimensión son: 4, 5, 6, 7. La acción imperativa consiste en crear oportunidades para el aprendizaje continuo; nuevamente esta dimensión coincide con lo planteado por Yang y otros (2003) y Watkins y Marsick (1993, 1996).

Según se ha visto los resultados obtenidos coinciden con lo reportado tanto por Yang y col. (2004) como por Zhang y col. (2004), también se observa que las seis dimensiones del aprendizaje organizacional son consistentes internamente, lo que evidencia validez convergente en el contexto local venezolano.

Adicionalmente, se realizó un estudio descriptivo y se determinó la correlación entre escalas (ver tabla 3). Con respecto a la medida de tendencia central, la media para cada dimensión resultó ser superior a tres, lo cual coincide con lo reportado tanto por Zhang y col. (2004), como por Yang y col. (2004). Como

medida de dispersión, la desviación típica es muy similar entre las escalas, aunque un poco más altas que las reportadas tanto por Zhang y col. (2004), como por Yang y col. (2004). Todas las correlaciones resultaron ser significativas al 0,01 lo que sugiere validez convergente entre las subescalas. Con respecto a los valores de correlación reportados en otras investigaciones, los resultados del presente estudio resultaron tener índices parecidos a los indicados por Zhang y col. (2004), cuyos valores se encontraban entre 0,38 y 0,75; y por Yang y col. (2004), cuyos valores se encontraban entre 0,58 y 0,77.

Tabla 3. Media, Desviación Típica y Correlaciones (n = 250)

| Variables | n   | M    | DT   | 1<br>AC   | 2<br>AE   | 3<br>SI   | 4<br>EM   | 5<br>ID   | 6<br>DE |
|-----------|-----|------|------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|---------|
| 1. AC     | 241 | 3,58 | 0,92 | 1         |           |           |           |           |         |
| 2. AE     | 232 | 3,95 | 0,88 | 0,660(**) | 1         |           |           |           |         |
| 3. SI     | 248 | 3,40 | 1,15 | 0,536(**) | 0,533(**) | 1         |           |           |         |
| 4. EM     | 235 | 3,46 | 0,99 | 0,683(**) | 0,758(**) | 0,663(**) | 1         |           |         |
| 5. ID     | 248 | 3,76 | 1,03 | 0,515(**) | 0,674(**) | 0,484(**) | 0,661(**) | 1         |         |
| 6. DE     | 239 | 3,71 | 1,08 | 0,606(**) | 0,716(**) | 0,662(**) | 0,823(**) | 0,631(**) | 1       |

\*\*p < 0,01; M: Media, DT: Desviación Típica, ID: Investigación y Diálogo, AE: Aprendizaje en Equipo, AC: Aprendizaje Continuo, SI: Sistema Integrado, EM: Empowerment, DE: Dirección Estratégica.

Dadas las condiciones que anteceden, los resultados de la traducción y adaptación al contexto venezolano, el estudio de validez por jueces expertos, la validez factorial y los resultados de la confiabilidad del Cuestionario de Dimensiones de la Organización Aprendiziente -CDOA- permiten concluir, que el mismo posee altos niveles de confiabilidad y de validez para su uso como instrumento de exploración de las dimensiones del aprendizaje organizacional en el contexto local venezolano.

## CONCLUSIONES

El objetivo principal del presente trabajo consistió en adaptar al contexto venezolano el Cuestionario de las Dimensiones del Aprendizaje Organizacional -CDAO- elaborado por Marsick y Watkins (1997), para ello se procedió a traducir del idioma inglés al español el instrumento Dimensions of the Learning Organization Questionnaire -DLOQ-.

Luego de aplicar el CDAO a una muestra de 250 trabajadores que también eran estudiantes universitarios (pre y postgrado en Administración y Gerencia Empresarial), se estudió la validez factorial obteniéndose que los 41 reactivos (luego de eliminar 2 de la versión original) se distribuyen en seis dimensiones del aprendizaje organizacional las cuales se denominaron: Aprendizaje Continuo,

Aprendizaje en Equipo, Sistema Integrado, Investigación y Diálogo, Empowerment y Dirección Estratégica.

Esta distribución de seis dimensiones coincide parcialmente con la distribución encontrada por Watkins y Marsick (1993, 1996) de siete dimensiones, siendo los reactivos de la dimensión Conexión del Sistema, los que se distribuyeron en las dimensiones restantes.

El cuestionario de Dimensiones del Aprendizaje Organizacional elaborado por Marsick y Walkins (1997) es confiable, ya que el coeficiente de consistencia interna, alfa de cronbach ( $\alpha$ ) en la escala en general resultó ser alto,  $\alpha = 0,97$ ; así mismo en las seis escalas que integran al instrumento presentaron elevados niveles de confiabilidad, entre  $\alpha = 0,65$  y  $\alpha = 0,93$ .

Los valores de validez y confiabilidad presentados por el CDOA sugieren que resulta un instrumento adecuado para evaluar las dimensiones de aprendizaje organizacional en el contexto local venezolano, lo que pudiera contribuir al desarrollo de futuros estudios en el área del conocimiento, así mismo se estima una contribución al estudio sobre el aprendizaje organizacional debido a que aporta evidencias empíricas sobre los constructos estudiados, las dimensiones que lo conforman y la forma de evaluarlos.

Estos resultados deben ser considerados como datos iniciales de la validez y confiabilidad del CDAO y no como datos concluyentes debido a que pudieran estar afectados por el tipo de muestra y/o análisis estadístico utilizado. Se sugiere continuar explorando las propiedades del instrumento, replicar el presente trabajo y ampliar su estudio en otras poblaciones.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ahumada Figueroa, L. (2002), "El aprendizaje organizacional desde una perspectiva evolutiva y constructivista de la organización", *Revista de Psicología de la Universidad de Chile*, 11 (1).
- Hernández, M. y Watkins, K. (2003), "Translation, validation and adaptation of the spanish version of the modified dimensions of the learning organization questionnaire", *Human Resource Development International*, 6 (2).
- Kerlinger, F. (1988), *Investigación del Comportamiento*, (3a. ed.), McGraw-Hill/Interamericana, México.
- Lien, B. Y.; Yang, B. Y Li, M. (2002), "An examination of psychometric properties of chinese version of the dimensions of learning organization questionnaire (DLOQ) in

- Taiwanese context", *Academy of Human Resource Development* conference proceedings T.M. Egan (Ed.), Bowling Green, OH Academy of Human Resource.
- Ortenblad, A. (2002), "A tipology of the idea of learning Organization", *Management Learning*, 33 (2).
- Watkins, K. y Marsick, V. (1993), *Sculpting the learning organization: The art and science of systematic change*, San Francisco: Jossey-Bass.
- (1996), *In Action: Creating the Learning Organization*, (Alexandria, VA: American Society for Training and Development).
- (1997), *Dimensions of the Learning Organization Questionnaire (DLOQ)* (Survey), Warwick: Partners for the Learning Organization.
- Yang, B., Watkins, K. y Marsick, V. (2004), "The construct of the learning organization: Dimensions, measurement, and validation", *Human Resource Development Quarterly*, 15 (1).
- Zhang, D., Zhang, Z. y Yang, B. (2004), "Learning organization in mainland China: Empirical research on its application to Chinese state-owned enterprises", *International Journal of Training & Development*, 8 (4).

## ANEXO

Cuestionario sobre las dimensiones del aprendizaje organizacional (anónimo, confidencial y de uso estrictamente académico)

### Parte 1

#### Información General

- a. Sexo: M ☐ F ☐ b. Edad: \_\_\_\_\_ c. Tiempo de experiencia laboral: \_\_\_\_\_ d. Nivel de instrucción: \_\_\_\_\_
- e. Ingresos mensuales: Menos de 1,5MM ☐ Entre 1,5MM y 2,5 MM ☐ Mas de 2,5 MM ☐ f. Tiempo en la organización: \_\_\_\_\_ g. Tipo de organización para la cual trabaja: Pública ☐ Privada ☐ Mixta ☐ h. Cargo que ocupa: \_\_\_\_\_
- i. Sector de la organización: Manufacturero ☐ Consumo masivo ☐ Gubernamental ☐ Comercialización ☐ Servicios ☐ Otro \_\_\_\_\_ j. Cantidad de empleados en la organización: Menos de 50 ☐ Entre 50 y 100 ☐ Entre 100 y 500 ☐ Mas de 500 ☐



## Parte 2

Las siguientes afirmaciones reflejan situaciones asociadas con diversas dimensiones del aprendizaje organizacional; considere cada una de ellas y utilice la escala abajo mostrada para indicar, encerrando el número en un círculo, con qué frecuencia se presentan esas situaciones que se señalan. Por favor, intente responder a todos los ítems, recuerde que su respuesta es individual y confidencial. Gracias por su colaboración.

### NIVEL INDIVIDUAL, EN MI ORGANIZACIÓN:

|                                                                                                          |   |   |   |   |   |   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| 01. Las personas discuten abiertamente sobre los errores con el fin de aprender de estas experiencias.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 02. Las personas identifican las habilidades requeridas para las tareas futuras.                         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 03. Las personas se ayudan entre sí en el proceso de aprendizaje.                                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 04. Las personas pueden conseguir dinero, tiempo y otros recursos para costear/facilitar su aprendizaje. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 05. A las personas se les da tiempo para su desarrollo personal/profesional.                             |   |   |   |   |   |   |
| 06. Las personas perciben los problemas en el trabajo como oportunidades de aprendizaje.                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 07. Recompensan a la gente que busca mejorar su desarrollo profesional.                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 08. Las personas están dispuestas a una realimentación honesta entre unos y otros.                       | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 09. Las personas están abiertas a escuchar diferentes puntos de vista antes de hablar.                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 10. Se incentiva a la gente a que pregunte "¿por qué?" sin importar el puesto dentro de la organización. |   |   |   |   |   |   |
| 11. Cuando las personas dan su punto de vista o su opinión, también preguntan la opinión de los otros.   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 12. Se tratan a las personas con respeto.                                                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 13. Las personas invierten tiempo creando un ambiente de confianza entre ellos.                          |   |   |   |   |   |   |

### NIVEL DE GRUPO/EQUIPO, EN MI ORGANIZACIÓN:

|                                                                                                                                           |   |   |   |   |   |   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| 14. Los equipos/grupos tienen la libertad para adaptar sus metas según sus necesidades.                                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 15. En los equipos/grupos a los miembros se les tratan como iguales, sin importar el puesto, la cultura, u otras diferencias.             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 16. Las dinámicas de grupo se centran tanto en la tarea del grupo, así como en la relación de trabajo entre sus miembros.                 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 17. Los equipos/grupos perciben las ideas generadas como resultado de sus discusiones grupales y/o por la información recogida por ellos. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 18. Los equipos/grupos son retribuidos por sus logros alcanzados como grupo.                                                              |   |   |   |   |   |   |
| 19. Los equipos/grupos confían en que la organización actuará según sus recomendaciones.                                                  |   |   |   |   |   |   |

### MI ORGANIZACIÓN:

|                                                                                                                                                                                                             |   |   |   |   |   |   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| 20. Utiliza una comunicación fluida y con intercambio de ideas a través de diferentes medios, como por ejemplo sistemas de sugerencia, boletines de anuncios electrónicos, o reuniones de grupos primarios. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 21. Permite a la gente conseguir la información que necesite en cualquier momento rápida y fácilmente.                                                                                                      | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 22. Mantiene una base de datos actualizada de las habilidades de los empleados.                                                                                                                             | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 23. Crea sistemas para medir las diferencias entre el funcionamiento actual y el esperado.                                                                                                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 24. Ofrece cursos de adiestramiento para todos los empleados.                                                                                                                                               |   |   |   |   |   |   |

|                                                                                                                                                          |   |   |   |   |   |   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| 25. Evalúa los resultados del entrenamiento en función del tiempo y de los recursos invertidos en él.                                                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 26. Hace reconocimientos a las personas que son proactivas.                                                                                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 27. Dan a las personas opciones para elegir sus asignaciones en el trabajo.                                                                              | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 28. Invita a las personas a que contribuyan con la visión de la misma.                                                                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 29. Le da control a las personas sobre los recursos que necesitan para lograr su trabajo.                                                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 30. Apoya a los empleados que toman riesgos calculados.                                                                                                  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 31. La visión de mi organización se construye considerando los diferentes niveles y grupos de trabajo.                                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 32. Ayuda a los empleados a hacer un balance entre su vida laboral y la familiar.                                                                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 33. Incentiva a las personas a que piensen con una perspectiva global.                                                                                   | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 34. Promueve que se considere la opinión del cliente en el proceso de toma de decisiones.                                                                | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 35. Considera el impacto de las decisiones en la moral del empleado.                                                                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 36. Trabaja junto con su entorno externo para satisfacer las necesidades mutuas.                                                                         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 37. Incentiva a las personas a que den respuesta a los problemas tomando en cuenta el punto de vista de la organización como tal.                        | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 38. Los líderes generalmente brindan el apoyo necesario para las oportunidades de aprendizaje y entrenamiento.                                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 39. Los líderes comparten la información actualizada con los empleados sobre la competencia, las tendencias y las líneas directrices de la organización. | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 40. Los líderes autorizan a otros para que desarrollen la visión de la organización.                                                                     | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 41. El líder entrena a aquellos que lo siguen.                                                                                                           | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 42. Los líderes buscan continuamente oportunidades de aprendizaje tanto para ellos, así como para sus empleados.                                         | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 43. Los líderes se aseguran de que las acciones de la organización sean consistentes con sus valores.                                                    | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |

## EL FACTOR CAPITAL HUMANO EN LA DETERMINACIÓN DE LOS SUELDOS DE LOS PROFESORES UNIVERSITARIOS EN VENEZUELA

Josefa Ramoni P.<sup>\*1</sup>  
Giampaolo Orlandoni M.<sup>/</sup>  
Surendra Prasad<sup>-</sup>  
Douglas Rivas<sup>+</sup>  
FACES, ULA

### Resumen:

Este estudio analiza el sistema de ascensos y de fijación de sueldos a través de normas de homologación (NH) en las universidades públicas venezolanas, a fin de evaluar el papel que en ellos juega la acumulación de capital humano. Utilizando la noción de Índice de Capacidad Profesoral introducida por Sinha et. al. (2007), este trabajo estima el peso que la experiencia y capacitación tienen en los sueldos para el caso de la Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Los resultados tienden a respaldar la idea de que las universidades no brindan incentivos a la capacitación más allá del mínimo requerido para ascender, amén del hecho que las NH no han sido capaces de preservar el poder adquisitivo de los sueldos del sector, haciéndolos cada vez menos competitivos.

**Palabras claves:** Determinación de sueldos, modelos de capital humano, índice de capacitación profesoral.

### 1.- INTRODUCCIÓN

En las universidades públicas venezolanas, el sistema de fijación de sueldos se hace a través de normas de homologación preestablecidas, en el marco de una estructura de ascensos por escalafón que establece los requisitos mínimos para optar a los mismos. El objetivo general de este estudio es analizar el sistema de fijación de sueldos en las universidades públicas venezolanas y evaluar el papel que en el mismo juega la acumulación de capital humano, considerando específicamente una institución universitaria venezolana. Utilizando la noción de Índice de Capacidad Profesoral introducida por Sinha et.al. (2007), se estima el peso que la experiencia y capacitación tienen en los sueldos para el caso de la

---

<sup>\*</sup> jramoni@ula.ve / <sup>/</sup> orlandon@ula.ve / <sup>-</sup> sinha32@yahoo.com / <sup>+</sup> drivas@ula.ve

<sup>1</sup> Los autores agradecen a la Coordinación de la Oficina de Asuntos Profesorales de la Universidad de Los Andes, por la colaboración prestada en el suministro de la base de datos de sueldos utilizada en este estudio.

Universidad de Los Andes, Mérida, Venezuela. Para ello se parte de un análisis de regresión, relacionando el salario que recibe un profesor universitario en los diferentes escalafones, con variables tales como experiencia (antigüedad) y nivel educativo. Luego se procede a estudiar la relación entre el salario y los Índices de Capacidad Profesoral, lo que constituye una innovación en el marco de los estudios de tipo minceriano, al relacionar el comportamiento de las remuneraciones del sector universitario con nuevas formas de medir antigüedad y formación de capital humano a través de los índices mencionados.

El estudio concluye que tanto las normas de homologación como el sistema de ascenso por escalafón, tal como está definido, no incentivan la inversión en capital humano, por lo menos en cuanto a educación formal se refiere.

## **2.- DETERMINACIÓN DE LAS REMUNERACIONES: ASPECTOS TEÓRICOS GENERALES**

La determinación de las remuneraciones es un proceso complejo en el que confluyen diversos factores. En general, se considera que dichos factores provienen fundamentalmente de dos fuentes: las características del trabajo y las características del trabajador.

La teoría de los diferenciales salariales compensatorios considera los atributos de cada empleo como "bienes" que el trabajador "adquiere". La consecuencia natural es que el "consumo" de buenas condiciones laborales conduce a remuneraciones más bajas, de modo tal que existe una relación inversa entre salarios y buenas condiciones laborales. Así, empleos que ofrecen condiciones "desagradables" al trabajador, tales como riesgo de accidente o muerte, horarios poco flexibles, riesgo de desempleo, etc. deberían pagar sueldos mejores a fin de persuadir a los trabajadores a permanecer en ellos.

Lo anterior, si bien tiene su lógica, no siempre se cumple. En la práctica pareciera que la fijación de los sueldos y salarios obedece más a las características propias del trabajador que a las del empleo. En otras palabras, es el capital humano del trabajador el que determina las remuneraciones, entendiéndose como capital humano el cúmulo de habilidades, destrezas y conocimiento adquirido por el trabajador a través del estudio, el entrenamiento y la experiencia. El por qué de este sesgo a favor de las cualidades individuales de cada trabajador por encima de las del trabajo obedece tal vez al hecho de que la definición de condiciones de trabajo "desagradables" es muy subjetiva, mientras que los conocimientos y destrezas de un trabajador son relativamente más fáciles de medir.

Adam Smith en *La Riqueza de la Naciones* (1776) hace referencia al pago que el trabajador merece en base a su capital humano, a fin de compensarlo por el tiempo y esfuerzo empleados en adquirirlas:

"Cuando se construye una máquina muy costosa, debe esperarse que la obra extraordinaria que con ella haya de hacerse pueda reemplazar, antes de gastarse o maltratarse, el capital invertido por lo menos en ella con las ganancias regulares u ordinarias. Un hombre educado a expensas de mucho trabajo y tiempo, en cualquiera de aquellos oficios que requieren una destreza y pericia extraordinaria, debe comprarse a una de estas extraordinarias máquinas. [...] **La diferencia entre los salarios de un trabajo de mucho talento y de otro más común, está fundada en este principio**" (Smith, 1983: 152).

Por supuesto, no dejan de ser interesantes los modelos de salario hedónicos, como el propuesto por Lucas (1977), según el cual deben conjugarse factores de calidad tanto de trabajadores como de empleos a la hora de fijar las remuneraciones. Sin embargo, la literatura general parece estar dominada por los modelos de capital humano. Las razones por las cuales los atributos laborales son usualmente excluidos de los estudios de determinación de sueldos es la falta de información al respecto, la dudosa y difícil escala de medida y el que hecho de que en la mayoría de los estudios estos factores terminan siendo no significativos.

Los modelos de capital humano han recibido particular atención desde los años 1950, con el trabajo desarrollado por Mincer (1958), cuyo principal objetivo es el de obtener estimadores precisos de los retornos de la inversión en capital humano, siendo su planteamiento original una simple ecuación de salarios en logaritmo (LE), en función de educación formal (escuela y entrenamiento, S) y experiencia (T)<sup>2</sup>

$$LE = \beta_0 + \beta_1 S + \beta_2 T + \beta_3 T^2 \quad (1)$$

para  $\beta_1 > 0$ ,  $\beta_2 > 0$  y  $\beta_3 < 0$ , para representar el hecho de que la experiencia se remunera a tasas decrecientes. Este modelo abrió las puertas a una amplia gama de estudios sobre fijación de sueldos y salarios, que con el tiempo dieron origen incluso al desarrollo de métodos estadísticos cada vez más sofisticados, orientados a resolver posibles sesgos. Tal es el caso de la metodología en dos etapas tipo Heckman y otros desarrollos similares.

Resulta interesante preguntarse si la fijación de los sueldos de los profesores de las universidades públicas en Venezuela se basa en este criterio. Una

<sup>2</sup> Siguiendo la notación original en inglés, E significa *earnings* o remuneraciones, S significa *school* o educación formal y T significa *tenure* o antigüedad laboral.

respuesta negativa podría entenderse que las universidades, centros de generación de conocimiento por excelencia, no valoran ni incentivan el capital humano de sus propios miembros. Este estudio busca analizar la evolución de los sueldos de docentes universitarios desde distintos puntos de vista<sup>3</sup>, así como estimar ecuaciones *mincerianas* para los profesores universitarios, utilizando el caso particular de la Universidad de Los Andes, a fin de determinar del esquema de ascensos en la acumulación de capital humano.

### 3.- DETERMINACIÓN DE SUELDOS DE PROFESORES UNIVERSITARIOS

La fijación de sueldos en las universidades públicas venezolanas se rige por normas que están por encima de las ecuaciones de salario. En Venezuela, las remuneraciones de los profesores universitarios se rigen por las Normas sobre Homologación de Sueldos y Beneficios Adicionales del Personal Docente y de Investigación de las Universidades Nacionales (NH), de fecha 17 de Agosto de 1982 (Consejo Nacional de Universidades, 1982). Dichas normas, establecen la tabla de remuneraciones a ser percibidas por los docentes universitarios, vía recursos del Estado (artículos 2, 3 y 4) y especifica que las mismas serán revisadas por el Consejo Nacional de Universidades cada dos años, siendo el criterio a considerar para su ajuste la inflación promedio de los dos periodos anteriores (artículo 6).

A este punto, tres elementos merecen especial atención. El primero, las NH aparentemente le aseguran al sector universitario un aumento de sueldos de manera periódica. Queda por ver si esta indexación aprobada en el papel es cierta y llega a tiempo. Probablemente, los relativamente bajos niveles de inflación anteriores al 1982 no ameritaban tal instrumento. Segundo, las NH se aplican a nivel nacional, sin tomar en cuenta los diferenciales intra-regionales de costo de vida. Esto pudiera introducir en ciertas regiones del país, factores que condicionen la entrada de nuevos trabajadores a las universidades, así como la permanencia y dedicación de los que actualmente laboran en ellas. Finalmente, la estructura interna vigente en las universidades pareciera hacer innecesaria la acumulación de capital humano más allá del mínimo requerido para moverse de un escalafón a otro. En otras palabras, no es el capital humano el que determina el sueldo, sino el escalafón. Pudiera pensarse que escalafón y aumento del capital humano son sinónimos. Tal vez sí, aunque sólo parcialmente ya que cualquier capital humano acumulado más allá del límite establecido no necesariamente recibe compensación en términos pecuniarios.

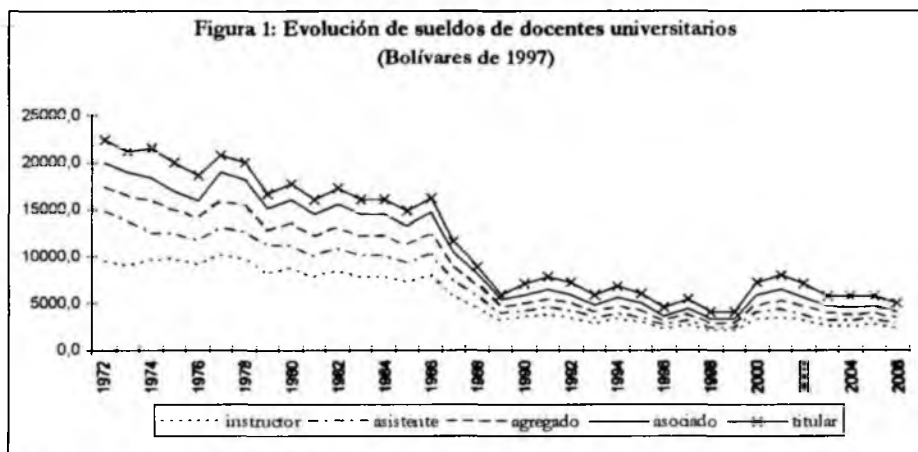
---

<sup>3</sup> Si bien las NH igualan los sueldos a nivel nacional a partir de su aplicación en 1982, los datos utilizados en este estudio corresponden a la Universidad de los Andes. No se incluyen primas por hogar, hijos y otros aportes monetarios.

### 3.1 Indexación de sueldos en el sector universitario

Como ya se dijo, las NH ofrecen en teoría una protección contra el deterioro del poder adquisitivo de los sueldos en el sector universitario, al establecer aumentos ajustados a la inflación promedio de los dos últimos años considerados. Sin embargo, la figura 1 pone en evidencia una fuerte caída de los sueldos del sector, especialmente a partir del año 1987.

En efecto, una mirada a la tabla 1 del apéndice explica el por qué de este comportamiento. Desde la implementación de las NH, las universidades han percibido, por lo general, ajustes salariales inferiores a los establecidos en las normas y por ende, insuficientes para mantener el poder adquisitivo de los sueldos en el sector. La situación es peor si se considera que dichos ajustes son ex-post.



Fuente: Elaboración propia.

Destaca el comportamiento cíclico del comportamiento de las series, con recursivos periodos de marcada y prolongada pérdida de poder adquisitivo de los sueldos universitarios: una primera caída se da entre el 1985 y el 1993, interrumpida sólo por ajustes por encima de los establecidos en las NH en el 1994. A este le sigue un periodo aún más largo de ajustes insuficientes, que va desde el 1995 hasta el 1999, interrumpido de nuevo por tres años de ajustes positivos (aunque sólo uno de ellos sustancial, año 2000), para dar paso a una nueva racha de ajustes negativos. Se observa además que una estructura salarial rígida, donde las distancias entre escalafones se mantienen de manera bastante uniforme en respuesta a la tendencia hacia ajustes salariales lineales.

El por qué de este comportamiento no es tema de estudio en este trabajo. El mismo pudiera deberse a factores cíclicos propios de la economía, en cuyo caso no podría explicarse el comportamiento de los ajustes salariales de los últimos años. Sin embargo, ello pone de manifiesto que las universidades han delegado el proceso de ajuste de sus sueldos a un sistema que ha sido incapaz de mantener, y mucho menos aumentar, el poder adquisitivo de los trabajadores del sector.

¿Qué consecuencias trae ello en términos de la calidad de los servicios ofrecidos en las universidades? Muchas. En primer lugar esta pérdida obliga al profesor universitario a buscar fuentes alternas de ingreso, lo cual en muchos casos afecta negativamente la calidad de su actividad docente. Esta misma necesidad de generar recursos más allá del sueldo universitario puede erigirse como una traba a la hora de invertir en capital humano, esto es, seguir estudios de postgrado. Por último, el profesor que debe atender varios trabajos, muy difícilmente tendrá tiempo para dedicarse a la investigación. Ello pudiera explicar, en parte, los retardos en ascensos.

### *3.2 Factores interregionales*

Las NH, como su nombre lo indica, homologan los sueldos a nivel nacional. Ello indica que todo profesor en la misma categoría o escalafón recibirá el mismo pago, independiente de la región geográfica en que se encuentre.

Ciertamente, la teoría sugiere que la fijación de sueldos debe basarse en criterios de equidad y eficiencia. En este sentido, trabajadores comparables en términos de su capital humano debe recibir la misma remuneración independientemente del sector que los contrate. Remuneraciones por encima de lo necesario para comprar el tipo de capital humano requerido implicaría un uso ineficiente de recursos; remuneraciones por debajo redundarían en la incapacidad por parte del empleador para adquirir y mantener trabajadores de calidad. De nuevo, Adam Smith ya hacía referencia a la necesidad de establecer remuneraciones bajo criterios de equidad y eficiencia:

"Los diferentes empleos del trabajo y de los fondos, que necesariamente se verifican dentro de un mismo territorio en toda sociedad, no pueden menos que ser unos más ventajosos que otros; pero todas estas ventajas y desventajas, en general, o han de ser perfectamente iguales o han de gravitar perpetuamente hacia cierto centro de igualdad. Si en un mismo territorio se verificase un empleo, o evidentemente más o ciertamente menos ventajoso que otro, naturalmente ocurriría el caso de emplearse en el uno tanta gente y en el otro tan poca, que se verían muy en breve volver a su nivel todas aquellas ventajas, igualándose proporcionalmente con las de la mayoría de los empleos" (Smith, 1983: 150).



Sin embargo, la igualdad de remuneraciones debe darse en términos reales, a fin de tomar en cuenta las diferencias en costo de vida entre regiones. En efecto, el ignorar las diferencias inter-regionales que por demás existen en Venezuela, puede traer efectos distorsionadores tanto en el proceso de contratación de personal calificado como en la calidad misma de la actividad docente: Universidades ubicadas en regiones con costos de vida relativamente más altos estarán en desventaja a la hora de competir por mano de obra altamente calificada, la cual se sentirá atraída hacia empleos relativamente mejor pagados. Adicionalmente, estos diferenciales geográficos podrían incidir en la calidad de la labor docente, en la medida que los profesores universitarios se sientan tentados a dedicar tiempo a actividades ajenas a la universidad, que le permitan igualar su nivel de vida al de profesionales similares trabajando en empleos mejor remunerados.

No obstante, no es el objetivo de este estudio ahondar en los problemas que las NH implican a nivel regional, más aún cuando no se disponen de indicadores de costo de vida más allá de los elaborados para el área metropolitana de Caracas<sup>4</sup>.

No es por nadie desconocido el hecho de que las universidades enfrentan actualmente una crisis presupuestaria que no les ha permitido reponer personal a la misma velocidad con que este se retira, principalmente por jubilaciones. Sin embargo, es también un fenómeno común el que muchos de los concursos que se abren para elegir profesores queden desiertos, ya sea porque no hay aspirantes al cargo, o bien porque los aspirantes no reúnen los requisitos exigidos. ¿Es este un indicativo del deterioro en la calidad del servicio que están prestando nuestras universidades? Seguramente que sí. Pero más importante aún, deben buscarse las causas de este fenómeno. Este estudio intenta buscar en la evolución de los sueldos y salarios la razón para tal pérdida de capital humano en nuestras universidades.

### *3.3 Remuneración al capital humano*

Como se indicó anteriormente, las NH permiten generar aumentos periódicos, que en principio buscan ajustarse a los niveles de inflación. Pero dichos aumentos nada tienen que ver con la forma como las universidades remuneran la inversión en capital humano. En su lugar, se fijan escalas salariales en base a una estructura rígida de cinco escalafones o categorías, que van desde profesor instructor hasta titular, pasando por asistente, agregado y asociado. Queda por

---

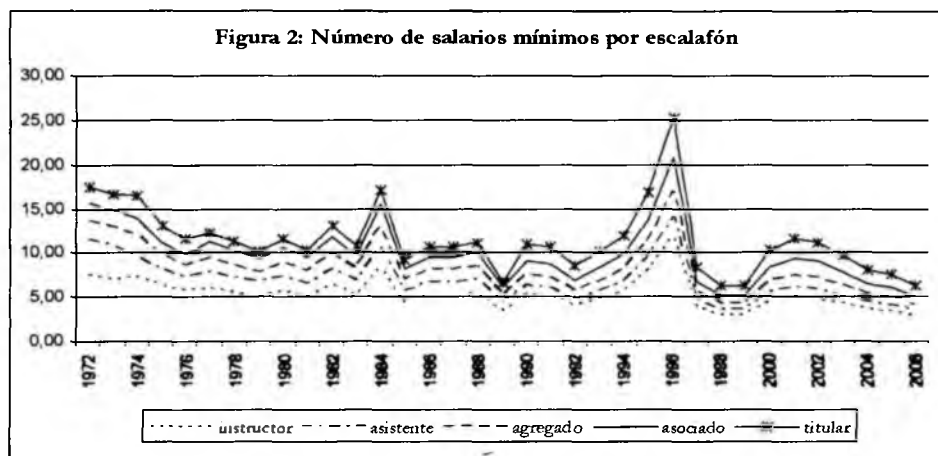
<sup>4</sup> Existen experiencias de cálculo de costos de vida regionales, como el caso de la región andina (ULA) y más recientemente en el Zulia (BCV).

ver si dicha estructura incentiva la acumulación de capital humano, lo que en cierta forma equivale a verificar si la remuneración es en su debida magnitud.

Las normas para ascensos en las universidades venezolanas se basan por lo general en dos elementos fundamentales comunes a todas ellas: a) tiempo mínimo de permanencia en cada escalafón y b) trabajo de ascenso. El tiempo mínimo se refiere al tiempo que el profesor debe permanecer en cada categoría antes de poder optar a moverse al siguiente escalafón. Este tiempo se traduce, por supuesto, en experiencia. El trabajo de ascenso, cuya normativa puede variar de una universidad a otra, puede ser el resultado de un estudio específico realizado para fines específicos de promoción, o bien el logro de estudios de cuarto nivel.

Estos son requisitos mínimos para moverse de un escalafón a otro; queda a criterio del profesor limitarse o no a dichos requerimientos. Cualquier intento del profesor por ir más allá de este mínimo, no va necesariamente acompañado de una remuneración adicional. Ciertamente es que desde hace unos años existen otros incentivos monetarios a la investigación y formación. Programas como el de Estímulo al Investigador (PEI), o el de Promoción a la Investigación (PPI), entre otros, pretenden incitar la inversión en capital humano. Sin embargo, su peso dentro del ingreso total del profesor sigue siendo relativamente mínimo, y en todo caso estos constituyen ingresos no regulares que no inciden en prestaciones sociales, así como tampoco lo tiene la prima por título doctoral.

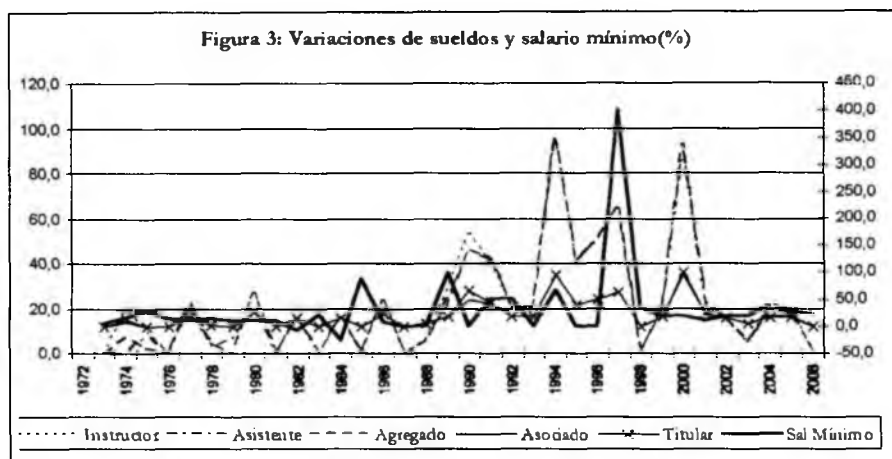
Una manera de analizar los incentivos a la inversión en capital humano que los profesores universitarios reciben, es a través de la evolución de los sueldos del sector en términos del salario mínimo. Se entiende por salario mínimo la remuneración del trabajo para el cual no se requiere ningún tipo de calificación específica por parte del trabajador. Una revisión a la figura 2, pone de manifiesto una tendencia hacia la reducción de la brecha entre los sueldos de los docentes universitarios y el salario mínimo. En efecto, al inicio de los años 1970, un profesor instructor recibía alrededor de unos siete salarios mínimos; un agregado recibía cerca de doce, mientras que el titular recibía no menos de dieciséis salarios mínimos. En la actualidad, estas cifras se han reducido a cerca de tres, cuatro y seis salarios mínimos, respectivamente. Destacan los años 1984, 1995 y 1996, cuando no se produjeron ajustes en los salarios mínimos, situación que se corrigió de manera sustancial en el año 1997, con un aumento del 400% en el salario mínimo, el más alto registrado en la historia del país.



Fuente: Elaboración propia.

Si bien este fenómeno pudiera indicar una recuperación de los salarios mínimos, tradicionalmente deprimidos, también es cierto que ello refleja el deterioro del valor atribuido a la capacitación y especialización de los docentes universitarios. Más aún, se observa en la gráfica que incluso la brecha entre los mismos escalafones se ha reducido, en razón de aumentos salariales no lineales, a favor de los escalafones más bajos. En efecto el incremento promedio entre categorías baja de cerca del 25% al pasar de instructor a asistente, a menos del 18% al pasar de asociado a titular. La evidencia sugiere que los aumentos experimentados por el salario mínimo recientemente se ajustan mejor a los niveles de inflación, que los experimentados en el sector universitario (ver figura 3).

A este punto, todo pareciera indicar que dentro de las universidades, no es precisamente la acumulación de conocimientos y experiencia lo que determina las remuneraciones y que, como bien se dijo inicialmente, los escalafones hacen innecesaria la acumulación de capital humano más allá del mínimo requerido. Es decir, no es el capital humano el que determina el sueldo, sino el escalafón, y que este último no es reflejo suficiente del primero.



Fuente: Elaboración propia.

Sinha et. al. (2007) introducen el concepto de Índice de Capacidad Profesional (ICP), el cual es el resultado de la suma de dos índices: el componente de estudio (CICP1)<sup>5</sup>, basado en el máximo nivel de estudio alcanzado por los docentes a lo largo de su estadía como profesor, y el componente de experiencia laboral (CICP2)<sup>6</sup>, construido a partir de la antigüedad profesional y el ascenso de los profesores, oportuno o con retardo, a través de los distintos escalafones. Su estudio aplicado al caso de la Universidad de Los Andes para el año 2006, sugiere un promedio de retardo en ascenso que va de tres a más de ocho años, según sea la facultad. Ese estudio también señala que cerca del 50% de los profesores han incurrido en algún tipo de retardo de consideración. Igualmente, sugiere la existencia de una relativamente menor, pero aún así significativa, proporción de profesores que tienen a lo sumo título de especialización, aún cuando este comportamiento varía mucho de una facultad a otra.

A fin de comparar el efecto que los estudios y la antigüedad tienen sobre los sueldos, se utilizan los datos empleados por el citado estudio, referidos a 1796

<sup>5</sup> CICP1=  $P(1+W1)$ , donde P se refiere al tiempo en la institución y W1 representa una valoración del mérito del nivel máximo del estudio alcanzado por el profesor: 0, 1.5, 2, 4 según sea licenciatura, especialización, maestría o doctorado, respectivamente.

<sup>6</sup> CICP2=  $(P - Ab) \left( 1 + W2 \left( 1 - \frac{Rasc}{P} \right) \right)$ , donde Ab es un indicador de abandono (no

ascenso); W2 es un coeficiente de ponderación que valora el mérito alcanzado por el profesor al realizar su trabajo de ascenso, y Rasc representa el retraso en ascenso acumulado.

profesores de la ULA en el año 2006, para cuantificar el efecto que los componentes del ICP desarrollado por dichos autores tienen sobre los sueldos. Para ello, basándose en la ecuación que relaciona los sueldos (SUELDO) que reciben los profesores con los componentes del índice,  $SUELDO = f(CICP1, CICP2)$ , se estiman varias formas funcionales de regresión aplicando mínimos cuadrados ordinarios, donde LSUELDO representa el logaritmo de los sueldos nominales del año 2006 en bolívars; CICP1 y CICP2 son los componentes de estudio y experiencia laboral ya definidos. El término aleatorio  $\varepsilon$  sigue una distribución normal con media cero y varianza  $\sigma^2$ :

$$SUELDO = \alpha_0 + \alpha_1 CICP1 + \alpha_2 CICP2 + \varepsilon_1 \quad (2.1)$$

$$LSUELDO = \gamma_0 + \gamma_1 CICP1 + \gamma_2 CICP2 + \varepsilon_2 \quad (2.2)$$

$$LSUELDO = \beta_0 + \beta_1 LCICP1 + \beta_2 LCICP2 + \varepsilon_3 \quad (2.3)$$

Los resultados obtenidos se muestran en la tabla 2<sup>7</sup>.

Tabla 2. Estimación de sueldos en función de los componentes del ICP

| Ecuación         | Ecuación 2.1                    | Ecuación 2.2                  | Ecuación 2.3                  |
|------------------|---------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Variables        | Sueldo                          | Sueldo                        | Sueldo                        |
| Constante        | 1492500<br>[10872.13]           | 14.256<br>[0.005]             | 13.774<br>[0.010]             |
| cicp1            | 1629.74*<br>[237.83]<br>(0.118) | 0.001*<br>[0.0001]<br>(0.131) | -                             |
| cicp2            | 26689.9*<br>[582.91]<br>(0.790) | 0.012*<br>[0.0002]<br>(0.765) | -                             |
| lcicp1           | -                               | -                             | 0.028**<br>[0.005]<br>(0.118) |
| lcicp2           | -                               | -                             | 0.244*<br>[0.006]<br>(0.786)  |
| r <sup>2</sup>   | 78.21%                          | 75.67%                        | 78.81%                        |
| aic <sup>8</sup> | 49852.7                         | -2403.7                       | -2652.5                       |
| S                | 2.6e+05                         | 0.124                         | 0.116                         |

Fuente: Elaboración propia.

Nota: (\*) significativo al 1%; (\*\*) significativo al 5%. Desviación estándar en corchetes. Beta en paréntesis.

<sup>7</sup> Resultados muy similares fueron obtenidos para ambas regresiones aplicando el método de regresión quintil, lo que permite deducir la robustez de los resultados.

<sup>8</sup> AIC =  $2p - 2 \lg L$ . Donde p es el número de parámetros del modelo. El criterio que se aplica es "menor es mejor".

La ecuación 2.1 presenta las estimaciones del modelo con los sueldos expresados en bolívares del 2006. Los resultados indican que un aumento del índice CICIP1 en una unidad produce un incremento en el salario de Bs. 1629.74, mientras que el aumento unitario del índice CICIP2 genera un aumento de Bs. 26689.9. Como puede observarse, la estimación de la ecuación 2.3, cuyas variables están expresadas todas en logaritmos, muestra el mejor ajuste a los datos, proporcionando estimación de las elasticidades de las remuneraciones respecto de los índices especificados. Estas elasticidades indican que un aumento del 1% en el índice CICIP1 genera un incremento del 0.028% en el nivel de salario, mientras que el mismo aumento en el índice CICIP2 conlleva un incremento del 0.244% en el salario, reflejando que tiene mucho más peso el componente de antigüedad que la formación educativa y la experiencia en la determinación de la remuneración profesoral.

Si se considera que en la conformación del Índice de Capacitación Profesoral el primer componente aporta cerca del 62%, mientras que el segundo apenas el 38%, según lo sugieren los resultados obtenidos por Sinha et al (2007), pudiera concluirse que el factor que más contribuye en la formación del profesor es el que menos se retribuye. En efecto, si bien ambos componentes son estadísticamente significativos, se observa que el efecto del componente de estudio (CICIP1) es aproximadamente seis veces menos importante que el de antigüedad (CICIP2), dado que es básicamente ésta última la que le permite ascender. Ello pudiera interpretarse diciendo que para efectos de obtener una mejora salarial vale más acumular el tiempo necesario para ascender que la capacitación, por lo que se deduce que las universidades no ofrecen incentivos suficientes para que los profesores busquen elevar su nivel académico, no obstante las facilidades (en términos de becas, permisos, etc.) que éstas otorgan. De hecho, a través del sistema de escalafones los profesores podrían ascender incluso hasta la máxima categoría simplemente teniendo el tiempo suficiente y presentando oportunamente trabajos de ascenso, sin necesidad de proseguir estudios de postgrado. Por suerte, la evidencia sugiere que estos casos son cada vez menos frecuentes, debido a la introducción de normativas que impiden avanzar más allá de un cierto escalafón (e incluso ingresar a la universidad)<sup>9</sup> si no se tienen estudios de cuarto nivel.

Un análisis más detallado de las elasticidades de ambos componentes permite observar el efecto que W1 (nivel de estudio), W2 (tiempo reglamentario para ascenso) y P tienen sobre los sueldos. Para ello basta sustituir CICIP1 y CICIP2 en (2.3), quedando la siguiente expresión:

---

<sup>9</sup> En su momento, la ULA determinó no abrir más concursos a nivel de instructor a fin de limitar la participación en dichos concursos a candidatos con título de postgrado. No obstante, las dificultades presupuestarias y la baja afluencia de aspirantes con dichas cualidades a los llamados a concurso no hicieron posible la aplicación de tal medida.

$$\text{LSUELDO} = \beta_0 + \beta_1 \text{Lg}\{P(1+W1)\} + \beta_2 \text{Lg}\left\{(P - Ab)\left(1 + W2\left(1 - \frac{\text{Rasc}}{P}\right)\right)\right\} + \varepsilon$$

Asumiendo que no existe retardo ni abandono ( $Ab = \text{Rasc} = 0$ ), las elasticidades de los sueldos con respecto a las variables  $P$ ,  $W1$ ,  $W2$  vienen dadas por las siguientes ecuaciones:

Elasticidad de Sueldos respecto a  $P$ :  $\frac{\partial \lg S}{\partial \lg P} = \xi_P = \beta_1 + \beta_2$

Elasticidad de Sueldos respecto a  $W1$ :  $\frac{\partial \lg S}{\partial \lg W1} = \xi_{W1} = \beta_1 \frac{W1}{(1+W1)}$

Elasticidad de Sueldos respecto a  $W2$ :  $\frac{\partial \lg S}{\partial \lg W2} = \xi_{W2} = \beta_2 \frac{W2}{(1+W2)}$

A manera de ejemplo, se evalúan las elasticidades con respecto a  $W1$  y  $W2$ , asumiendo el caso de un profesor agregado que tiene 6 años de antigüedad y un título de especialización. Este profesor enfrenta el dilema entre estudiar o limitarse a esperar el tiempo necesario para ascender al próximo escalafón, presentando para ello un trabajo de ascenso. Si el profesor culmina estudios de maestría o de doctorado,  $\xi_{W1}$  será 0.019 ó 0.022, respectivamente. Por el contrario, aún sin mejorar su nivel de instrucción, el efecto de  $W2$  es mucho mayor, con  $\xi_{W2}$  igual a 0.098. Para el caso de  $W1=4$ , la razón entre  $\xi_{W2}$  y  $\xi_{W1}$  es 4,45, lo que equivale a decir que la primera es casi cinco veces la segunda. Se observa por tanto que si bien es cierto que los estudios de especialidad, maestría y doctorado pueden utilizarse para ascender, no son necesarios para ello, y no son los que a la larga tienen más efecto sobre el sueldo del profesor. De hecho, estos estudios no tienen efecto per se sobre los sueldos y la única manera de que los afecten es que el profesor los utilice para fines de ascenso.

La estimación de una ecuación de salarios como la dada por (1) a partir de esos mismos datos, permite corroborar la conclusión de que para efectos de remuneraciones vale más la antigüedad o experiencia que el estudio. Específicamente, se estima el modelo siguiente:

$$\text{LSUELDO} = \beta_1 + \beta_2 \text{ANT} + \beta_3 \text{ANT}^2 + \beta_3 \text{EDU} + \varepsilon, \varepsilon \sim N(0, \sigma^2) \quad (3)$$

donde  $\text{ANT}$  se refiere a la antigüedad laboral de la persona medida en años;  $\text{EDU}$  es una variable cualitativa referida al máximo nivel educativo alcanzado, ya

sea licenciatura, especialidad, maestría, doctorado<sup>10</sup>. El término  $\varepsilon$  sigue distribución normal con media cero y varianza  $\sigma^2$ .

Los resultados obtenidos referidos al efecto de la antigüedad y de cada categoría de la variable educación se muestran en la Tabla 3. Los mismos corroboran las condiciones de regularidad empírica de Mincer, esto es: el salario aumenta con el nivel educativo; existe concavidad en valores de sueldo en términos de experiencia o antigüedad laboral, y paralelismo en perfiles de logaritmo de sueldos para distintos grupos basados en la experiencia laboral.

Tabla 3. Estimación de ecuación de sueldos en términos de antigüedad y educación

|                       | Constante | ANT    | ANT <sup>2</sup> | Especialidad | EDU<br>Maestría | Doctorado |
|-----------------------|-----------|--------|------------------|--------------|-----------------|-----------|
| Coefficientes         | 14.048    | 0.037* | 0.0006***        | 0.097***     | 0.122*          | 0.246*    |
| Beta                  | -         | 1.335  | -0.827           | 0.108        | 0.228           | 0.431     |
| D.E.                  | 0.015     | 0.002  | 0.0001           | 0.015        | 0.010           | 0.011     |
| R <sup>2</sup> =56.4% |           | n=1796 | AIC= -1350.5     | s = 0.166    |                 |           |

Fuente: Elaboración propia.

Nota: (\*) significativa al 1%; (\*\*\*) significativa al 10%. Licenciatura es el grupo de control.

Se observa que efectivamente los salarios aumentan, aunque el efecto de concavidad de la función minceriana de salarios (crecimiento a una tasa decreciente por cada año de experiencia), es prácticamente nulo según lo sugiere la estimación del coeficiente de velocidad del crecimiento que acompaña a la variable ANT<sup>2</sup>. Adicionalmente, la educación tiene efectos positivos sobre el salario, siendo éstos mayores a medida que aumenta el nivel de estudio. Así, por ejemplo, un título doctoral tiene un efecto en el sueldo superior al de un título de maestría. Sin embargo, llama la atención el hecho de que el efecto de la antigüedad es sustancialmente mayor que cualquier otro. Todo ello parece indicar que las universidades no incentivan la inversión en capital humano.

Estos resultados ponen en evidencia la ausencia de incentivos a la capacitación del personal docente universitario. Más aún, es bien sabido que las universidades del país están experimentando una pérdida acelerada de capital humano, producto de la falta de una política de reemplazo del personal jubilado por otro de igual o mejor calificación, lo que se traduce en la no apertura de nuevos cargos y, peor aún, en el reducido (y a veces nulo) número de aspirantes a los mismos.

<sup>10</sup> Como ocurre con toda variable cualitativa, su inclusión en el modelo se hace descomponiéndola en  $m-1$  dicotómicas (en este caso 3), dejando por fuera el grupo de control (licenciatura).



#### 4. CONCLUSIONES

Este estudio busca determinar el papel que el capital humano juega en el sistema de fijación de sueldos del personal docente de las universidades públicas venezolanas, analizando en particular la Universidad de Los Andes (ULA).

El comportamiento históricos de los sueldos de los profesores universitarios, fijados a través de normas de homologación que de alguna manera pretenden ajustarlos a inflaciones pasadas, sugiere una importante pérdida del poder adquisitivo de dichos sueldos, así como una tendencia hacia la reducción de la brecha entre éstos y el salario mínimo, lo que se interpreta como una pérdida de valor de la capacitación profesional. Igualmente, la homologación de las remuneraciones del sector a nivel nacional, puede dificultar el proceso de captación de personal calificado en aquellas ciudades donde los altos costos de vida y la posibilidad de fuentes de empleo alternas hagan menos atractiva la labor docente universitaria.

La estimación de ecuaciones de salario en términos de antigüedad y educación, sugieren que si bien ambas tienen un efecto positivo sobre las remuneraciones, a los efectos parece pesar más la primera que la segunda. Esta conclusión es reforzada por los resultados obtenidos de la regresión de los sueldos con respecto a los componentes de estudio y antigüedad del Índice de Capacitación Profesorado desarrollado por Sinha et.al (2007).

Si bien estos resultados son aplicables al caso particular de la ULA, los mismos evidencian la insuficiencia, al menos en esa institución, del actual sistema de ascensos como elemento promotor de la capacitación del personal docente universitario y explican, en parte, la acelerada pérdida de personal calificado que vienen experimentando las universidades nacionales. Se requiere por tanto, que las instituciones universitarias autónomas venezolanas se planteen el diseño de un sistema de promoción de los profesores que fomente la inversión en capital humano, lo que redundaría en una mejora de la calidad de la enseñanza que en ellas se imparte y en la generación de conocimiento, sustentado en una política de inversión en investigación. Programas de incentivo a la capacitación e investigación, como el PPI y el PEI, son importantes y pueden ser utilizados para la orientación de dicho proceso. La incorporación de estos incentivos, en las condiciones actuales, es materia de un próximo trabajo de investigación.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Consejo Nacional de Universidades (1982), *Normas sobre Homologación de Sueldos y Beneficios Adicionales del Personal Docente y de Investigación de las Universidades Nacionales*, CNU, Caracas.

Lucas, Robert (1977), "Hedonic Wage Equations and Psychic Wages in the Returns to Schooling", *American Economic Review* 67, No. 4, (September).

Mincer, Jacob (1958), "Investment in Human Capital and the Personal Income Distribution", *Journal of Political Economy* 66, No. 4 (August).

Sinha, S. P.; Ramoni, J.; Orlandoni, G.; Torres, E. y Figueroa M. (2007), "Conceptuación y Análisis Descriptivo del Riesgo Académico Institucional en las Universidades Nacionales Venezolanas", *Educere*, Universidad de los Andes, Mérida.

Smith, Adam (1983), *La Riqueza de las Naciones*, Biblioteca de Economía 8, Orbis, España.

## APENDICE

Tabla 1: Diferencia en ajuste salarial aprobado y establecido según NH, por escalafón (%)

| Año  | Instructor | Asistente | Agregado | Asociado | Titular |
|------|------------|-----------|----------|----------|---------|
| 1982 | 0,1        | 0,5       | 0,0      | 0,1      | 1,0     |
| 1983 | -9.1       | -9.1      | -9.1     | -9.1     | -9.1    |
| 1984 | 8.6        | 8.6       | 8.6      | 8.6      | 8.6     |
| 1985 | -11.4      | -11.4     | -11.4    | -11.4    | -11.4   |
| 1986 | 11.8       | 11.8      | 11.8     | 11.8     | 11.8    |
| 1987 | -10.9      | -10.9     | -10.9    | -10.9    | -10.9   |
| 1988 | -21.5      | -21.5     | -21.5    | -21.5    | -21.5   |
| 1989 | -9.4       | -13.6     | -16.1    | -18.1    | -19.0   |
| 1990 | -4.9       | -12.5     | -12.3    | -8.3     | 7.3     |
| 1991 | -18.6      | -17.5     | -16.3    | -15.1    | -13.9   |
| 1992 | -13.7      | -13.7     | -13.7    | -13.7    | -13.7   |
| 1993 | -11.4      | -11.4     | -11.4    | -11.4    | -11.4   |
| 1994 | 57.2       | 57.2      | 57.2     | 57.2     | 57.0    |
| 1995 | -18.4      | -18.4     | -18.4    | -18.4    | -18.4   |
| 1996 | -13.7      | -13.7     | -13.7    | -13.7    | -13.7   |
| 1997 | -14.9      | -14.9     | -14.9    | -14.9    | -14.9   |
| 1998 | -70.4      | -70.4     | -70.4    | -70.4    | -70.4   |
| 1999 | -13.8      | -13.8     | -13.8    | -13.8    | -13.8   |
| 2000 | 62.2       | 65.3      | 68.4     | 71.6     | 74.8    |
| 2001 | 3.3        | 4.3       | 5.2      | 6.2      | 7.2     |
| 2002 | 2.1        | 2.1       | 2.1      | 2.1      | 2.1     |
| 2003 | -17.4      | -17.4     | -17.4    | -17.4    | -17.4   |
| 2004 | -9.0       | -9.7      | -10.5    | -11.2    | -12.0   |
| 2005 | -3.1       | -3.9      | -4.6     | -5.4     | -6.1    |
| 2006 | -16.9      | -16.9     | -16.9    | -16.9    | -16.9   |

## EL TRÍPODE DE LA POLÍTICA DE VIVIENDA Y HÁBITAT: POLÍTICA ECONÓMICA, SOCIAL Y AMBIENTAL

Alberto Lovera\*

FACULTAD DE ARQUITECTURA Y URBANISMO, UCV

### Resumen:

En el presente texto se propone un enfoque multipropósito de política para de vivienda y hábitat que integra sus dimensiones económica, social y ambiental. Se argumenta cómo este ámbito de política es particularmente adecuado para integrar la política económica, social y ambiental. Se presentan los parámetros de comportamiento de la actividad de la construcción de la vivienda en Venezuela en las décadas de final de siglo, para a partir de ello, proponer una política de vivienda y hábitat multipropósito, basada en tres vectores de actuación: conservación y mejoramiento de la vivienda existente; producción de nuevas viviendas y producción y ampliación de servicios y equipamientos urbanos. El presente texto explora las posibilidades de opciones de política vivienda y hábitat desde una perspectiva integrada económica, social y ambiental. Sus análisis y propuestas se refieren exclusivamente al ámbito urbano. No menospreciamos la dimensión rural de la política habitacional, pero en un país como Venezuela, intensamente urbanizado, 88.6% de su población habita en el área urbana, según los datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), y según otras estimaciones (Cf. Cilento, 2006) lo que cabe esperar es que en esta década de inicio del milenio cerca del 90% de la población estará alojada en ciudades de diferente talla (grandes, medianas y pequeñas), y más del 40% en ciudades mayores a medio millón de habitantes. Por tanto, parece obvio que el centro de la política de vivienda y hábitat debe tener su foco en el territorio urbano.

**Palabras claves:** Vivienda-política económica-política social-política habitacional-sostenibilidad ambiental-Venezuela.

### LA POLÍTICA HABITACIONAL: NO SÓLO POLÍTICA SOCIAL

La acción en el campo de la vivienda y el hábitat es un ámbito privilegiado para la articulación de la política económica y social dentro de una concepción del desarrollo sostenible.

Diferentes analistas han mostrado la multidimensionalidad del problema habitacional, en este sentido se ha destacado que "La planificación del sector vivienda es de alta complejidad e involucra cuestiones de tipo económico, sociales, ambientales y espaciales; además tiene fuertes lazos con la evolución de la economía y la generación de empleo, pues se trata de un sector productivo de enorme relevancia económica. Por otra parte, la vivienda es una necesidad bá-

---

\* alberto.lovera@gmail.com

sica de la población, que debe ser atendida y cuya producción entraña intervención territorial y transformación ecológica" (Arraigada, 2003: 10).

La política de desarrollo urbano y vivienda no debe ser concebida sólo para atender a los déficit que presenta la vivienda y sus servicios conexos, unos de sus propósitos, sino también como un instrumento para fortalecer los activos físicos (tierra, vivienda y sus servicios y equipamientos conexos), como una palanca para reanimar la actividad económica, dado sus conexiones con las industrias de la construcción, de materiales y componentes constructivos y bienes de capital (maquinaria y equipo), así como para mejorar la calificación de la fuerza de trabajo, estimular diferentes formas de organizaciones productivas, promover una ocupación del territorio y modalidades de producción sostenibles desde el punto de vista social, económico y ambiental.

Dentro de esta óptica destaca la importancia del concepto de *habitabilidad*, el cual "hace referencia a la calidad de vida y satisfacción de las necesidades, principal aunque no exclusivamente, las de tipo material que ofrece el medio urbano. Hablamos conjuntamente de la vivienda, los servicios, el espacio público, el saneamiento, entre otros; elementos que permiten condiciones apropiadas de existencia, así como el desarrollo de los potenciales humanos, económicos y productivos de una comunidad" (Jordán, 2003: 55).

Jordán recuerda que junto a las evidencias de correlación entre crecimiento económico sostenido y generación de mejores condiciones de vida, condición necesaria, pero no suficiente, debe tenerse presente también el rol clave que tienen los mecanismos de gestión urbana eficiente como complemento de la inversión productiva. De allí que "una combinación entre crecimiento económico y políticas públicas para el mejoramiento de las condiciones de vida da como resultado una mayor habitabilidad en las ciudades, lo que a su vez genera una mejor dotación de recursos humanos de base para el desarrollo económico" (Jordán, 2003: 55).

A su vez, la producción de viviendas y sus servicios y equipamientos conexos tiene un impacto sobre la organización del territorio y de los centros urbanos que debe tenerse en cuenta a la hora de formular propuestas de políticas.

No menos importante son las consideraciones que deben reflejar las políticas en lo que se refiere al desarrollo sustentable, ya no sólo en cuanto al uso racional y eficiente del espacio urbano, sino en las formas de producción que deben estar concebidas dentro de la óptica de la construcción sostenible, dado el impacto que sobre el medio ambiente comporta la actividad de producción del medio ambiente construido (Cf. Cilento, 1999).

## **POLÍTICA MULTIPROPÓSITO**

De modo, pues, que el carácter multidimensional de la producción de la vivienda y sus servicios y equipamientos conexos, recomienda concebir las políticas en este ámbito bajo una orientación multipropósito (Cf. Jordan, 2003), buscando atender al rol de la producción de la vivienda y su entorno como parte de la política económica, de la política social y la política ambiental.

Hay que concebir la política de vivienda y hábitat como un instrumento que articula los aspectos sociales, económicos y ambientales, y no sólo como una intervención para mejorar la calidad de vida (política social), para incrementar el producto en un componente importante de la actividad económica, la construcción y sus relaciones intersectoriales (política económica), o para que esa intervención en el territorio sea realizada con criterios de sostenibilidad ambiental (política ambiental). Debe concebirse con un criterio que atienda al desarrollo sostenible integral (social, económico y ambiental), de allí que hagamos uso de la metáfora de un trípode que sostiene a la política de vivienda y hábitat, apoyada en estos tres elementos o dimensiones ya referidas.

A su vez, la política de vivienda y hábitat debe ser sensible a dos planos: 1) la vivienda y los servicios y equipamientos conexos nuevos que deben producirse debido al crecimiento vegetativo, a sustitución de viviendas por encontrarse en zonas de alto riesgo, incluido los servicios públicos y equipamientos colectivos que las deben acompañar; 2) las intervenciones en el patrimonio inmobiliario existente, que hay que preservar y llevar a condiciones adecuadas para quienes hacen uso de él, lo cual incluye igualmente no sólo el mejoramiento y rehabilitación de viviendas sino de sus servicios y equipamientos.

En función de lo anterior, las orientaciones e instrumentos de política deben ser sensibles a un enfoque intersectorial, donde se reúnan las diferentes dimensiones que lo constituyen.

Más allá de las necesidades de producción de vivienda y sus servicios y equipamientos conexos por crecimiento vegetativo de la población, existe una demanda insatisfecha en cantidad y calidad de la oferta de este tipo de mercancías que requiere atención porque incide en la calidad de vida de los habitantes, en la productividad de la economía, y además representa una oportunidad para incidir en la tasa de crecimiento de la economía. Ambos aspectos: mejoramiento de la calidad del hábitat y crecimiento económico, tienen un impacto sobre la reducción de la pobreza y en el desarrollo social. Las orientaciones e instrumentos de la política en este campo requieren ser concebidas para atender al unisono estos distintos planos. Y como hemos señalado, deben incluir paralelamente

criterios de construcción sostenible, en lo que a producción y mantenimiento se refiere, y a desarrollo sostenible en su visión del desarrollo urbano y el hábitat.

### **MORFOLOGÍA DE LA PRODUCCIÓN DEL HÁBITAT**

Uno de los elementos básicos en que debe fundamentarse la política habitacional es la morfología de la oferta/demanda de la rama de la construcción, cuyo signo dominante es, desde el lado de la oferta, la de ser una manufactura predominantemente heterogénea, donde conviven diferentes formas de producción en sus segmentos de mercado. Las investigaciones sobre esta actividad económica para el caso venezolano (Cf. Lovera/Marcano, 1986; IDEC et.al., 1988; Lovera, 1990), permiten contar con los elementos a considerar, toda vez que una política vivienda y hábitat tiene que tener presente las modalidades de producción (oferta) existentes y potenciales. Del mismo modo, del lado de la manifestación de las necesidades (demanda) también es un mercado segmentado, que aunque se expresa a través de las unidades familiares en última instancia, está mediada por la posibilidad de agentes que agregan la demanda familiar, fundamentalmente el Estado y los promotores inmobiliarios, pero también grupos de demandantes que manifiestan colectivamente sus necesidades de espacio habitable.

La producción de hábitat es realizada por un conjunto variado de actores, con lógicas no siempre coincidentes, y donde se pueden identificar diferentes segmentos de mercado, que reclaman atención acorde con sus peculiares características. En efecto, el carácter múltiple de la política habitacional obliga a conciliar y buscar puntos de encuentro en las diferentes lógicas de actuación de los agentes privados, estatales y comunitarios. Privilegiar una sola de ellas dejaría trunca una política integral del hábitat, tal sería el caso que la única motivación fuese estimular la actividad privada empresarial de producción de edificaciones, o sólo atender a los sectores de bajos ingresos con programas de promoción estatal, o concentrarse únicamente en el estímulo a la capacidad de producción de las comunidades. Es necesario tener presente que lo más adecuado es contar con un "menú de opciones" (Cf. Lovera, 2002).

De la misma manera, no sería consistente una política de vivienda y hábitat que se centrara únicamente en la producción localizada de unidades habitacionales (y de otros objetos mercancías urbanos), haciendo caso omiso a las relaciones intersectoriales con los otras ramas conexas, en particular la de producción de materiales y componentes, en menor medida la productora o suministradora de maquinaria y equipo, así como en esquemas de financiamiento viables para hacer posible el acceso a la vivienda adecuada y sus servicios y equipamientos conexos a la población demandante.

En Venezuela, como en otros lugares de América Latina, una parte sustancial de la producción habitacional (cerca a la mitad) la realizan las familias por iniciativa propia, ante la ausencia de opciones en el mercado privado empresarial y estatal. Esto demuestra una capacidad de producción significativa, más allá de su vulnerabilidad y problemas de calidad, lo cual es un dato que debe integrarse a las definiciones de política.

Un elemento a tomar en cuenta es que las familias han demostrado que pueden acometer la producción del casco de la vivienda, pero no pueden resolver por sí mismas la dotación de servicios y equipamientos conexos, y que los resultados urbanísticos son frecuentemente deficientes.

El rol del Estado es clave para atender aquellos aspectos que no están al alcance de las familias: urbanismo, servicios y equipamientos. Este es un aspecto que no puede evadir el Estado en sus políticas y programas.

Pero igualmente, debe tenerse presente los múltiples vasos comunicantes que se establecen entre estos distintos segmentos de mercado de oferta y demanda. Sus límites no son precisos, valga como ejemplo dos situaciones características: la vivienda y sus servicios y equipamientos cuando son promovidos por el Estado son ejecutados en la mayoría de los casos por empresas privadas de la construcción, o por la confluencia de estas últimas con la población organizada; del mismo modo, cuando se habla de producción de vivienda por autogestión de la población, ella contempla la participación de micro-empresas y trabajadores independientes contratados para tal fin, y a excepción de la vivienda inicial precaria (el "rancho"), se hace uso de la producción y comercialización de materiales, componentes, maquinaria y equipo del sector privado. De modo, pues, que aún cuando la orientación predominante sea "de política social", no deja de tener efectos en la política económica (explícita o implícita), y tampoco en la "política ambiental", por la formas de ocupación del territorio y/o por las modalidades de producción que se adopten, que pueden ser más o menos respetuosas de formas de construcción sostenibles.

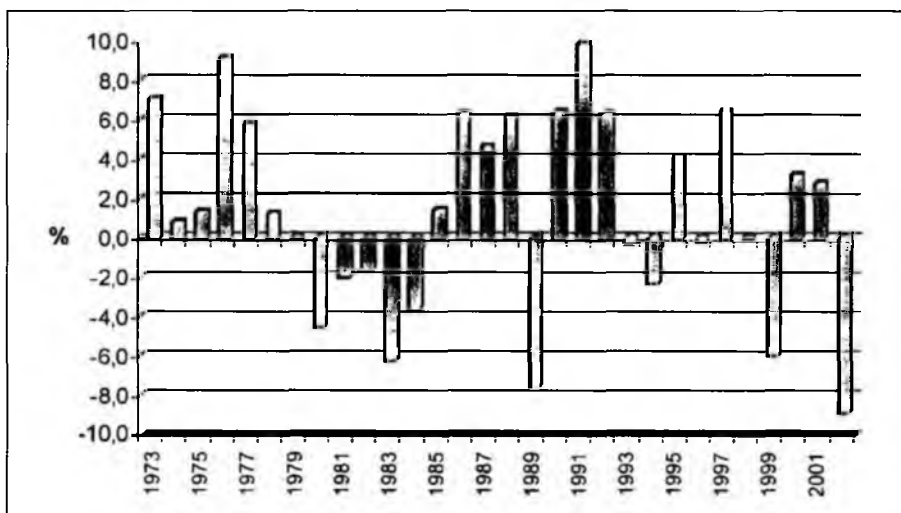
Para fundamentar las opciones de política habitacional debe partirse de presentar la situación actual de la realidad socioeconómica venezolana, y los aspectos más relevantes que constituyen las determinantes y limitaciones para diseñar y actuar en el hábitat urbano. No se pretende un análisis exhaustivo, pero sí mostrar algunos elementos claves que condicionan el contexto económico-social de este tipo de políticas.

## ANTECEDENTES Y EVOLUCIÓN DE LA SITUACIÓN DE LA VIVIENDA Y EL HÁBITAT EN VENEZUELA

La situación de la vivienda y sus servicios conexos en Venezuela no puede entenderse a cabalidad sin una referencia a la evolución de las variables económicas y sociales en las últimas décadas.

La economía venezolana entró desde finales de los años setenta en un largo período de inestabilidad macroeconómica que se extiende hasta nuestros días (2003), con el agravante que los períodos de crecimiento económico han sido cada vez más breves, seguidos de recesiones o de recuperaciones pasajeras (Cf. Gráfico No. 1).

Gráfico No. 1. Venezuela. PIB (Bs. 1984). Tasa de variación interanual 1977-2002



Fuente: Banco Central de Venezuela, según procesamiento de Baptista, Asdrúbal (2006). Cálculos propios.

Ciertamente, a partir del 2004 ha habido un nuevo período de recuperación de la economía con tasas de crecimiento interanual del 10% en 2005 y 2006 (Cf. BCV), apuntalado por el crecimiento muy destacado del gasto público, que el incremento de los ingresos petroleros ha permitido, pero aún hoy (en el año 2007) es temprano para considerarlo como un crecimiento sostenido y sostenible en el tiempo. Las turbulencias políticas y económicas que se han instalado en la sociedad venezolana recomiendan precaución en el análisis, no hay certeza que se haya roto el ciclo de recuperaciones cortas. En el pasado reciente la

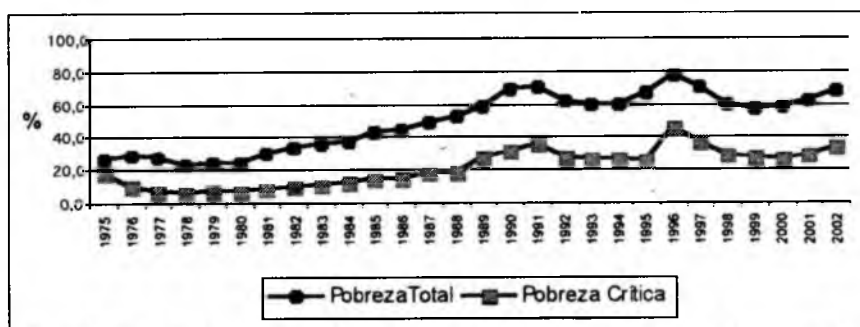


economía venezolana también mostró tasas similares de crecimiento, pero duraron pocos años.

Los indicadores sociales también han mostrado signos de deterioro veloz a partir de los años ochenta del siglo XX, lo cual se puede constatar en las cifras y porcentajes de población en situación de pobreza. Hay discrepancias en la valoración entre las dos fuentes principales que le hacen seguimiento a este asunto (El INE y el IIES-UCAB-Proyecto Pobreza), sobre todo a partir de 1999. Las diferencias entre una u otra fuente son pronunciadas en la pobreza total, mucho menos en pobreza extrema, debido básicamente a aspectos metodológicos (Cf. Nota de Matías Riutort, en: España, 2006).

Si nos basamos las cifras del IIES-UCAB-Proyecto Pobreza, que cubren un período más amplio y criterios de cálculo más consistentes a lo largo del tiempo, la proporción de población pobre, según el método de ingreso, que se calculaba en 26% en 1975, ha ido creciendo sistemáticamente para colocarse a partir de 1998 en más de la mitad de la población, llegando a su valor máximo en 1996 (77%), que también ha sido el año en que la pobreza crítica ha sido la más significativa (45%), aunque ha habido una moderación de la tendencia a partir de 1998, no ha sido sostenible, y ha repuntado en los años siguientes hasta el 2002. (Cf. Gráfico No. 2).

Gráfico No. 2. Venezuela. Porcentaje de la población en situación de pobreza 1975-2002



Fuente: Riutort y Orlando (2001); Riutort y Balza (2001), tomado de: Maigón, (2004).

En los años siguientes, 2003-2005, dadas las políticas de transferencias de ingresos a la población y la recuperación de la tasa de crecimiento de la economía, tanto el porcentaje de población en situación de pobreza, como el que se encuentra en pobreza crítica, se ha reducido. Como se ha indicado, la magnitud

de esa reducción es mayor (INE) o menor (IIES-UCAB-Proyecto Pobreza), pero ambos coinciden en esa tendencia.

En América Latina, la pobreza por insuficiencia de ingresos para cubrir la canasta básica o la canasta alimentaria, ha superado la pobreza medida según el método de Necesidades Básicas Insatisfechas (NBI) (Cf. Arraigada, 2000; Mac Donald, 2003). En el caso venezolano este cambio de perfil de la pobreza se ha operado, en efecto si tomamos los datos referidos a 1997 y 2002, encontraremos que la proporción de pobres medidos por este último método (NBI) es 25% menor que si el parámetro utilizado es el de ingresos (Cf. INE, Reporte Social, No. 1, 2003), sin embargo, durante ese lapso, algunos de los componentes que se toman en cuenta para establecer las NBI se han deteriorado, en algunos levemente, como en el caso de la población que habita en viviendas sin servicios básicos (pasó de 17,6% a 17,1%), pero en otros indicadores la regresión es más significativa, a saber: viviendas inadecuadas y hacinamiento, crecieron en 5% y 3%, respectivamente (Cf. INE, op.cit.), estos retrocesos en los indicadores de pobreza "estructural", profundizan las provenientes del deterioro del ingreso real de las familias por efecto del crecimiento de la inflación y el desempleo (Cf. García, 2003).

Todo ello en medio, también, de una profunda crisis del sistema político, que se mostró cada vez más inhábil para funcionar como mecanismo de agregación de intereses, y que se hizo patente a finales de los años noventa, seguido con el acrecentamiento del clima de confrontación política y social, las serias fracturas del sector militar, y la desinversión del sector privado ante la atmósfera de inestabilidad, que sólo muy parcialmente ha podido ser moderada por la inversión estatal.

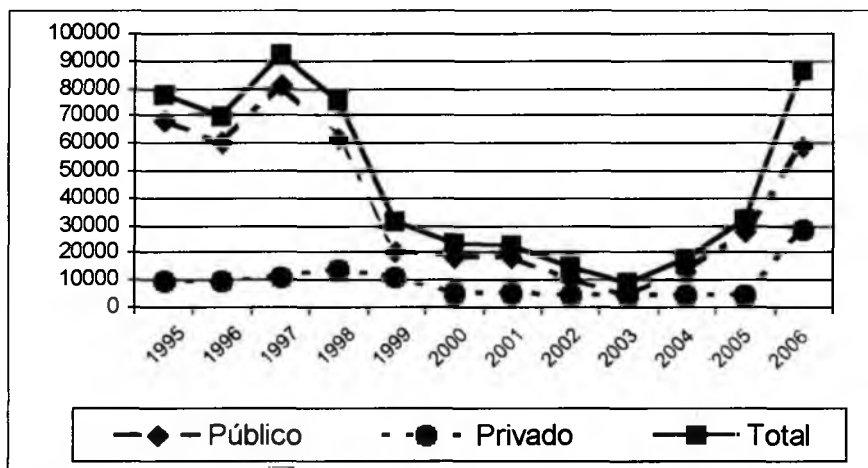
En estos indicadores también hay signos de desaceleración de la pobreza, a partir de finales del año 2003, sobre todo en el renglón de los ingresos, por transferencias del Estado a la población, pero persistiendo en otros renglones.

Dentro de este panorama no podía estar exento el sector de vivienda y hábitat, tanto en su faceta de oferta como de demanda. Se ha venido reduciendo la producción habitacional formal y de sus servicios conexos, mientras la satisfacción de las necesidades en este campo se ha encontrado con mayores déficit, tanto los heredados como los provenientes del crecimiento vegetativo de la población.

Es conocido que la construcción residencial privada es pro-cíclica, frente a una recesión de la actividad económica, su resultado: una reducción de la producción de viviendas promovidas por el sector privado empresarial, pero más grave aún, la actividad de promoción estatal de construcción residencial no ha

contrarrestado esta tendencia, de hecho la promoción pública, aunque mayor que la privada, ha venido declinando respecto a sus cifras históricas. Sólo en los años posteriores al 2003 ha repuntado la producción habitacional para acercarse a los niveles de unidades de vivienda que se producían una década atrás (Cf. Gráfico No. 3).

Gráfico No. 3. Producción de Vivienda. 1995-2006



Fuente: CONAVI / CVC. Cálculos propios.

El resultado de esta situación, que no es coyuntural sino estructural, es que el segmento de oferta de viviendas para los sectores de más bajos ingresos es atendida predominantemente por sus propios demandantes: la producción autogestionaria de vivienda, que es responsable de cerca de la mitad de ellas, una proporción que se mantiene desde los años ochenta (Cf. Lovera/Marciano, 1986), y que han mostrado una importante capacidad de producción de viviendas, más allá de los problemas de calidad y vulnerabilidad de las mismas.

Pero el hábitat urbano no es sólo el casco de la vivienda. No puede entenderse una vivienda sin su entorno, en particular los servicios conexos y equipamientos, que están fuera del alcance de los sectores de bajos ingresos, ellos pueden atender precariamente la construcción de sus viviendas, pero no las relativas al urbanismo, servicios y equipamientos, que en su ausencia pueden hacer más inalcanzable condiciones de vida y de ciudadanía para los habitantes de los barrios populares.

Esta situación produce un resultado complejo en términos de las condiciones de vivienda y su entorno para los sectores populares. Un acercamiento a las cifras nos indica la dimensión del problema (Cf. Cuadro No. 1).

**Cuadro No. 1. Cambios en el inventario de vivienda. 1981-2001**

| <i>Tipos</i>                      | <i>2001</i> | <i>Variación</i> | <i>1990</i> | <i>Variación</i> | <i>1981</i> |
|-----------------------------------|-------------|------------------|-------------|------------------|-------------|
| Viviendas familiares aceptables   | 4.702.731   | 1.627.381        | 3.075.350   | 857.326          | 2.218.024   |
| Viviendas familiares inaceptables | 490.192     | 31.035           | 459.157     | (33.306)         | 492.463     |
| Viviendas colectivas              | 21.267      |                  | 5.516       |                  | 6.870       |
| Viviendas ocupadas                | 5.214.190   |                  | 3.540.023   |                  | 2.717.357   |
| Viviendas desocupadas             | 497.479     |                  | 355.312     |                  | 238.413     |
| Viviendas uso ocasional           | 340.586     |                  | 152.650     |                  | 104.563     |
| Total viviendas                   | 6.052.255   | 2.004.270        | 4.047.985   | 987.652          | 3.060.333   |
| Aceptables controladas            |             | 658.530          |             | 600.768          |             |
| Aceptables informales             |             | 968.851          |             | 256.558          |             |

Fuentes: Censos Nacionales 1981, 1990, 2001; CONAVI 1997, Linares 2002. Elaboración: Roffé, (2003).

La dimensión del reto se puede observar al cuantificar las necesidades de atención habitacional, que no se resumen a la producción de nuevas viviendas, sino a atender las viviendas inadecuadas para hacerlas adecuadas, así como para dotar a los conjuntos de viviendas, particularmente en las barriadas populares de los servicios básicos y equipamientos colectivos. Una estimación de estas necesidades se presenta en el cuadro anexo (Cf. Cuadro No. 2).

**Cuadro No. 2. Estimación de necesidades de vivienda y hábitat por satisfacer en 10 años**

| <i>Tipos de necesidades</i>                                                                             | <i>Unidades</i> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------|
| 1 Viviendas no habitables que hay que sustituir.                                                        | 370.000         |
| 2 Familias arrimadas que necesitan vivienda propia.                                                     | 350.000         |
| 3 Nuevas familias que no pueden acceder a la oferta privada.                                            | 1.210.000       |
| 4 Nuevas viviendas para sustituir las que deben ser demolidas para construir servicios y equipamientos. | 200.000         |
| 5 Viviendas aceptables que requieren mejoras y/o ampliaciones.                                          | 740.000         |
| 6 Viviendas en barrios que deben ser habilitados con la dotación o mejoramiento de servicios públicos.  | 1.050.000       |
| 7 Familias que requieren la construcción de equipamientos comunitarios.                                 | 2.900.000       |

Fuente: Roffé (2003).

A partir de estas estimaciones, se pueden formular opciones de las políticas públicas para la vivienda y su entorno. Ello no sólo pensando en la deseable atención a los déficit que sufren los sectores populares en este ámbito, destacada en los análisis de la pobreza bajo el enfoque de las necesidades básicas insatisfechas (y no sólo de las carencias de ingresos para atender su consumo

básico), que pone énfasis en los déficit en el capital material de la familias (en este caso: vivienda y servicios conexos), o el enfoque integrado que analiza las necesidades de ingreso y las deficiencias estructurales.

Otro elemento de diagnóstico a tener en cuenta es la situación de dispersión institucional del sector de vivienda y hábitat en Venezuela, que se ha venido diversificando intensamente en las últimas décadas, sin orden ni concierto. No están claros los ámbitos de planificación, regulación y ejecución. Siendo la ejecución un ámbito concurrente de los niveles nacional, regional y municipal, a partir del proceso de descentralización de los años noventa, las iniciativas parten de múltiples puntos. Las propuestas de reorganización y establecimiento de reglas claras del sector (Cf. Cilento et. al., 1992) no han prosperado. Esta es una condición necesaria para lograr una acción habitacional coherente y efectiva. Las propuestas y tendencias a la re-centralización más reciente no parecen apuntar a una dirección correcta, al menospreciar las potencialidades (y algunas realizaciones) de la gestión descentralizada de la vivienda y el hábitat.

Pero adicionalmente deben tenerse presente las condiciones macroeconómicas e institucionales que pueden hacer posible llevar adelante una política integral de vivienda y hábitat, que aunque tiene una faceta de política social (con un potencial importante en la mitigación de la pobreza), a la vez representa una oportunidad de articularse a la política económica (por el papel del sector construcción en la economía), y como un instrumento para atender al unísono ciudad, pobreza, equidad y desarrollo socioeconómico. Simultáneamente, la orientación de las políticas debe tener presente cómo actuar con una perspectiva de desarrollo sostenible desde el punto de vista ambiental, tanto en la organización del territorio, como en el estímulo de formas de construcción sostenibles.

Se impone lograr un acuerdo social y político para poner en marcha una orientación coherente en este ámbito. Ciertamente podría pensarse en un ámbito más reducido (regional o municipal), pero la entropía que se ha apoderado del sector de vivienda y desarrollo urbano en Venezuela es de tal magnitud, que se hace imperiosamente necesario pensar este asunto como un problema nacional, es la razón por la cual optamos por tratar de entender el problema en este ámbito, porque los esfuerzos en otros ámbitos se toparía con escollos insalvables, como en efecto ha sucedido, si no se pueden formular unas reglas del juego y unas políticas compartidas por el sinnúmero de actores que, en ausencia de ese marco básico general, actúan incrementando los problemas.

En este contexto apuntamos a formular las orientaciones básicas de una política de vivienda y hábitat que sea capaz de constituirse en un palanca eficaz para contribuir a la superación de la pobreza y el desarrollo sustentable en Ve-

nezuela, desde el punto de vista económico, social y ambiental. Vale decir desde un perspectiva integral e intersectorial.

### **OPCIONES PARA UNA POLÍTICA HABITACIONAL MULTIPROPÓSITO**

Las líneas maestras para lograr una política habitacional que responda a su carácter multisectorial, vale decir: capaz de atender a los aspectos económicos, sociales, ambientales entrañan un reto, dado que ha predominado la visión parcelada, en ciertas ocasiones por el predominio de ciertos intereses en juego, sobre todo de los sectores de la promoción inmobiliaria, la construcción y los grandes grupos del capital financiero, pero también por el predominio en las agencias estatales de concepciones unilaterales que dejan de lado la complejidad del campo de acción habitacional. Frente a esto se impone identificar los vasos comunicantes entre los distintos planos de la política a adoptar, sin desconocer que determinados programas pueden (y deben) enfatizar más en alguna de sus aristas, sin olvidar su carácter integral y transversal. Como se ha señalado, "resulta necesario vincular de manera conceptual y práctica las decisiones y prioridades del área de desarrollo económico, sobre todo las relacionadas con la generación de empleo, con las tradicionales acciones de la esfera "social", encargadas de atacar la pobreza urbana" (Mac Donald, 2003: 121).

Sin pretender la definición acabada de una política habitacional, presentamos a continuación los elementos estratégicos para concebirla. Desde nuestro punto de vista la política de vivienda y hábitat debería contemplar tres frentes fundamentales de acción:

- Conservación y mejoramiento de la vivienda existente
- Producción de nuevas viviendas
- Producción y ampliación de servicios y equipamientos

En cada uno de ellos se pueden explicitar sus diferentes dimensiones.

#### *Conservación y mejoramiento de la vivienda existente*

Una parte de la política habitacional debe orientarse a preservar y mejorar el patrimonio inmobiliario existente. Se trata de una política preventiva para evitar que estructuras habitacionales capaces de extender su vida útil se deterioren y amplíen el déficit habitacional. Simultáneamente, mediante este frente de acción se puede dotar de alojamiento a una parte de la población demandante, por ampliación y densificación de las viviendas existentes, sin necesidad de la construcción de una vivienda completamente nueva.

Este componente de la política habitacional podría atender a las diferentes aristas de la misma:

- Preserva y mejora la calidad de la vivienda existente y extiende su vida útil.
- Amplia la oferta de vivienda a partir de la ampliación y densificación.
- Estimula la producción y comercialización de materiales y componentes con lo cual se crean vasos comunicantes entre empresas de diferente talla, y se amplía el mercado demandante.
- Es un campo propicio de estímulo al empleo directo e indirecto del sector construcción.
- Debe ser acompañada por el asesoramiento técnico para asegurar su calidad y estimular formas de construcción sostenibles, así como el estímulo para las micro-empresas existentes o las que con este apoyo se puedan generar, mediante un programa de adiestramiento que extienda las capacidades productivas.
- Puede atenuar la vulnerabilidad de los asentamientos precarios por intervenciones correctivas o preventivas de factores de riesgo.
- Requiere de un programa de micro-créditos de corto plazo, renovables a su cancelación, que permita una secuencia de mejoramiento y ampliación.
- Es un frente de acción que trata de incidir en la elevación de la productividad y la calidad de una actividad que es común en los asentamientos populares, que producen sus viviendas de manera progresiva por etapas no continuas.

### *Producción de nuevas viviendas*

El otro frente de acción es la producción de nuevas viviendas. Se trata de atender las necesidades habitacionales por crecimiento vegetativo de la población o por la necesidad de sustituir viviendas inadecuadas que no es posible recuperar. En este ámbito debe considerarse, por una parte, aquel segmento del mercado que no requiere de apoyo externo para atender esa necesidad, que ha sido estimado en 15% de la población (Cf. Roffé, 2003). El resto de los sectores demandantes para acceder a una vivienda requieren de apoyos financieros y subsidios. Pero aún en este grupo se pueden reconocer diferentes segmentos, algunos que pueden ser atendidos por el sector privado si median incentivos estatales y otros que requieren de diferentes grados de apoyo del Estado, a través de programas de producción de viviendas, financiamiento para la producción y asesoramiento técnico.

En este ámbito es necesario en lo que a la acción del Estado se refiere que sus programas sean sensibles a la heterogeneidad de situaciones, por cual deberían concebirse como un “menú de opciones” (Cf. Lovera, 2002), capaces de responder a necesidades diversas. Un conjunto de esas opciones no se refieren a la producción de vivienda propiamente dicha, sino a la producción de terrenos urbanizados, que consideraremos más adelante. En este frente de acción sí se incluyen las opciones no sólo de producción de vivienda completa, sino la de vivienda núcleo, a ser desarrollada por diferentes modalidades mediante la construcción progresiva.

En este componente de la política habitacional se ponen de manifiesto distintas potencialidades para alimentar una visión multipropósito:

- Se atiende a la necesidad de nuevas viviendas, según los segmentos del mercado.
- Se estimula la actividad de la industria de la construcción y del resto de las ramas económicas del sector construcción, lo que incide en el crecimiento del producto y del empleo.
- En unos segmentos la producción de nuevas viviendas tiene efectos fundamentalmente en la actividad de la construcción más estructurada, especialmente la destinada a los sectores de altos y medios altos ingresos; en los segmentos medios y bajos de la pirámide de ingresos impacta también a la actividad de la construcción menos estructurada (pequeñas empresas, micro-empresas y trabajadores independientes), así como también a los sectores conexos, en particular los de producción de materiales y componentes constructivos para la vivienda, donde predominan las pequeñas empresas y las micro-empresas, que representan el 84% del total de ellas (Cf. Lovera (Coord.), 2003).

La producción de nuevas viviendas abre un amplio campo para el estímulo para incentivar los impactos intersectoriales que produce la actividad de la construcción en los sectores asociados.

Dado que la producción de nuevas viviendas no es sólo ejecutada por el sector privado empresarial o por promoción del Estado, sino por las propias familias (directa o indirectamente) es factible promover un marco institucional y financiero para que la acción de las comunidades tenga un mayor impacto y continuidad en el crecimiento del producto en el sector construcción (no sólo en la construcción propiamente dicha), mediante la canalización de esfuerzos, la capacitación y el asesoramiento técnico.

La producción de nuevas viviendas es el escenario más propicio para estimular el desarrollo sostenible de la construcción, tanto por un emplazamiento



adecuado de los desarrollos habitacionales, como para estimular y experimentar formas de construcción sostenible.

Caben en este ámbito los programas de incentivo a la innovación no sólo en la producción habitacional propiamente dicha, sino en la producción y comercialización de materiales y componentes constructivos.

Según diferentes circunstancias, se podrá asociar a estos programas las empresas del sector construcción más estructuradas, así como las micro-empresas, lo que redundará en estímulo al empleo y los ingresos laborales, que si está asociado a programas de capacitación y asesoramiento técnico, mejorará la calidad del producto.

### *Producción y ampliación de servicios y equipamientos*

El tercer frente de acción es el referido a la producción y ampliación de servicios y equipamientos para el hábitat urbano. Como se ha señalado, alrededor de la mitad de la producción habitacional es asumida directamente por las familias, pero lo que está fuera de su alcance es dotarse de los servicios y equipamientos asociados a la vivienda. De hecho, tras enormes esfuerzos las familias logran levantar sus viviendas, en unos casos precarias, en otros de estándares constructivos aceptables, pero una parte sustancial de las viviendas que son clasificadas como inaceptables tienen esa clasificación por los déficit en los servicios básicos.

Dentro de este frente de acción incluimos lo que para calificados analistas del tema (Cf. Cilento, 1999; Roffé, 2003), debería ser el centro de la acción del Estado en el ámbito habitacional: la producción de terrenos urbanizados, dotados de servicios y equipamientos comunales, en los cuales la población pueda producir sus viviendas mediante desarrollo progresivo de las mismas, se entiende con el apoyo técnico y financiero adecuado.

La producción y ampliación de servicios y equipamientos implica un impacto amplio sobre la economía y el sector construcción, que trasciende la construcción residencial para adentrarse en la construcción no residencial, dado el carácter de estas obras, más allá de su asociación y complemento necesario de la producción residencial.

También en este ámbito encontramos vasos comunicantes entre las aristas económicas, sociales y ambientales de la política habitacional:

- Se actúa en uno de los factores que incide en la calidad de vida y en la reducción de la vulnerabilidad de los asentamientos humanos precarios.
- Genera actividad económica y empleo en el sector construcción.
- Es un terreno propicio para mejorar las condiciones medioambientales de los asentamientos humanos.
- En el caso de los programas estatales de dotación de terrenos urbanizados con servicios y equipamientos, permite adelantarse a la ocupación precaria y en ubicaciones inconvenientes (por razones de extensión injustificada del área urbana de las ciudades, o por emplazamientos que elevan los costos de vida de los pobladores o de la dotación de servicios).
- Cabe dentro de este frente de acción el ensayo de formas de producción de servicios y equipamientos de forma progresiva.
- Un programa sostenido en este ámbito mejora no sólo las áreas sobre las cuales se interviene, sino el conjunto de los centros urbanos, dado los efectos indivisibles de los servicios sobre el tejido urbano.
- La actividad de educación ambiental y capacitación en la gestión de los servicios y equipamientos es otra de las potencialidades que tiene esta acción.
- En la producción y ampliación de servicios y equipamientos hay un amplio campo de asociación entre el Estado, el sector privado y las comunidades.

#### REQUISITOS FINANCIEROS E INSTITUCIONALES

No se profundiza en este texto respecto al análisis de la viabilidad económica-financiera de estos frentes de acción. Aunque sabemos que es un factor clave, diferentes análisis han mostrado su posibilidad, dadas las potencialidades de la economía venezolana. Los cálculos presentados por Roffé (2003) al respecto, nos indican que es así. En un escenario de crecimiento moderado de las variables macroeconómicas, sería factible adelantar una orientación como la propuesta, que redundaría en un mejoramiento del desempeño del sector de vivienda y hábitat del país, no sólo desde el punto de vista económico, sino social y ambiental, además teniendo efectos más allá de este segmento de la realidad nacional.

Otro elemento no considerado en profundidad, sólo indicado, es la necesidad de la reestructuración del sector estatal de vivienda y hábitat, que se ha diversificado de manera caótica en las últimas décadas. Una reestructuración

que requiere de una definición precisa de roles (planificación, regulación, financiamiento, ejecución), donde impere un equilibrio virtuoso del papel rector del Estado con vasos comunicantes con una ejecución descentralizada con participación de los gobiernos regionales, locales y de la comunidad organizada. Existen las propuestas (Cf., p.e., Cilento et.al., 1992), hace falta la voluntad política para ejecutarlas.

## CONCLUSIÓN

Estas propuestas y sus fundamentos para una política habitacional capaz de albergar en su seno las dimensiones económica, social y ambiental, nos muestran que es posible pensar la acción en el ámbito de la vivienda y el hábitat, dejando atrás las visiones parceladas, que por incompletas explican muchos de los desencuentros para responder a un asunto de múltiples aristas. Ojalá estas reflexiones ayuden al esfuerzo colectivo por entender esta realidad de tantas caras y contribuyan a encontrar los senderos para que puedan confluir en un mismo cauce los distintos torrentes que alimentan la realidad de la vivienda y el hábitat y las posibilidades de actuar frente a ella para que nuestras ciudades y sus habitantes puedan vivir en una sociedad sostenible desde sus múltiples focos, vale decir: social, económica y ambientalmente.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arraigada, Camilo (2003), *La dinámica demográfica y el sector habitacional en América Latina*, CEPAL/ECLAC, Santiago de Chile.
- (2000), *Pobreza en América Latina: nuevos escenarios y desafíos de política para el hábitat urbano*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Banco Central de Venezuela (BCV), [www.bcv.org.ve](http://www.bcv.org.ve).
- Cámara Venezolana de la Construcción (CVC), [www.cvc.com](http://www.cvc.com).
- Cilento, Alfredo (1999), *Cambio de paradigma del hábitat*, IDEC/CDCH-UCV, Caracas.
- (2006), "Penuria habitacional y vulnerabilidad urbana. Una revisión necesaria", *Equipo Acuerdo Social, Venezuela: Un acuerdo social para alcanzar el desarrollo*, Publicaciones UCAB, Caracas.
- Cilento et. al. (1992), "Descentralización de la construcción y mantenimiento de obras públicas", COPRE/PNUD, *La distribución del poder II*, Nueva Sociedad, Caracas.

- España, Luis Pedro (2006), "La política de inclusión social", *Equipo Acuerdo Social, Venezuela: Un acuerdo social para alcanzar el desarrollo*, UCAB, Caracas.
- García Larralde, Humberto (2003), "La situación económica de Venezuela al comenzar el siglo XXI", Peñaranda, Pablo (comp.), *Situación internacional, intereses de Venezuela y sus opciones como Estado*, APUCV, Caracas.
- IDEC et al. (1988), *La organización de la industria de la construcción en Venezuela: componentes y relaciones*, Informe Final, Caracas.
- INE (2003), *Reporte Social*, No. 1, 2003, Instituto Nacional de Estadística, Caracas.
- Jordán, Ricardo (2003), "Ciudad y desarrollo en América Latina", Jordán, Ricardo/Simioni, Daniela, *Gestión Urbana para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Lovera, Alberto (1990), "Radiografía de la industria de la construcción", *Tecnología y Construcción*, No. 6, Caracas.
- (2002), "Una nueva óptica para entender y actuar en el hábitat popular", *Tecnología y Construcción*, No. 18-II, Caracas.
- (2003), *Materiales y componentes para la construcción de viviendas: una visión desde las empresas y los productos*, IDEC-FAU-UCV, Caracas.
- Lovera, Alberto/Marcano G., Luis (1986), "De la autoconstrucción a la promoción inmobiliaria: Realidades y proposiciones para un plan nacional de viviendas", *Tecnología y Construcción*, No. 2, Caracas.
- Mac Donald, Joan (2003), "Pobreza y ciudad en América Latina", Jordán, Ricardo/Simioni, Daniela, *Gestión Urbana para el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Maigón, Thais (2004), "Política social en Venezuela: 1993-2003", *Cuadernos del CENDES*, Año 21, No. 55, Caracas.
- Roffé, Alfredo (2003), *Planteamientos para mejorar la gestión pública en el sector vivienda y hábitat*, Jornadas de Investigación del IDEC-FAU-UCV, Caracas.

## EL ESTADO Y LA POLÍTICA DE ABASTECIMIENTO ALIMENTARIO

Agustín Morales\*

FACULTAD DE AGRONOMÍA, UCV

### Resumen:

El objetivo de este trabajo es analizar la situación actual y las perspectivas del sistema de distribución urbana de alimentos como consecuencia de la decisión del Estado de participar directamente en ese sistema durante el período comprendido entre 2003 y 2006.

A fin de lograr el mencionado propósito, el trabajo se enmarcó dentro del siguiente esquema metodológico: en la primera parte se procedió a establecer las coordenadas históricas dentro de las cuales emergió esta empresa, de esta forma, se logró determinar los orígenes del fenómeno a investigar. En la segunda parte se propone una interpretación del fenómeno mediante el desarrollo de los aspectos que integran las labores de investigación, a saber: *conceptualización, verificación e inferencia*.

La conclusión que se deriva de la mencionada *inferencia* o razonamiento deductivo es la siguiente: en el caso de que prevalezcan las condiciones que permitieron el establecimiento y posterior desenvolvimiento de *Mercal*, esta empresa empezaría a mostrar (cada vez con mayor vigor) su capacidad de jerarquizar, organizar y dirigir progresivamente la dinámica de todo el sector agroalimentario del país; constituyéndose de este modo en parte importante del *núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos *complejos agroindustriales* que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano.

**Palabras claves:** Venezuela, Estado, abastecimiento alimentario, áreas urbanas.

### 1. INTRODUCCIÓN

En Venezuela, durante los últimos años, la estructura de distribución urbana de alimentos ha acusado una importante modificación en virtud de la presencia de *Mercal C. A.* Esta empresa del Estado, desde su fundación el 16 de abril de 2003, logró hasta marzo de 2005 instalar más de trece mil puntos de venta en los cuales se expenden un promedio de cuatro mil toneladas mensuales de alimentos a unos diez millones de consumidores (Ministerio de Alimentación, 2005) a precios significativamente menores a los prevalecen en otro tipo de establecimientos y la meta que se esperaba lograr para diciembre de 2005, alcanzaba nada menos que a la cifra de 15 millones de consumidores, es decir, a mucho más del 50 por ciento de la población.

---

\* moralesa@agr.ucv.ve

El 04 de Enero de 2007 se publicó en uno de los diarios de mayor circulación, los resultados relativos al impacto de los quince (15) programas sociales emprendidos por el gobierno. Este estudio de opinión realizado por una empresa encuestadora de reconocido prestigio, concluyó en el sentido de que *Mercal* obtuvo la mayor aceptación, sobre todo en los sectores socioeconómicos D y E (el subrayado es nuestro) en los cuales cuenta con un grado de penetración de 50,8% y 64,4%, respectivamente (UCV, Facultad de Agronomía, 2007).

La referida empresa del Estado surgió (como se verá posteriormente) en un escenario político caracterizado por una gran incertidumbre, escenario en el cual la garantía de la "seguridad alimentaria" para la población de menores recursos (según las autoridades gubernamentales) era, prácticamente, una necesidad inaplazable. Surgió además, en circunstancias caracterizadas por un drástico cambio en la esfera jurídica y política como consecuencia de la aprobación y puesta en vigencia de una nueva *Carta Magna*, la cual no sólo expresa el proyecto político y los propósitos del Estado, sino que en su Artículo 305 considera, precisamente, las premisas fundamentales de la *Seguridad Alimentaria*.

Teniendo en cuenta ese contexto y el hecho de que la instrumentación de políticas de abastecimiento alimentario con un fuerte apoyo financiero del Estado no constituye un suceso inédito en el país si se tiene en cuenta los antecedentes que rodearon el funcionamiento y destino final de la Corporación de Mercadeo Agrícola (*Corpomercadeo*)\*, el objetivo de este trabajo es analizar la situación actual y las perspectivas del sistema de distribución urbana de alimentos como consecuencia de la decisión del Estado de participar directamente en ese sistema durante el período comprendido entre 2003 y 2006.

---

\* Una empresa comercializadora de bienes agroalimentarios creada con el auxilio financiero del Estado el 21 de Agosto de 1970 y liquidada luego de haber experimentado una severa crisis la cual llegó a su punto mas alto entre los años 1981. De conformidad con sus estados financieros, experimentó pérdidas por más de la mitad de los recursos administrados. Estas pérdidas, según los informes que descansan en sus archivos, representaron en sí, transferencias por parte del Estado a la *agroindustria*. En efecto, los subsidios directos e indirectos otorgados por el Estado y que presumiblemente estaban dirigidos a beneficiar a los consumidores, no fueron percibidos por éstos. Las cifras revisadas (Morales, 1992) indican que no fueron los consumidores los beneficiados por la política de subsidios. Este mecanismo utilizado por el Estado, consistente en vender a la industria agroalimentaria insumos a precios inferiores de los que costaba comprarlos en el mercado internacional incentivó el incremento del abastecimiento importado de esos insumos para la industria procesadora de alimentos, la cual debido a su elevado índice de concentración (Morales, 1985), no permitió que esos subsidios fueran captados o trasladados al consumidor vía una reducción proporcional y efectiva de los precios de los productos finales; muy por el contrario, durante los años que estamos refiriendo, se empezó a desatar un alarmante incremento del precio de los alimentos (Morales, 1992: 287-290).

En concordancia con el proceso metodológico que orientó su desarrollo, el trabajo ha sido estructurado de la siguiente manera: tras esta introducción, en la primera parte se procedió a establecer las coordenadas históricas dentro de las cuales emergió esta empresa, de esta forma, se logró determinar los orígenes del fenómeno a investigar. En la segunda parte se propone una interpretación del fenómeno mediante el desarrollo de los aspectos que integran las labores de investigación, a saber: *conceptualización, verificación e inferencia*.

De ese modo y con el exclusivo propósito de formular un razonamiento deductivo que permita columbrar las repercusiones que pudieran derivarse del fenómeno estudiado, se señalan las características que en el futuro pudiera presentar el desarrollo de este fenómeno en el caso de que prevalezcan las condiciones que permitieron el establecimiento y posterior desenvolvimiento de esta empresa estatal.

## 2. ORIGEN DEL FENÓMENO

El tema relativo al contexto dentro del cual surgió *Mercal* se desarrollará teniendo en cuenta tres niveles: En el primero, referido al contexto político-social, se tratarán entre otros aspectos, los relativos a las particularidades de la Constitución de 1999 y sus más notables diferencias, en cuanto concierne a los aspectos socioeconómicos, respecto a la Constitución de 1961. El segundo nivel, relativo a la participación del Estado en el desarrollo del “Sistema Agroalimentario Venezolano” (SAV), tendrá como propósito precisar las coordenadas históricas dentro de las cuales se desarrollaron los principales “Complejos Agroindustriales” durante el lapso de la vigencia de la Constitución de 1960 y durante la aplicación (en los primeros años) de la Constitución de 1999. El tercer nivel, desarrollado a un mayor nivel de concreción, se relaciona con los cambios que venían ocurriendo en la “etapa” de la distribución urbana de alimentos (importante fase constitutiva del SAV) hasta antes de la instauración de *Mercal*.

### 2.1 El contexto político-social en medio del cual surgió *Mercal*

En diciembre de 1998, Hugo Chávez Frías fue electo por una amplia mayoría Presidente de la República. Al asumir el poder, convocó a una Asamblea Constituyente para *refundar* la república. Esta asamblea produjo en tres meses un proyecto de Constitución que fue refrendada por voto popular el 15 de diciembre de 1999 con el 70% de votantes que se pronunciaron a favor del *sí*, y menos de un 30% lo hizo en contra. Desde la convocatoria del referendo convocado para aprobar la nueva constitución, la principal organización de empresarios, *Fedecá-*

maras, decidió recomendar el voto negativo en la consulta popular por considerar que el texto constitucional tendría consecuencias funestas para el país.

¿En qué aspectos se diferencia esta nueva constitución de la derogada Constitución de 1961? Considerando que son muchos y de diversa naturaleza, para los fines de este artículo se destaca aquel que se relaciona con los aspectos socioeconómicos. Estos a diferencia de la Constitución de 1961 (que carecía de un título general sobre este particular), se encuentran claramente establecidos en la Constitución de 1999 (Rondón de Sansó, citado por Viciano, R., 2004: 59). Por otra parte, el modelo económico que contempla la Constitución de 1999 cuenta con algunos soportes que se consideran fundamentales para el tipo de sociedad y de Estado que se aspira lograr. Dentro de estos soportes se destacan los siguientes: el principio de *seguridad alimentaria* de la población (el cual se resalta por constituir elemento fundamental del contexto dentro del cual surgió esta empresa del Estado), la promoción del *desarrollo rural* y la lucha contra los latifundios.

Luego de la entrada en vigor de la nueva Constitución, se produjo una crisis de gobernabilidad que se derivó, principalmente, de la aprobación y aplicación de 49 decretos leyes con los que se pretendía llevar adelante el denominado “proceso revolucionario”. El paro general del 10 de diciembre de 2001, que marcó el inicio de la crisis política, constituyó un movimiento general en respuesta a ese conjunto de decretos leyes.

Al poco tiempo de haberse superado la ruptura del hilo constitucional que tuvo lugar el 11 de abril de 2002, ocurrió un “paro económico”, entendiéndose por esto, el hecho de que muchas empresas decidieron detener su producción. Pero eso no fue todo, a los pocos días de haber ocurrido ese suceso, los empleados de la principal empresa del país, Petróleos de Venezuela (PDVSA), decidieron también declararse en huelga. El análisis de estos hechos requeriría de un espacio del cual no se dispone; en su lugar, se señala que superados tales hechos, el actual gobierno procedió a aplicar, entre otras, las siguientes medidas: a) un control de cambios y de precios; b) la decisión de participar en la importación directa de mercancías; c) el incremento del salario mínimo; d) la aplicación de impuestos al valor agregado y al débito bancario, así como a los activos empresariales; conjunto de medidas que tendieron a propiciar lo que el mismo gobierno denominó el “Plan de Desarrollo Endógeno” para orientar su política económica. Se trataría, en suma (según los representantes más connotados del gobierno), de una visión del “desarrollo hacia adentro” que daría prioridad a la producción doméstica apoyándose en el control de cambio y de precios como instrumentos de incentivo industrial. De esta forma, se trataría de fortalecer la participación del Estado en el conjunto de la economía y particularmente,



en los *procesos de producción, transformación, distribución y consumo de bienes agroalimentarios*.

En resumen, se podría afirmar que *Mercal* surgió en un escenario político caracterizado por una gran incertidumbre, escenario en el cual la garantía de la “seguridad alimentaria” para la población de menores recursos (según los personeros del gobierno) era, prácticamente, una necesidad inaplazable debido a los elevados índices de desocupación y a una preocupante disminución de la capacidad adquisitiva de los salarios. Según los datos provenientes del Banco Central de Venezuela, la tasa de desempleo registró los siguientes porcentajes: 15,4 en 1999; 12,3 en el 2000; 12,8 en el 2001; 16,2 en el 2002 y 16,8 en el 2003. El índice de salarios reales (considerando como base 1995 = 100), registró las siguientes cifras: 96,8 en 1999; 98,3 en el 2000; 100,6 en el 2001; 90,5 en el 2002 y 75,4 en el 2003. Por otra parte, la progresiva pérdida de la seguridad alimentaria se había originado muchos años antes; en efecto, la disponibilidad de energía se redujo desde 2377 Kcal./persona/día en 1992 hasta 2210 Kcal./persona/día en el 2000 y la disponibilidad de proteínas fluctuó entre 57 y 66 g/persona/día (CNA, 2002; citado por Landaeta, 2005: 274). En ese mismo orden de ideas se señala que según la encuesta de adquisición de alimentos del estudio Condiciones de Vida en el Área Metropolitana de Caracas, entre 1990 y 2003 la adecuación del consumo de energía presentó una tendencia a la disminución de la ingesta de caloría en todos los estratos, con valores para el 2003 de 103%, 100% y 96% en los estratos III, IV y V respectivamente (Fossi, 2003; citado por Landaeta, 2005: 275).

## *2.2 El papel del Estado y la evolución del “Sistema Agroalimentario Venezolano” (SAV): Una visión retrospectiva*

Esta breve visión retrospectiva relativa al desenvolvimiento del SAV, en particular al desenvolvimiento del Sector Agrícola, se inicia en la década del 70. Durante ese período el Estado (sin proponérselo deliberadamente) estimuló y amplió los mercados de alimentos procesados con fuerte componente importado, en contra de los mercados de alimentos nacionales, a través del mejoramiento de los precios relativos de los primeros respecto a los segundos, con lo que se consiguieron dos efectos importantes: el afianzamiento del poder económico de las empresas transformadoras, muchas de ellas vinculadas a los grandes “traders” internacionales, y la modificación del patrón de consumo de la población venezolana (Morales, 1985; 2002).

En la medida en que se fue acentuando esa práctica, la producción agrícola nacional se mostró incompetente para regular la demanda por productos importados debido a que éstos se tornaron mucho más baratos por el hecho de haber

sido producidos con una altísima productividad y por haber estado sujetos a políticas de subsidio, tanto por parte del Estado venezolano como por parte de los principales países exportadores interesados en salir de sus excedentes. Esta incompetencia ocasionó el estancamiento de la producción nacional, y, al estancarse esta producción, se conformó el siguiente círculo vicioso: se incrementaron las importaciones por que no era posible que la producción interna creciera y las importaciones contribuyeron a profundizar este estancamiento (Morales, 1985)<sup>1</sup>.

La situación referida anteriormente se agravó con "la política de sinceración de precios" que se implantó durante el período 1979-1983 y continuó, aunque con menos intensidad, durante el período 1983-1987. Con esa y otras políticas se alentó el mejoramiento de los precios relativos de los alimentos importados respecto a los nacionales y se propició el estancamiento relativo de la producción nacional de sustitutos de las importaciones. En esas circunstancias el coeficiente de dependencia alimentaria volvió a acusar cifras preocupantes (Morales, 1995).

En tal situación se encuentra el sector agroalimentario en el momento en que se adoptan las políticas de ajuste económico y las decisiones gubernamentales de 1989. La inexistencia una política agrícola en el programa de gobierno (aspecto que fue reconocido y destacado por el entonces ministro del ramo)<sup>2</sup>, no podía dejar de percibir el conjunto de medidas y procedimientos que se fueron ejecutando a fin de lograr la apertura del sector agrícola al comercio internacional de productos alimenticios para alcanzar parte de los objetivos que se plantearon al poner en práctica las medidas económicas de corte neoliberal, impuestas por el FMI. Las medidas, que en apariencia lucían inconsistentes y, según la opinión de algunos analistas<sup>3</sup>, decididas al margen de la política económica global, adquirieron "funcionalidad" y se correspondieron a nuestro juicio con los objetivos planteados por el gobierno en materia económica.

Respecto a la forma como se fueron concretando los aludidos propósitos, no resultaba difícil advertir una clara actitud (premeditada o no, pero el resultado fue

---

<sup>1</sup> El fenómeno del estancamiento de la producción de algunos cultivos en algunos países de América Latina, es referido también por Rama y Vigorito (1979); Lajo (1983) y Valde-rrama (1979). Los datos estadísticos que avalan esta conclusión general pueden ser consultados en Morales (1985: 148).

<sup>2</sup> Este hecho fue reconocido y destacado por el ministro de Agricultura y Cría al hacerse cargo del despacho ministerial el 28-08-1998.

<sup>3</sup> En este sentido, algunos analistas, dentro de los cuales podemos citar a los miembros de la Secretaría Técnica de la Comisión de la Estrategia Agroalimentaria Nacional, consideraron que la cuestión agrícola así como el problema alimentario "se estaba enfrentando hasta el presente con decisiones y medidas inconexas y parciales" (Cavidea, 1989: 27).

el mismo) que condujo a limitar la superficie cultivable propiciando de esta manera, el abandono, por parte de los productores, de rubros muy específicos de la producción (Morales, 1993).

La disminución del área sembrada del país determinó, obviamente, una reducción significativa de la producción agrícola nacional (Ibíd.) y, como corolario, el incremento de las importaciones de productos agrícolas y un fuerte deterioro de la balanza comercial agroalimentaria y, lo que es más importante todavía, el hecho por el cual los alimentos importados empezaron a desempeñar, desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo, un papel primordial en el abastecimiento alimentario, con todas las consecuencias de índole económico y sociopolítico que este hecho conlleva. Cualesquiera que sean los juicios de valor en que se fundamentan las distintas interpretaciones de estas consecuencias, lo cierto es que, a pesar de la apertura comercial y a pesar de que los precios internacionales de los productos agrícolas mostraron una tendencia declinante (BM, FMI, 1991), la inflación continuó en ascenso y el índice de precios de los alimentos (salvo algunos meses) se continuó mostrando por encima del índice general de precios (BCV, 1992) y, los porcentajes de pobreza según algunas instituciones calificadas registraron porcentajes extremadamente preocupantes. Esta última situación, sobre todo la referida a los aspectos relacionados con el estado nutricional de la población, fueron dramáticamente planteadas en 1993 durante el Simposio sobre Nutrición (Fundación Cavendes-John Hopkins University, 1993).

En junio de 1993, el Presidente de la República fue destituido de su cargo por la Corte Suprema de Justicia. En esas circunstancias, el Congreso designó como presidente interino a uno de los Senadores de la República a fin de que concluyera en febrero de 1994 el período de gobierno iniciado en 1989. El referido mandatario dispuso una serie de acciones las cuales significaron un cambio apreciable respecto de lo que había venido ocurriendo en los cuatro años anteriores. Dentro de tales acciones se puede referir aquella relativa al propósito de revertir la situación imperante en el ministerio a su cargo, el cual se había convertido prácticamente, en un ente de abastecimiento cuyo principal propósito se había reducido a garantizar el abastecimiento alimentario a cualquier precio. Los principales actos emprendidos para lograr los objetivos propuestos, en especial la referida a la política de concertación de precios, suscitaron serias reacciones de parte de las principales agroindustrias las cuales consideraron que tal medida afectaba sus intereses.

En 1994 asume la dirección del Estado un nuevo presidente. En junio del mismo año se anunció una "política de emergencia" para la agricultura la cual incluyó una ley de refinanciamiento de los agricultores con la banca, una política de concertación en las relaciones con la agroindustria, la armonización de la denominada "franja de precios" con la que se había acordado en el seno del

Pacto Andino; y la creación de una "economía solidaria" sustentada en la consolidación de la red de distribución de alimentos a precios subsidiados para los sectores urbanos de menores recursos (Agroplan, 1994). En marzo de 1995 fue designado Ministro de Agricultura una persona muy vinculada con las actividades de consultoría en aspectos relacionados con el desarrollo rural, tanto en Venezuela como en el extranjero. A diferencia de sus antecesores, el principal objetivo de sus acciones se concentró en conciliar los intereses y enfoques de las agencias multilaterales con las demandas de los productores agrícolas y de la agroindustria. No obstante los esfuerzos desplegados por el ejecutivo nacional para conciliar los intereses de la agricultura y de la agroindustria a fin de lograr un adecuado comportamiento de la producción agrícola nacional, ésta continuó mostrando una reducción mayor a la que se había observado en 1989. El análisis de los datos estadísticos permite apreciar la magnitud de ella durante los años que siguieron a 1989 (Morales, 1993, 1994, 1995), años en los que no solamente los cereales<sup>4</sup> sino la mayoría de rubros que conforman sector agrícola continuaron disminuyendo su producción hasta presentarnos en el ciclo productivo 1995-96, un cuadro de absoluta postración del sector (Fedeagro, 1997).

A pesar de la apertura comercial, de la sobrevaluación del signo monetario durante los años referidos y la tendencia declinante de los precios de los alimentos en el mercado mundial (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, 1991 y USDA, 1991, 1992), la inflación continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos (salvo algunos meses) se siguió mostrando por encima del índice general de precios (BCV, 1992). No obstante los intentos para mitigar la situación social, alimentaria y nutricional, la pobreza se continuó incrementando hasta alcanzar niveles alarmantes y abarcar nada menos que a 14 millones (79% de la población) de personas, las cuales se ubicaron en los estratos de pobreza relativa y pobreza crítica (43%). La anterior aseveración se fundamenta en una respuesta pública de parte de los investigadores de Fundacredesa<sup>5</sup> (*El Nacional*, 09-10-1991) al representante del Ministerio de la Familia, quien unos días antes había sostenido que la cifra correspondiente a la pobreza crítica debía ubicarse en un 25%.

Como se señaló en el punto anterior, en diciembre de 1998, Hugo Chávez fue electo por una amplia mayoría Presidente de la República. No es este el lugar para analizar detalladamente el conjunto de acciones emprendidas por el

---

<sup>4</sup> Productos que, junto con la soya, constituyen los bienes agrícolas más dinámicos en el comercio internacional de alimentos.

<sup>5</sup> Como se sabe, Fundacredesa es el Centro de Estudios Biológicos sobre Crecimiento y Desarrollo de la Población Venezolana, institución de mucho prestigio y de reconocida solvencia en la materia que nos ocupa.

Presidente Hugo Chávez en materia económica y social. Para los propósitos que persigue este trabajo, se considera que lo más importante es referirse al conjunto de acciones emprendidas para promover el desarrollo agrícola desde 1999 hasta antes de la crisis de gobernabilidad que como se mencionó en el punto anterior, tuvo lugar a partir de noviembre de 2001, fecha en la que se puso en vigor 41 leyes formuladas y aprobadas mediante poderes especiales concedidos al Presidente Chávez.

El mencionado conjunto de acciones emprendidas para promover el desarrollo agrícola fueron expuestas en el documento titulado: *Plan Nacional de Desarrollo Agrícola y de la Alimentación* preparado por el Ministerio de la Producción y el Comercio (MPC, 2000) con el cual se buscaba lograr los siguientes objetivos: a) rescatar, transformar y dinamizar las cadenas agroproductivas propiciando la competitividad y el desarrollo sustentable; b) promover el desarrollo del medio rural y c) garantizar la seguridad alimentaria. El referido plan promovió una serie de acciones las cuales se complementaron con algunos procedimientos relacionados con los mecanismos de licencias para la importación de maíz amarillo, sorgo, caña de azúcar, leche y sus derivados y; productos oleaginosos, especialmente para la palma aceitera. ¿Cuál fue el resultado de este conjunto de medidas? De acuerdo con las estadísticas oficiales, durante el año 2000 el sector agrícola primario registró un crecimiento cercano al 5% con relación al año anterior. Debido a razones de espacio, evitamos una referencia pormenorizada del comportamiento de todos los cultivos que conforman el referido sector, en su lugar se procede a reseñar el comportamiento de dos rubros: el maíz blanco y el café. El primero constituye materia prima para el procesamiento de uno de los alimentos que constituye la dieta básica de la población y, el segundo, que podría constituirse, por sus características, en uno de los principales productos de exportación.

La producción de maíz y café registró un comportamiento significativo debido al efecto de las acciones referidas anteriormente, básicamente debido a las políticas de financiamiento y a las expectativas de precios y recepción de las cosechas convenidas entre los productores agrícolas y las agroindustrias. A pesar de los acuerdos, la industria de harina precocida de maíz y un importante sector de la industria de café, se resistieron adquirir esa producción aduciendo algunas razones como las siguientes: contracción de la demanda y suficientes inventarios hasta el mes de octubre de 2001, en el caso del maíz y; altas limitaciones en los flujos de caja para cancelar la cosecha y mantener inventarios, en el caso del café.

¿Cuál fue la solución a esta situación difícil de entender en un país que buscaba desesperadamente un abastecimiento estratégico de materias primas para su procesamiento agroindustrial? Como en años anteriores, el Estado tuvo que

intervenir para resolver este problema. En el caso del café, el Estado decidió solicitar un crédito adicional por la cantidad de 8,6 millardos de bolívars con cargo al presupuesto de la Corporación Casa S.A. a fin de constituir un fondo rotatorio a objeto de adquirir esa producción de café. En el caso del maíz blanco se decidió solicitar al Ministerio de Finanzas la exoneración de los impuestos de importación de harina de soya y de maíz amarillo, materias primas utilizadas por la Industria de Alimentos Balanceados (IABA); de este modo, la producción de maíz blanco será adquirida por esa industria (que también se dedica a la fabricación de harina precocida de maíz) a cambio de que el Estado otorgue a la IABA preferencias arancelarias para la importación de maíz amarillo, harina de soya, frijol de soya y aceite de soya. Si bien la salida era viable, tal decisión implicaba que las preferencias arancelarias para la adquisición de soya en el exterior, podía afectar a los productores nacionales de maíz amarillo y de oleaginosas, especialmente, a los productores de palma aceitera por cuanto, nada aseguraba que las 75.000 toneladas de palma que se espera obtener ese año, pudieran ser adquiridas por la industria de grasas y aceites. Dentro de ese contexto caracterizado por un apoyo irrestricto del Estado para alentar la producción agrícola del país, la producción de arroz (cultivo para el cual el país ofrece indudables ventajas para su producción) correspondiente al año 2000 decreció debido a los bajos precios ofrecidos a los agricultores por las empresas agroindustriales que procesan este cereal, precios que hacían poco rentable la actividad productiva.

Con el fin de complementar el análisis precedente, se señala que el Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA) según las cifras reportadas por el Banco Central de Venezuela, registró durante el lapso analizado, las siguientes variaciones: -2,1% en 1999; 2,4 en el 2000; 2,6 en el 2001 y; -1,6 en el año 2002.

Haber hecho sólo referencia a las acciones emprendidas y al desenvolvimiento de la agricultura durante la fase comprendida entre 1999 y 2002, mostrarían solamente un cuadro incompleto acerca de la situación del SAV; por lo tanto, se juzga necesario dedicar algunas líneas en relación con el comportamiento de las importaciones de bienes agroalimentarios y a las tendencias mostradas por la inflación en el rubro de los alimentos y bebidas no alcohólicas y, por ende, respecto al consumo de alimentos. En relación con el primer aspecto, se manifiesta que no obstante el crecimiento del PIBA registrado en 2000 y el 2001, las importaciones registraron los siguientes montos: 1.627 millones de dólares americanos en 1999; 1.748 en el 2000; 1.958 en el 2001 y 1.660 en 2002. Respecto a la inflación, ésta continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos, según las cifras aportadas por el Banco Central de Venezuela, se continuó mostrando por encima del índice general de precios. En efecto, el índice de precios al consumidor correspondiente a los alimentos y

bebidas no alcohólicas, registró los siguientes porcentajes: 10,6 en el 2000; 16,1 en el 2001 y 28,3 en el año 2002.

Si el proceso ha sido descrito adecuadamente se puede concluir esta parte admitiendo (a la luz de los resultados del breve recuento histórico) los hechos que se mencionan a continuación:

El Estado jugó un rol determinante en el proceso de articulación de los llamados "circuitos agroalimentarios" que conforman el SAV al "sistema agroalimentario" configurado a escala internacional. Ese rol, muy sintéticamente, puede ser resumido de la siguiente manera: en una "primera fase" que podríamos llamar de "intervencionismo", el Estado venezolano, deliberadamente o no, mediante su participación en el comercio internacional de insumos para su procesamiento agroindustrial, determinó (en interacción con otros factores que se relacionan con la estructura y forma de funcionamiento del SAV) el estancamiento relativo de la producción agrícola y ocasionó otros efectos en los diversos "componentes" del "sistema agroalimentario", por lo menos, durante el lapso que abarca la década del 70 hasta 1988; en una "segunda fase" (cuyos inicios pueden ser localizados en 1989) que podría denominarse "liberal", contribuyó a exacerbar la situación anteriormente planteada, hasta permitir, prácticamente, la postración del sector agrícola nacional productor de insumos para su procesamiento agroindustrial y; en una tercera fase (1999-2002) que también podríamos denominar de "intervencionismo", el Estado trató de transformar tal situación. Dentro de ese contexto la estructura y la dinámica del sector agroindustrial no estuvo en condiciones de garantizar un eficiente grado de aprovechamiento del potencial productivo del ecosistema tropical, ni estuvo en condiciones de asegurar un porcentaje de autoabastecimiento alimentario estratégico (Morales, 2002).

Tales fueron las características del SAV en el momento que se originaron los acontecimientos que rodearon al clima de conflictividad política, escenario dentro del cual, como se tiene adelantado, surgió *MercaL*.

### *2.3 La estructura de la distribución urbana de alimentos antes de la instauración de MercaL*

No comprenderíamos gran cosa acerca de lo que venía aconteciendo dentro del SAV si descuidamos los hechos que, al mismo tiempo, venían ocurriendo en la estructura de la distribución urbana de alimentos. Esta empezó a sufrir un cambio muy importante desde la apertura del primer local de *Makro Comercializadora S.A.* en el año 1992 en la ciudad de Caracas.

*Makro Comercializadora S.A.* surgió el 18.05.90 como resultado de la asociación de Empresas Polar con la empresa holandesa conocida con las siglas *SHV* (Steenkolen Handels Vereeniging), asociación que dio lugar a *Makro Auto-mercados Mayoristas S.A.* Posteriormente, según el Acta Constitutiva localizada en el Registro Mercantil del Distrito Federal y Estado Miranda (UCV, Facultad de Agronomía, 1994), el 18 de marzo de 1992 se decidió denominar a dicha empresa como *Makro comercializadora S.A.*, cuyos objetivos entre otros son: "importar, exportar, consignar, distribuir, comprar, vender y comercializar..." una serie de productos, dentro de ellos, productos alimenticios".

La presencia de *Makro*, que posee muchas de las peculiaridades que caracterizan a los llamados "hipermercados" en Europa, significó una transformación muy importante en el sistema de distribución urbana de alimentos (Morales, 1996). Tal cambio revistió singular importancia en razón de que el plan inicial, que consideraba apenas la apertura de cinco establecimientos en Caracas, Valencia, Maracaibo y Barquisimeto (Grupo Editorial Producto, 2005: 57), fue prácticamente desbordado debido a que esa cifra alcanzó nada menos que 20 establecimientos localizados en las regiones y ciudades más importantes del país; un número significativo como para considerar que los mismos, en esta fase histórica, forman parte de un acelerado proceso de transformación de la estructura de distribución urbana de alimentos.

Posteriormente, *CATIVEN*, consorcio integrado por el grupo *CASINO* de Francia (con el 50% del paquete accionario), *ÉXITO-CADENALCO* de Colombia (con el 28% de ese paquete) y el grupo *Polar* de Venezuela (con el 22%), asumió el control total de operaciones de *Supermaxy's*. En su primera etapa, la cual tuvo lugar en 1995, el consorcio, solo con la presencia de *Makro*, adquirió los supermercados *CADA* y las tiendas *Maxy's* y de esta forma, emprendió un programa bastante agresivo de modernización de los establecimientos los cuales empezaron a denominarse *CADA 2000*. Sin embargo, las fuertes pérdidas que arrojaron los referidos establecimientos, determinaron la cesación de operaciones de muchas de ellas en todo el país. Dentro de ese contexto, en junio de 2000, el grupo *CASINO* entró a formar parte del consorcio e hizo un importante aporte de capital por el orden de 100 millones de dólares. Uno de las primeras acciones que emprendió este consorcio consistió en adquirir por un monto de 40 millones de dólares los locales que pertenecieron a *Construcentro* (que fuera patrimonio del grupo *Corimón*) para instalar (a partir de 2001) los hipermercados que se empezaron a denominar *ÉXITO*.

Una somera cuantificación del proceso referido puede verificarse en el Cuadro 1.



Cuadro 1. Transformaciones cuantitativas y variaciones porcentuales observadas en el sistema de distribución urbana de alimentos en el periodo 1990-2002

| DISTRIBUIDORES               | AÑOS   |        |        | Variación %<br>2002/1990 |
|------------------------------|--------|--------|--------|--------------------------|
|                              | 1990   | 1995   | 2002   |                          |
| Abastos                      | 55.966 | 37.941 | 38.927 | -30,0                    |
| Supermercados independientes | 1.362  | 1.441  | 1.025  | -25,0                    |
| Cadenas de supermercados     | 234    | 265    | 200    | -14,5                    |
| Hipermercados                |        | 12     | 25     | +108,0                   |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información proveniente de la empresa Datos (UCV, Facultad de Agronomía, 2003).

Este cuadro que ilustra el significativo crecimiento de los llamados “hipermercados”, también permite percibir algunas consecuencias como las que se señalan a continuación:

- a) El incremento de los índices de desocupación (Banco Central de Venezuela, varios años). En este sentido se señala que es muy probable que la paulatina disminución de abastos y supermercados independientes que se muestra en el Cuadro 1, se haya traducido en una pérdida progresiva de puestos de trabajo que como se sabe, presentan características muy particulares.
- b) La significativa reducción de los costos totales que probablemente debe haber ocurrido (entre otros factores, por la moderna gestión de los flujos de circulación y de las operaciones de logística), no necesariamente se tradujo en *una efectiva y significativa diferencia de precios a favor de los consumidores*, por lo menos, para algunos alimentos procesados industrialmente los cuales constituyen una parte importante de la dieta diaria. En efecto, resultados que se sustentan en informes presentados por los cursantes de la Cátedra de Procesos Agrícolas y Medio Social que se dicta en la Facultad de Agronomía de la UCV, realizados durante varios periodos con el propósito de comparar los precios de alimentos semejantes tanto en tamaño como en contenido, expendidos por una de las más importantes empresas vinculadas a la GD y otros establecimientos ubicados en la ciudad de Caracas (UCV, Facultad de Agronomía, varios años; Morales, 1996), permiten fundamentar esta aseveración.
- c) En la medida que la GD lograba consolidarse, el protagonismo que tradicionalmente habían venido exhibiendo algunas empresas que conforman la industria agroalimentaria venezolana se empezaba a resentir. Ante esta realidad, no les quedaría otra alternativa que verse obligadas a *compatibilizar* sus estrategias con las estrategias de la GD y, probablemente, se verían en la necesidad de *someterse* a todo tipo de requerimientos de índole técnico y organizativo exigido por la GD (Morales, 1996).

d) Respecto a las repercusiones sobre los proveedores de los "hipermercados", en particular respecto a aquellos que se encargan de abastecerlos de productos "frescos" (raíces y tubérculos, hortalizas, frutas, etc.), se menciona el hecho relativo a que su admisión como abastecedores requiere que éstos previamente hayan negociado y suscrito con esas empresas un contrato a través del cual se les exige cumplir ciertos requisitos relacionados con los productos a ser adquiridos, tales como calidad, regularidad en el suministro, *precios* y aceptación de aplazamientos de pagos y otras condiciones, a riesgo de que, al no poder ser cumplidas estas condiciones, tengan que perder su condición de "proveedores" (Morales, 1996).

e) La situación de los proveedores de productos procesados industrialmente con excepción, por supuesto, de las empresas vinculadas a Polar (proveedoras naturales de Makro y Éxito), no debería ser diferente a la de los proveedores de productos "frescos", ya que en el caso particular de Makro, por la forma como opera, tendría la factibilidad de postergar sus pagos hasta por un lapso de 90 días y esta posibilidad, lógicamente, provocaría una cadena de aplazamiento de pagos y significaría para tales industrias el hecho de que se vean compelidas no sólo a cubrir sus necesidades financieras, sino también las de las mencionada empresas (Morales, 1996).

f) En la medida en que se manifestaba ese proceso de desarrollo de la GD y el poder de mercado de las referidas empresas se incrementaba, no sólo la mayoría de los detallistas estaban siendo paulatinamente sustituidos, sino que el conjunto de agentes económicos que participan dentro del sector agroalimentario empezaban a soportar las consecuencias de este proceso. En esas condiciones, no resultaba difícil prever que la concentración iba a proseguir su curso vertiginoso y, consecuentemente, resultaba intrincado que en tales circunstancias funcionasen las "leyes del mercado".

Teniendo en consideración los hechos referidos hasta esta parte, se concluye este punto sosteniendo que las condiciones históricas que hicieron posible conceptualizar y explicar la estructura y el funcionamiento del SAV hasta antes de la instauración de la GD en el país, se modificó significativamente; por lo tanto, los conceptos y las proposiciones vigentes hasta antes de la presencia de la GD no podían mantenerse inmutables. En ese sentido se considera que ha ocurrido un cambio importante en esa *estructura* debido a que el *núcleo* que lo define y permite la reproducción de la mayoría de los *complejos agroindustriales* que operan en el país, empezó a acusar una significativa transformación. Este, que en la mayoría de los *complejos sectoriales* (comúnmente nombrados "complejos agroindustriales") instalados en el país se había configurado alrededor de la *industria agroalimentaria* y de la cual se irradiaban decisiones que garantizaban y aseguraban la reproducción de esos *complejos*, comenzó a perder paulatinamente esa capacidad. Esa capacidad empezó a localizarse alrededor de la *gran distribución* la cual empezó a mostrar su hegemonía y a revelar su capacidad de

jerarquizar, organizar y dirigir la dinámica del conjunto del “*sistema agroalimentario*”. En estas condiciones las particularidades del funcionamiento de este *núcleo* tendría repercusiones significativas para la evolución de todo el conjunto de *etapas* que conforman los “complejos agroindustriales” que operan en Venezuela, puesto que existen buenas razones para considerar que de ese nuevo *núcleo* se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de esos complejos. Esa capacidad de la *gran distribución* para asegurar la reproducción de esos complejos devendría de su independencia económica, tecnológica y de su suficiencia para ejercer un condicionamiento relativo sobre las restantes *etapas productivas* que conforman los referidos *complejos agroindustriales*.

Tales fueron en síntesis, las características y la interpretación de los hechos que precedieron al surgimiento de *Mercal C. A.* Como se tiene adelantado y se vuelve a reiterar, esa empresa surge en un contexto caracterizado por un acelerado crecimiento de la llamada *gran distribución*.

En esas circunstancias y dentro del marco del denominado “Plan de Desarrollo Económico y Social de la Nación 2001-2007”, el 16 de abril de 2003 se fundó *Mercal C. A.* (como empresa encargada de ejecutar la política de seguridad alimentaria) con el propósito de efectuar el mercadeo y la comercialización (mediante puntos de comercio fijos y móviles), al mayor y al detal, de productos alimenticios y otros de primera necesidad, a precios solidarios con el fin de mantener abastecida a la población de escasos recursos económicos.

En sus inicios la atención de esta empresa estuvo dirigida a doce estados (Zulia, Carabobo, Miranda, Anzoátegui, Barinas, Monagas, Sucre, Aragua, Lara, Táchira, Bolívar y el Distrito Capital (Municipio Libertador), los cuales concentran el 77% de la población y en donde habita un 32% de la población en condiciones de pobreza extrema. Posteriormente los planes contemplaban extender esta atención a las demás regiones del país.

A fin de asegurar la oferta permanente de productos alimenticios y no alimenticios nacionales e importados a precios “altamente competitivos” para la población de más bajos recursos, *Mercal* desde sus inicios se abasteció de la Corporación de Abastecimiento y Servicios Agrícolas (*CASA*), también empresa del Estado, la cual para cumplir con este propósito procedió a realizar compras de grandes volúmenes dentro y fuera del país y a contratar con terceros la producción de bienes agroalimentarios con la marca *CASA*.

Con los alimentos adquiridos por *CASA* en el mercado interno e internacional, *MERCAL* se proponía desde sus inicios satisfacer (a través de 80 centros de acopio, 300 módulos tipo I, 600 módulos tipo II, 6.000 bodegas asociadas y 200

bodegas móviles) los requerimientos de una cifra cercana a ocho (8) millones de consumidores quienes verían cubiertos el 60%, 70% y 47% de los requerimientos calóricos, proteicos y de lípidos, respectivamente. Una referencia concreta acerca de la magnitud de las ventas realizadas por esta empresa puede ser extraída de la entrevista periodística realizada al Ciudadano Presidente de *Mercal* en el mes de Julio de 2004 (cit. por Lizalsado, 2004), en esa ocasión éste manifestó que “en la actualidad Mercal promedia una venta de 2,5 millones de kilos de alimentos diarios para toda la población venezolana, en una red que difiere de acuerdo al tipo de expendio que se instaló en todo el país” y a continuación anunció que al concluir el año 2004, *Mercal* debería estar atendiendo a 10 millones de personas. Pero eso no fue todo, para marzo de 2005 operaban en el país más de trece mil puntos de venta y más de cuatro mil casas de alimentación, en los que expendían un promedio de cuatro mil toneladas mensuales de alimentos a unos diez millones de consumidores (Ministerio de Alimentación, 2005).

De esa forma y con esas características, *Mercal* hace su aparición en circunstancias en las cuales el precio de los alimentos, finalizado el llamado “paro empresarial”, empezaba a mostrar, como se tiene adelantado, un incremento acelerado.

### 3. PROPOSICIONES PARA LA INTERPRETACIÓN DE ESTE FENÓMENO

#### 3.1. Aspectos teórico-conceptuales

En un primer momento, el aspecto a ser considerado es el relativo al concepto de “*complejo sectorial*”. Este concepto que inicialmente se conformó a partir de un razonamiento de tipo insumo-producto (conjunto de actividades económicas dirigidas hacia el logro o fabricación de un determinado producto final, en el caso que nos ocupa, alimentos elaborados), alude a un conjunto de actividades entre las cuales se establece una sólida interdependencia y están articuladas, a su vez, en torno a un sector esencial denominado *núcleo* (Morales, 2000). La interdependencia, a aparte de que sugiere una relación asimétrica entre las etapas que conforman el complejo, implica a su vez una correspondencia “biunívoca” entre las estructuras del proceso de *transformación* y las de *propiedad*.

Las empresas localizadas en el núcleo, debido a su independencia económica y su capacidad para ejercer un condicionamiento relativo sobre las restantes etapas productivas, asumen la capacidad de determinar las condiciones de producción de esas etapas y de esta forma, aseguran la reproducción de las bases económicas y sociales de los complejos.

El otro aspecto a ser considerado es el relativo a las *instituciones*. Sobre este particular se señala que de la denominada Nueva Economía Institucional (NEI) o "institucionalismo", se han venido derivando una serie de "teorías macroeconómicas" que buscan cuestionar las bases sobre las cuales descansa el paradigma neoclásico. Esas "teorías" se hallan inscritas dentro de lo que en forma general se conoce precisamente con el nombre de "*Nueva Economía Institucional*". La NEI en abierto contraste con la *teoría neoclásica* (para la cual las instituciones son consideradas como dadas y no constituyen parte de la teoría económica) propugna que las relaciones económicas se hallan fundamentalmente estructuradas por el cuadro institucional. Uno de los autores que con mayor énfasis privilegia la estructura institucional y organizativa del Estado como el factor crítico que garantiza el crecimiento y la eficiencia de las economías y las sociedades es Douglas North (1984, 1989, 1993).

En torno a la NEI existe un considerable número de trabajos publicados. Sin ánimo de formular juicio alguno sobre los planteamientos expuestos en esa abundante bibliografía, optamos por destacar cuatro aspectos que han sido considerados como la piedra angular de la teoría neoinstitucionalista, ellos son: el comportamiento oportunista, la información asimétrica, los costos de transacción, y las soluciones organizativas e institucionales distintas al mercado.

Respecto al *comportamiento oportunista* se puede anotar que a diferencia de los planteamientos del paradigma neoclásico que supone que la búsqueda del interés propio es un juego limpio exento de trampas y artimañas, la NEI sostiene que los agentes económicos buscan su propio interés recurriendo a engaños, fraudes y dolo. Como quiera que este aspecto y aquel referido a la *racionalidad limitada* (de acuerdo con la cual las elecciones racionales y maximizadoras de los individuos son restringidas o limitadas por las instituciones y por sus limitadas capacidades de conocimiento, información y cálculo) explican lo costoso de la delimitación y protección de los derechos de propiedad, a continuación dedicaremos algunas líneas a aclarar el significado de este concepto. Fue Simon (1984) quien contrapuso este concepto al concepto neoclásico de racionalidad sustancial. Para este autor (si se han interpretado correctamente sus proposiciones), la racionalidad limitada procede de los tres siguientes hechos: a) del conocimiento imperfecto de las consecuencias de cada elección, b) de la dificultad de estimar el valor de las consecuencias, y c) de la elección entre un número limitado (incompleto) de alternativas posibles. De esto se deduce que en contextos de incertidumbre no es posible (por las limitaciones de la racionalidad humana) realizar clasificaciones completas de nuestras preferencias. Teniendo en cuenta estas consideraciones, Simon sostiene que la falta de información y conocimiento completo, altera el comportamiento económico de los individuos y que el proceso de elección entre alternativas económicas, tiene motivaciones más complejas que las meramente económicas. Con estos argu-

mentos criticó la parte más sustantiva de los fundamentos conductistas del modelo de elección racional neoclásico.

En relación a la *información asimétrica*, se considera pertinente señalar previamente que la eficiencia de las instituciones depende de la disponibilidad de una buena información, que ésta no es gratuita y, en la generalidad de los casos, es incompleta y asimétrica; y que todo esto tiene importantes consecuencias en la conducta económica de los agentes, tales como la aversión al riesgo, el riesgo moral y los problemas de agencia, entre otras.

El cumplimiento de estos dos supuestos en los mercados reales implica que los agentes u "operadores" económicos corren una serie de *riesgos* al momento de realizar alguna transacción. Con el objeto de disminuir estos riesgos, los agentes proceden a realizar un conjunto de actividades (dentro de las que se destaca los relacionados con la protección de los *derechos de propiedad*) las cuales representan costos para los mencionados agentes. Estos costos, según el enfoque "neoinstitucional", se denominan *costos de transacción* (Coase, 1937; Williamson, 1975 y 1985). De esta forma, en abierta contraposición al análisis neoclásico que considera que las transacciones no tienen costos, para la NEI los llamados costos de transacción constituyen uno de los determinantes del desarrollo económico. En efecto, los costos de transacción que se derivan de la transferencia de los derechos de propiedad, implican costos debido a que los agentes económicos (en oposición frontal al supuesto neoclásico de la racionalidad ilimitada) poseen según se tiene adelantado, racionalidad limitada y un comportamiento oportunista (sobre estos conceptos en adición a la obligada consulta de la citada obra de Simon, se puede referir el artículo de Aguiar, 1996). La racionalidad limitada y el comportamiento oportunista determina que la delimitación y la protección de los derechos de propiedad sean muy costosos, sobretodo cuando los referidos derechos no pueden ser plenamente establecidos debido, entre otros factores, al menor grado de desarrollo institucional dentro del cual se realizan las transacciones, es decir, del Estado y de las organizaciones económicas cuya función es reducir los referidos costos.

Respecto a las *instituciones*, solamente podemos reiterar que ellas son el conjunto de reglas y restricciones que influyen decisivamente en el intercambio, las elecciones y la conducta de los agentes económicos, la organización económica, los costos de transacción y el desempeño económico. Sin la existencia de ellas, el intercambio sería un proceso costoso, dominado por los conflictos sociales y las pugnas distributivas que surgen de la división de intereses económicos. Dentro de este mismo orden de ideas, se agrega que si no existieran instituciones, el egoísmo y la conducta maximizadora de los agentes económicos conducirían inevitablemente a hacer inviable la especialización, cooperación y el establecimiento de mecanismos de coordinación económica; en suma, sin la

presencia de ellas, no se podría atenuar la conducta oportunista de los individuos y hacer viable la especialización, debido a que sería imposible organizar los intercambios de forma tal que se logren armonizar los intereses potencialmente conflictivos de las partes.

En término más formales, las *instituciones* se definen como las limitaciones ideadas por el hombre para dar forma a la interacción humana. Según North (1994), las instituciones vienen siendo las reglas del juego y están conformadas por condicionamientos formales tales como las leyes, reglas, costumbres, y por condicionamientos informales como las normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta, etc. A riesgo de ser repetitivos, se reitera que según la NEI, éstas se encargan de estructurar las relaciones económicas; por lo tanto, ellas son consideradas como mecanismos reguladores de la actividad económica.

Por otra parte, respecto a esta materia dedicada al papel de las instituciones, se señala que según esta teoría, las *organizaciones* constituyen grupos de individuos que buscan objetivos similares y propósito deliberados; estos grupos constituyen a la vez, agentes de cambio institucional, y por tanto se considera relevante establecer las relaciones que se producen entre las instituciones y las organizaciones, sean éstas formales o informales. De esa forma, las organizaciones u organismos proporcionan una estructura a la interacción humana (North, 1993). Ellas resultarían ser los “jugadores” y las instituciones las “reglas del juego” en una determinada sociedad. De ese modo, la interacción que se establecería entre instituciones y organizaciones conformaría la evolución institucional de una economía.

Ya para concluir esta parte dedicada a la revisión de los aspectos que han sido considerados como la piedra angular de la teoría neoinstitucionalista, se estima conveniente una breve referencia al llamado *cambio institucional* el cual es concebido como el rompimiento de los equilibrios de poder y el factor que desataría un proceso de transformaciones en la estructura de la sociedad y en el comportamiento de sus integrantes que, finalmente, induciría al cambio de actitudes, valores, normas y convenciones.

Las condiciones históricas y los aspectos teóricos examinados hasta esta parte del trabajo, permiten efectuar, entre otras, la siguiente proposición: En la medida en que prevalezcan los factores que han permitido hasta ahora el crecimiento significativo de *Merca! C. A.*, esta empresa del Estado podría asumir en su integridad o compartir con la GD, la capacidad de jerarquizar y dirigir progresivamente la dinámica de todo el sector agroalimentario del país; en otras palabras, participar y formar parte importante del *núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases eco-

nómicas y sociales de los diversos *complejos* que conforman el denominado “*sistema agroalimentario venezolano*”.

### 3.2. Verificación de las proposiciones

El segundo momento se corresponde con el proceso de *verificación* mediante el cual se determinará la validez o no de las proposiciones esbozadas. Esta verificación se sustenta (a parte de la información cuantitativa proveniente de los organismos oficiales, la cual fue reseñada en el punto anterior) en los hechos, a nuestro juicio trascendentes, que se relacionarán a continuación. Tales hechos fueron ampliamente divulgados por diferentes medios de comunicación y forman parte del soporte documental del Proyecto *Sistema Agroalimentario Venezolano* que se ejecuta en la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias de la UCV. (UCV, Facultad de Agronomía, 2004, 2005).

a. Las declaraciones del Presidente de *Conindustria*, quien luego de reconocer que *Mercal* vendía “productos a bajo costo a 40% de los consumidores...”, respondió a otra pregunta en los términos que se citan textualmente a continuación: “En promedio los consumidores obtienen un descuento de 28% de *Mercal*. ¿Pueden los empresarios venezolanos abastecer la cadena del Gobierno a esos precios? Hay empresas dispuestas a hacer ciertos sacrificios para poder atender adecuadamente a esa población de menos recursos”. Con el propósito de complementar las declaraciones anteriormente anotadas, se considera útil presentar el Cuadro 2 en el cual se registran los precios promedio de los bienes agroalimentarios expendidos por las cadenas de supermercados y *Mercal* durante Octubre de 2004. Según la fuente de donde procede esta información estadística (DATOS, una empresa de reconocido prestigio en el país encargada de realizar estudios de mercado), la cesta proveniente de la cadena de supermercados alcanzó la suma de Bs. 15.877 y la de *Mercal* Bs.12.680, diferencia que representa una variación del 20%. Además, la referida fuente indica que las categorías con mayor diferencial de precios son las siguientes: pastas (espaguetis), aceite, y leche en polvo y que la tasa de cambio fijada para ese período fue de Bs. 1.920 por dólar estadounidense.

b. Las declaraciones de un Presidente de una empresa avícola, quien manifestaba “que ha habido avances en la negociación y los productores nacionales ya han vendido 4 mil toneladas y se trata de llegar a una negociación de 12 mil toneladas mensuales que es el consumo que tiene CASA para ser distribuido por *Mercal*” y a continuación afirmaba: “De lograr un acuerdo que culmine en que los productores de pollo venezolanos desplacen a los brasileños y coloquen sus productos en *Mercal*, podría generarse entre 60 mil y 70 mil empleos indirectos”.



c. Las aseveraciones de dos docentes del *IESA*. Uno de los cuales, al referirse a las estrategias que actualmente vienen desarrollando el sector privado en la actual coyuntura manifestó: "...otra es aquella en la cual las empresas comienzan a ver cuáles son las fallas en la provisión del gobierno en programas como *Mercal* (subrayado nuestro) e inician producción para *Mercal* utilizando capacidad ociosa". La otra persona, quien viene investigando el fenómeno *Mercal* reconoció que "Las empresas más grandes del país están elaborando productos para *Mercal* y algunos los ofrecen a través de *marcas* (subrayado nuestro) privadas que sólo se venden en esos establecimientos"; a continuación esta investigadora afirmó: "Yo creo que es cuestión de tiempo para comenzar a ver en todos estos establecimientos las marcas conocidas, porque *Mercal* es una *oportunidad* (subrayado nuestro) para las grandes empresas de productos de consumo masivo, que *venderán al precio que les ofrezca el gobierno* (subrayado nuestro)" y finalmente; refiriéndose al expendio de alimentos aseguró: "Si le vendes comida a 20% de la población más rica no sobrevivirás; tienes que trabajar con el mercado completo".

d. Las cifras aportadas por la Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos (*CAVIDEA*), según las cuales *Mercal* vende 30% de las toneladas de alimentos que las empresas del gremio producen en el país.

e. Las expresiones del Director de una de las más importantes firmas encuestadoras (*Datanálisis*) quien afirmaba que "*Mercal* es en la práctica la misión más exitosa (subrayado nuestro) del Gobierno. Llegó justo cuando el poder adquisitivo cayó tan fuertemente que la población más pobre necesitaba un sitio *cerca* (subrayado nuestro) de casa que vendiera alimentos básicos a precios muy baratos, porque ni siquiera les alcanzaba para pagar el *transporte* (subrayado nuestro). Pero después de un año era necesario romper el mito de la *calidad y para eso era necesario contar con los productos fabricados por empresas que los consumidores conozcan* (subrayado nuestro). Eso es lo que estamos viendo." e inmediatamente, revelaba que el "65% de los consultados en todo el país aprueba esta misión", y volvía reiterar: "Que una misión del Gobierno toque a casi la mitad de la población es un éxito sin precedentes".

f. La respuesta (que será destacada por considerar de elevada significación para los propósitos de este trabajo) que una fuente vinculada a *Empresas Polar* diera a la siguiente pregunta: ¿Cuándo veremos la harina de maíz de Polar en los anaqueles de *Mercal*?, "*Tan pronto como el Gobierno quiera*".

g. Las declaraciones del Presidente de *Mercal* vertidas en ocasión de las reuniones que, en febrero de 2005, mantuvo con representantes de las *empresas pequeñas y medianas* productoras de una amplia diversidad de alimentos, las cuales fueron formuladas en los siguientes términos: "Están presentando sus ofertas los nuevos proveedores y los que ya tienen presencia en *Mercal* *deben volver a cotizar* (cursivas nuestras) sus productos y así ampliar la cartera de

Mercal"; para añadir seguidamente: "Uno de los aspectos es impulsar a los pequeños y medianos productores, *tanto regionales como locales* (subrayado nuestro)". Queremos realizar un mecanismo de compra más *transparente* (cursivas nuestro), enmarcado en la política del Ministerio de Alimentación. *También queremos cumplir con la meta fijada para este año de incrementar las ventas en 2.000 toneladas, adicional a las 4.000 toneladas que vendemos* (cursivas nuestras)".

h. Las informaciones provenientes de esta empresa del Estado las cuales fueron ampliamente difundidas por los principales medios de comunicación respecto a que el número de beneficiarios ascendieron a la suma de 10.402.500 en 2004, y, los anuncios relativos a que tal cifra se elevará a 15 millones de personas al concluir el año 2005. Tales afirmaciones pueden ser corroboradas mediante las cifras aportadas en el Cuadro 3, en el cual se puede observar el incremento de los puntos de venta requeridos para atender a los referidos beneficiarios. Se observa también que ese crecimiento obedece al incremento sustantivo de los llamados "Mercalitos".

Cuadro 2. Precios vigentes en MERCAL y en las cadenas de supermercados (precio promedio por categoría) y variaciones porcentuales observadas durante octubre de 2004

| <i>Productos</i>  | <i>Precio de Mercal</i> | <i>Precio Cadenas de Supermercados</i> | <i>Variación porcentual</i> |
|-------------------|-------------------------|----------------------------------------|-----------------------------|
| Arroz             | 990                     | 1.268                                  | 22                          |
| Pasta (espagueti) | 1.100                   | 1.578                                  | 30                          |
| Azúcar            | 740                     | 1.047                                  | 30                          |
| Aceite            | 2.240                   | 2.731                                  | 18                          |
| Sardinas          | 420                     | 495                                    | 15                          |
| Leche en polvo    | 4.700                   | 5.846                                  | 20                          |
| Harina de maíz    | 890                     | 1.005                                  | 12                          |
| Atún              | 850                     | 1.022                                  | 17                          |
| Café              | 750                     | 885                                    | 15                          |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información proveniente de la empresa DATOS i.r., "Realidades del Trade", Marzo de 2005 (UCV, Facultad de Agronomía, 2005).

i) Para febrero de 2006, en los 14.778 establecimientos fundados por esta empresa del Estado, se expendía cerca de 5.530 toneladas métricas por día a más de 13.8 millones de beneficiarios y que para esa fecha existían 499 proveedores incorporados a la cadena de suministros de *Mercal*.

A esos hechos concluyentes y de por sí suficientes como para destacar la trascendencia de este fenómeno, se pueden agregar, entre otros, los relacionados con la decisión, por parte de *Cativen*, filial del Grupo *Casino*, de introducir su nuevo formato "hard discount" denominado *Q'Precios* con el cual intenta competir con *Mercal C. A.* mediante su ubicación en áreas ocupadas por habitantes de bajos ingresos; hechos que por razones de espacio no son expuestos en esta oportunidad.

Esos y otros acontecimientos permiten calificar este proceso como un fenómeno y considerar que la substantividad de *Mercal* produjo un cambio significativo y una nueva dimensión de la estructura de la distribución urbana de alimentos que se venía configurando en el país hasta la fecha de su fundación (que como se tiene adelantado estuvo caracterizado por la sobresaliente preeminencia de la *gran distribución*).

La captación de un importante segmento del mercado por parte de *Mercal* (debido probablemente a los enormes recursos financieros con que cuenta, al nivel de precios con los que opera, a la llamada "competencia desleal", al aprovechamiento de los precios internacionales, a la exoneración de aranceles, al apoyo por parte de *CADIVI*, al carácter de su logística, a la estructura que la sustenta y probablemente a los bajos costos de funcionamiento por punto de venta) permite asentar que se encuentra en óptimas condiciones para dirimir sus posibilidades frente a la presencia de sus competidores. De ese modo *Mercal* estaría en inmejorables condiciones de participar de las posibilidades de jerarquizar, organizar y dirigir, progresivamente (*si las circunstancias lo permiten*), la dinámica del sector agroalimentario del país; en otras palabras, constituirse en parte importante del *núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos *complejos agroindustriales* que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano.

Cuadro 3. Tipo y número de establecimientos instaurados por MERCAL hasta febrero de 2006

| <i>Tipo de establecimiento</i> | <i>Número de establecimientos</i> |
|--------------------------------|-----------------------------------|
| Mercalitos Móviles             | 273                               |
| Mercal Tipo I                  | 210                               |
| Mercal Tipo II                 | 867                               |
| Mercalitos                     | 13.285                            |
| Superpercal                    | 32                                |
| Centros de Acopio              | 110                               |
| Total                          | 14.778                            |

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la información estadística proveniente de Mercal, C. A. (UCV, Facultad de Agronomía, 2006).

### 3.3 La inferencia

Teniendo en cuenta las consideraciones vertidas hasta esta parte, en el tercer momento nos proponemos formular un razonamiento deductivo que permita columbrar las repercusiones que pudieran derivarse del fenómeno estudiado. Se emprende esta tarea estableciendo dos escenarios: El primero, que por su naturaleza no requeriría de mayores comentarios, se relaciona con el hecho de la imposibilidad del Estado para continuar apoyando esta iniciativa (por razones

fiscales y de otra índole como las relacionadas con su eficiencia); sobre todo, si durante el lapso de su funcionamiento esta empresa no logre consolidar una situación financiera que permita asegurar su sostenimiento. El segundo escenario comprende las probables repercusiones que pudieran derivarse del fenómeno estudiado en el caso en que prevalezcan las condiciones que permitieron el establecimiento y posterior desenvolvimiento de esta empresa estatal; este último escenario será tratado (obviamente a un alto nivel de abstracción) seguidamente:

Si se aspira realizar una valoración razonable de las implicaciones que pudiera tener el fenómeno analizado deberíamos empezar admitiendo que desde la aprobación y aplicación de la nueva *Carta Magna*, es posible percibir transformaciones en el conjunto de la economía que se manifiestan en mutaciones relevantes en el intercambio, en las elecciones y en la conducta que cotidianamente toman los agentes económicos, así como también en el desempeño de los mercados, para citar sólo algunos de ellos.

Esbozada esa premisa se recalca que la creación y el funcionamiento de *Mercal*, se sustenta en los artículos 226 y 305 de la *Constitución* de la República, en concordancia con los artículos 101 de la Ley Orgánica de la Administración Pública, 155 de la Ley de Tierras y Desarrollo agrario y, 1, 11 y 14 de la Ley de Mercadeo Agrícola. Por lo tanto, mientras las reservas internacionales se mantengan altas, permanezca en vigencia el control cambiario, no exista en perspectiva posibilidades de una drástica devaluación, la tasa de cambio se muestre conveniente para los propósitos del Gobierno, se manifieste igualmente una liquidez alta y las tasas de interés acusen una tasa inferior a la inflación, la pervivencia de esta empresa estaría por demás asegurada. En esas condiciones empezaría a mostrar, cada vez con mayor vigor, su capacidad de jerarquizar, organizar y dirigir progresivamente (como se tiene adelantado), la dinámica de todo el sector agroalimentario del país; constituyéndose de este modo en parte importante del *núcleo* del cual se irradiarían decisiones que garantizarían y asegurarían la reproducción de las bases económicas y sociales de los diversos *complejos agroindustriales* que conforman el Sector Agroalimentario Venezolano. De ese modo también asistiríamos a una modificación de las relaciones de *poder* que se habían venido estableciendo como consecuencia de la conformación de la GD hasta antes de la fecha de la fundación de *Mercal*. Por esta razón, la relevancia económica y el poder de los diferentes agentes socioeconómicos que operan dentro del Sector Agroalimentario tenderían a reconfigurarse y presenciáramos un reordenamiento de las relaciones sociales y transformaciones en las correspondientes *estructuras de poder*.

Por razones de espacio no estamos en condiciones de emitir mayores consideraciones relativas a las posibilidades de jerarquizar, organizar y dirigir el conjunto de etapas que conforman los principales complejos agroindustriales

(producción agrícola, comercio exterior, comercio interno, industria agroalimentaria y consumo); en su lugar, dedicaremos los últimos párrafos a las implicaciones del funcionamiento de los elementos que conforman esta empresa del Estado (Mercal Tipo I, Superpercal, Mercal Tipo II, Bodegas o “mercalitos”, Bodegas Itinerantes y Mega Mercados) sobre la distribución urbana de alimentos.

El hecho de que los principales “puntos de venta” operen con reducidos “costos de funcionamiento”, muestren una altísima penetración en los lugares más apartados y hayan logrado “subir los cerros” a fin de aproximarse lo más cercanamente posible a los consumidores (y exista en perspectiva la posibilidad de proveer de créditos para contar con espacios más amplios en los lugares de expendio de estos alimentos y para adquirir equipos de refrigeración) significa en la práctica una disminución significativa del precio de compra debido a que esos consumidores, no sólo encontrarán productos a precios más atractivos, sino que sus *costos de transacción* se habrán reducido significativamente. En efecto, si a los *costos de transacción* del consumidor se adicionan al “*precio de venta*” de un determinado producto, el resultado será lo que se ha convenido denominar “*precio verdadero*” (Castillo y Morales, 2004). Este “*precio verdadero*” correspondería a la cantidad de dinero que los consumidores deberían desembolsar con el objeto de adquirir un producto, tal como se plantea en la siguiente ecuación:

$$\text{Precio Verdadero} = \text{Precio de Venta} + \text{Costos de Transacción}$$

De esa formalización matemática se deduce que para los efectos del consumidor, una variación en el *precio de venta* es equivalente a una variación en los *costos de transacción*. En estas condiciones la expansión de *Mercal* será cada vez mayor porque habrá logrado atraer cada vez más clientela y consecuentemente, tenderá a desplazar a sus “competidores”, dentro de ellos a las propias empresas procesadoras de alimentos y aquellas que han logrado conformar lo que hemos venido denominando *Gran Distribución*. Éstos a fin de no continuar perdiendo un segmento mayor de su mercado, se verían obligados a negociar con *Mercal* porque “no pueden darse el lujo de no vender a mercal en estos días”.

Si, como se tiene anunciado, los mecanismos de compra implementados por *Mercal* se llegasen a ajustar a los principios de economía, transparencia, honestidad, eficiencia, igualdad, competencia y publicidad que deben regir todos los procedimientos licitatorios, el *riesgo* y la *incertidumbre* económica disminuiría y, consecuentemente, los *costos de transacción* de los “competidores” y de las pequeñas y medianas empresas productoras de alimentos también disminuirían por las siguientes razones: a) se facilitaría la difusión y se abarataría la información; b) se estimularía la vigilancia y el cumplimiento a bajo costo de los contratos y derechos de propiedad y; c) se facilitaría las soluciones a posibles

controversias relativas a los contratos y derechos de propiedad, entre otros. La reducción de los costos de transacción estimularía, además, la inversión, el ahorro, el trabajo, la innovación tecnológica y, en general, la organización de acciones colectivas complejas. Esto último por que con las compras gubernamentales (que requeriría de un sistema de supervisión eficiente que abata cualquier atisbo de corrupción) se abriría un espacio a la producción nacional dentro de un nuevo esquema que podría implicar “el desarrollo de relaciones interindustriales regidas por un sistema de solidaridad, explicitado en reglas de juego específicas, establecidas en forma contractual” (Green y Rocha dos Santos, 1992), parecido al que se viene observando en numerosas regiones de los países desarrollados. Dicho de otro modo, se lograría, por una parte, la configuración de un nuevo esquema socio productivo que implicaría la incorporación de pequeños y medianos productores nacionales de alimentos como proveedores de *Mercal* C. A. y, por la otra, el desarrollo de las economías regionales con condiciones favorables para lograr este crecimiento.

Al disminuir los costos de transacción para los consumidores, para los “competidores” y para las pequeñas y medianas empresas alimentarias, las posibilidades de acceder a precios más ventajosos por parte de los consumidores, resultaría un hecho fácil de predecir. Este suceso que podría ser calificado como la configuración de un “círculo virtuoso”, permitiría a los consumidores de bajos ingresos (quienes destinan un elevado porcentaje de sus ingresos a la adquisición de alimentos) destinar esa parte “ahorrada” a la satisfacción de otras necesidades urgentes y, consecuentemente, un estímulo para la producción de los bienes o servicios requeridos para satisfacer esas necesidades básicas. Esa parte “ahorrada” resultaría ser significativa si se tiene en cuenta sólo tres aspectos: a) La llamada *prima de precio* en alimentos para la ciudad de Caracas para el momento en que se creaba *Mercal*, se ubicó entre veinte y cien por ciento, incluso en productos regulados de la canasta básica (Melchiorre, cit. por Boza, 2005); una cifra conservadora registrada por la empresa Datos para el año 2004, indicaba que la clase E había incrementado su poder adquisitivo en más de un 50% en términos nominales (Fuenmayor, 2005); b) para las familias de bajos ingresos (las cuales adquieren los alimentos con mayor frecuencia debido a problemas de liquidez, transporte y capacidad de almacenamiento) el costo de desplazarse a una expendio distante resulta ser muy alto en relación con el monto de la canasta de compra; c) si la distancia no resultara importante, significaría además que al consumidor no le importaría el tiempo de traslado, por lo que el costo de oportunidad del tiempo para este agente debe ser igual a cero, hecho que resulta ser poco ajustado a la realidad (Morgentern, cit. por Castillo y Morales, 2004).

Por otra parte, los conflictos sociales que constituyen el germen de los *costos de transacción* y ocurren cuando se relacionan la economía y las institucio-

nes por medio de leyes que reglamentan el intercambio, los contratos, las regulaciones y los derechos de propiedad; podrían verse significativamente reducidos en virtud de la aplicación de los mecanismos de compra anunciados por *Mercal*. De esta forma, se promovería una expansión de la frontera de oportunidades de los agentes económicos y la sociedad propendería a una situación calificada por North como "vía eficiente de adaptación institucional" a menos que los agentes que participan en esas negociaciones (políticos, burócratas y empresarios), carezcan de incentivos para que la referida empresa estatal logre consolidarse por esta vía. Al respecto puede ocurrir, por ejemplo, que políticos y burócratas no estén interesados en conformar un adecuado sistema de vigilancia y una eficiente "contraloría social", por que ello afectaría a sus intereses.

Del análisis realizado se puede colegir que el *mercado* no constituiría el único mecanismo encargado de asignar recursos, sino las "instituciones" y especialmente las estructuras de poder que organizan a los mercados, y los mercados, a su vez, ayudarían a preservar esas estructuras. También podría desprenderse esta otra deducción: que para situar a los agentes económicos en un ambiente más cooperativo se requeriría de "instituciones" que en su accionar fortalezcan al mismo tiempo el *mercado* y el *Estado*, demostrándose de este modo el falso antagonismo entre estas dos instancias.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGROPLAN (1994), *Boletín Agroplan*, Caracas.

Aguar, F. (1996), "Teoría de la decisión bajo incertidumbre", *Proposiciones para una interpretación de las nuevas realidades del sistema agroalimentario*, Caldentey, P. y A. Morales (Comp.), Servicio de Publicaciones de la Universidad de Córdoba, Córdoba, España.

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA (varios años), *Informe Económico*, Caracas.

- (varios años), *Anuario de Estadística*, Caracas.

- (varios años), *Boletín de Indicadores Semanales*, Caracas.

- (varios años), *Boletín Mensual*, Caracas.

BANCO MUNDIAL/FONDO MONETARIO INTERNACIONAL (1991), *Quarterly Review of Commodity 1991 Markets* (enero, 1990; marzo, 1991), Washington.

BANCO MUNDIAL (Varios años), *World Development Report*, Oxford University Press, New York.

- Boza, M. E. (2005), "Mercal en perspectiva. Superdescuento y competencia de formatos comerciales", *Debates IESA*, Vol. X, No. 4 (octubre-diciembre), Caracas.
- CÁMARA VENEZOLANA DE LA INDUSTRIA DE ALIMENTOS (CAVIDEA) (1989), "La estrategia Agroalimentaria Nacional", *Documento Central presentado en la VII Asamblea Nacional* realizada del 15 al 29-10-89.
- (1991), *La estrategia agroalimentaria a los dos años de su formulación*, Elaboración Técnica de AGROPLAN, C. A., (mimeo), Caracas.
- Castillo, R. y Morales, A. (2004), "Propuesta para interpretar los cambios en el consumo alimentario en Venezuela", *Revista Agroalimentaria*, No. 19.
- Coase, R. H. (1937), "The nature of firm", *Económica*, N. S. 4, 386-405, (Traducción al español en Coase, R. H. 1994, *La empresa, el mercado y la Ley*), Alianza Editorial, Madrid.
- EL NACIONAL (Varias ediciones), Diario de Circulación Nacional, Caracas.
- FEDEAGRO (1997), *La situación actual del sistema agroalimentario: análisis y perspectivas*, Documento mimeografiado, (Marzo), Caracas.
- Fuenmayor, L. (2005), "Mercal, la paradoja de un acierto no vislumbrado", *Revista Punto de Venta*, Magazine de la Asociación Nacional de Supermercados y Autoservicios de Venezuela, Año 5, No. 27, (Febrero-Marzo), Caracas.
- FUNDACION CAVENDES-JOHN HOPKINS UNIVERSITY (1993), "Venezuela entre el exceso y el déficit", *V Simposio Nacional de Nutrición*, 27,28 y 29 de octubre, Caracas.
- Green, R. y Rocha Dos Santos, R. (1992), "Economía de Red y Reestructuración del Sector Agroalimentario", *Desarrollo Económico, Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 32, No. 120, (Julio-Septiembre), Buenos Aires.
- GRUPO EDITORIAL PRODUCTO (1995), "Futuro a lo grande", *Revista Producto*, Año 21, No. 255, Caracas.
- Landaeta, M. 2005. "Pobreza, nutrición, seguridad alimentaria y desarrollo humano", *Globalización, integración económica y seguridad alimentaria*, Taylhardat, L.; Castillo, R. y Morales, A., Fondo Editorial Tropykos, Caracas.
- Lizalsado, V. (2004), *Mercado de Alimentos Mercal C. A.*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Medicina, Escuela de Nutrición y Dietética, Postgrado en Planificación Alimentaria y Nutricional, Cátedra Sistemas Agroalimentarios, Caracas.
- MINISTERIO DE ALIMENTACIÓN (2005), *Misión Mercal-Nacional, Avances al primer trimestre 2005*, [www.minci.gov.ve/imagenot/ProgramaAloN%C2%BA%20220.pdf](http://www.minci.gov.ve/imagenot/ProgramaAloN%C2%BA%20220.pdf)



MINISTERIO DE LA PRODUCCIÓN Y EL COMERCIO (MPC) (2000), *Plan nacional de desarrollo agrícola y de la alimentación 2000*, Caracas.

Morales, A. (1985), *Una interpretación del problema agrícola venezolano a partir del estudio de la integración de su industria alimentaria al sistema agroalimentario internacional*, Universidad Central de Venezuela, Facultad de Agronomía, Maracay.

— (1992), "Estado, importación de alimentos y desarrollo agrícola, el caso venezolano 1970-1982", *Revista Tierra Firme*, Año 10, Vol X, No. 39, (julio-septiembre).

— (1993), "Efectos de las medidas de ajuste económico sobre el sector agroalimentario venezolano", *Latinoamericana Agraria hacia el siglo XXI*, Centro de Planificación y Estudios Sociales (CEPLAES), Mendieta, Quito.

— (1994), *Informe final correspondiente a la primera etapa del proyecto de investigación "El desarrollo del Complejo Sectorial de Grasas y Aceites*, Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico de la Universidad Central de Venezuela, Caracas.

— (1995) "El sector agroalimentario venezolano en el marco de los procesos de apertura e integración económica", *Revista Indicadores Socioeconómicos*, No. 9, (enero).

— (1996), "Transformaciones en el sistema de distribución urbana de alimentos: El caso Venezolano", *Revista Cuadernos del CENDES*, No 32, Año 13, (mayo-agosto).

— (2000), "Los principales enfoque teóricos y metodológicos formulados para analizar el sistema agroalimentario", *Agroalimentaria*, No. 10, Mérida.

— (2002), "El sector agrícola y el abastecimiento alimentario en los países exportadores de petróleo", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 8, No. 2, (Mayo-Agosto), Caracas.

North, D. (1984) *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Editorial, Madrid.

(1989), "Institutions and economic growth: an historical interpretation", *World Development*, No. 17, Exeter, Gran Bretaña.

(1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

(1994), "Economic perfomance through time", *The American Economic Review*, Vol. 84-3, Wisconsin.

Simon, H. A. (1984) "De la racionalidad sustantiva a la procesal", *Filosofía y teoría económica*, Hahn y Hollis (comp), Fondo de Cultura Económica, México.

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA (Varios años) *Soporte documental del Proyecto: "Sistema Agroalimentario Venezolano"*, Unidad de Investigaciones Agroalimentarias, Facultad de Agronomía, Maracay.

UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE (USDA) (1991), Varias publicaciones relativas a la situación actual y perspectivas de diversos cultivos.

- (1992), Varias publicaciones relativas a la situación actual y perspectivas de diversos cultivos.

Viciano, R. (2004), "Caracterización general de la Constitución venezolana de 1999", *El Sistema Político en la Constitución Bolivariana de Venezuela*, Salamanca L. y Viciano, R. (Coordinadores), Vadell Hermanos Editores, C. A., Caracas-Valencia.

Williamson, O. (1975), *Market and hierarchies*, The Free Press, New York.

— (1985) *The economic institutions of capitalism. Firm, Market, Relation Contracting*, New York: The Free Press, MacMillan.

## EL SÍNTOMA DE AGRESIVIDAD Y LA EXPERIENCIA DEL PASO EN CARACAS\*

Samuel Hurtado S.<sup>1</sup>

DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES, FACES, UCV

*En todas las épocas de la civilización la gente se ha deleitado con relatos de atrocidades... Muchas de las imágenes y descripciones que nos fascinan a los adultos están impregnadas de la misma agresividad folclórica que caracteriza las fábulas proverbiales de los cuentos infantiles e incluyen la violencia más gráfica" (Rojas Marcos, 1998, 20).*

### Resumen:

La instalación del aparato cultural (Edipo cultural) en el colectivo venezolano se explica mediante su categoría de la autoridad. Si bien el Edipo es universal, se sostiene que el reto de Malinowski resulta válido debido a la diversidad cultural. ¿Cómo cruzar el universalismo psicoanalítico y el particularismo etnológico? Se propone un escenario de emotividad (agresividad) y tener el motivo instrumental para operar la cultura en dicha presunta compulsión. Se busca la alternativa explicativa de la agresividad desde la etnocultural que denominamos matrisocial y en la circunstancia de adolescentes escolarizados. El concepto de "Experiencia del Paso" se inscribe en la personalidad étnica de carácter autoritario para demostrarlo con los datos de la agresividad. La agresividad puede amplificarse en el universo cultural, así como la cultura puede desencadenar agresividad, soportarla, y hasta curarla en su autoproducción etnopsíquica. Las variables culturales son sexo y edad, y las variables societarias, institución y autoridad. La etnografía se diseña en los tres escenarios físicos del acceso a la escuela, aula y patio. El diseño del corpus se realiza en nueve (9) escuelas con los grados 7<sup>mo</sup>, 8<sup>vo</sup> y 9<sup>no</sup>, del área metropolitana de Caracas y en la estructura social de clases media alta, media y baja, obtenidas con criterio urbanístico. Se espera observar una única estructura etnocultural, que muestre el complejo cultural delirante donde desafiar (agredir) al otro constituye una gran inseguridad del yo.

**Palabras claves:** Agresividad, autoridad, matrisocialidad, personalidad voluntariosa, etnografía, conducta incorrecta.

### INTRODUCCIÓN

Ya hace tiempo, desde la defensa de nuestra tesis doctoral (Hurtado, 1988), que venimos acercándonos al foso del ser social desde donde se activa el principio de la cultura. En el presente caso dando alcance al mito y la detección del sentido de las relaciones sociales en Venezuela.

Hemos bordeado el mito operado como magia en la política (Hurtado, 1999a), felicidad en la economía (Hurtado, 2001), suerte en la riqueza (Hurtado,

\* Este artículo está asociado a la Investigación titulada: "Agresividad y Experiencia del Paso en Púberes Escolarizados de Caracas", financiado por el FONACIT.

<sup>1</sup> samuelhurtado@cantv.net

1999b), violencia en la etnocultura contra la sociedad (Hurtado, 1995), inopia de una minoría ilustrada para orientar el proyecto de sociedad (Hurtado, 2000), mostrando duras contraindicaciones y/o contratiempos entre lo que es (etnocultura) el venezolano y lo que le desafía la historia de cara a lo que *debe ser* (como colectivo social) (Hurtado, 2007).

La invención de un instrumento de alto calibre analítico como es el modelo conceptual de "matrisocialidad"<sup>2</sup>, nos está llevando casi como destino a reinterpretar los diversos temas que se contienen dentro del sistema de acción social venezolano, tales como la educación, la participación, el pensamiento, la emigración, el trabajo, la supeditación, la democracia, los conceptos de pueblo y populismo, del campesinado y el conuquero, de la ciudad y lo urbano, la etnomedicina, el turismo, y actualmente de un modo ponderado la ética.

#### A. UN TEMA MÁS PARA LA SERIE

La urgencia de una explicación en torno a la violencia y sus semillas de la agresividad (Rojas, 1998) motiva también otro tema añadido en el abanico de temas que deben ir cubriendo la cartografía de la organización social venezolana. Siempre hemos rehuido el espectro superficial en que se debate la sociología convencional cuando trata la política, la economía y la moral. Necesitamos ir al fondo de lo pre-político, lo pre-económico y lo pre-social, para dar con el fontanar u origen del sentido cultural de la política, la economía y lo social.

Nuestro reclamo no obtenía otro laboratorio disciplinario que el fabricado por la antropología. La demanda radical de ésta nos condujo a tocar a las puertas del psico-análisis, para que la operación pluridisciplinaria del complementarismo (Devereux, 1975) hiciera resonar el corazón de la cultura (el mito) en el océano de la psique (el inconsciente). Al proseguir el curso de investigación de la cultura, de su ethos y del "posible cultural" (Gruson, 2005, 84-85), en otros ejercicios como el de tutor de tesis de grado, se advenía como problema la descripción y razón de ser del montaje del Edipo cultural<sup>3</sup> en Venezuela. Este problema general, casi abandonado por la antropología (Malinowski, 1974; Whiting, Kluckhohn y Anthony, 1968), se asocia profundamente con la experiencia del paso (o ritos de

---

<sup>2</sup> La matrisocialidad se refiere a la honda dependencia materno-filial que caracteriza tanto a la estructura familiar como a las relaciones sociales en el país venezolano, y cuya psicodinámica se observaron con precisión en el ethos cultura o eje de la etnocultura.

<sup>3</sup> Freud estudió el Edipo psíquico que se instala en la edad de 1 a 5 años. El antropólogo debe desentrañar el segundo Edipo o proceso de etnicización que se instala en la edad de la pubertad, de 11 a 15 años.

paso), dentro del proceso de independencia psico-sociocultural en la etapa de maduración de los individuos humanos (*homo sapiens*).

Si ya hemos comprobado que el Edipo psíquico o genético en la matrisociedad se elabora de un modo muy crudo o primario, que parece como si no superara la etapa pre-edípica, o se encuentra “infantilizado” tomando la formulación que Roheim aplica a la sociedad matrilineal de las islas Normanby (Roheim, 1973) ¿cómo será su correspondiente Edipo étnico o cultural (matrisocial) en Venezuela? Lo dirá la forma cómo se construya la autoridad/obediencia en el país venezolano. Dicha construcción se va a diseñar en esta investigación mirando por la claraboya de la agresividad, tal como encontramos a ésta en su sistema o laberinto sentimental (Marina, 2004).

Nuestra dirección investigadora se sitúa en la relación de la psique y la cultura con miras a poner las bases etnopsicológicas de las acciones sociales. La agresividad consiste en una compulsión sentimentalizada; en el universo de los deseos y compulsiones emergen los diversos sentimientos o emociones mediante las cuales el hombre se articula interpretando afectivamente la realidad. La agresividad particulariza esta emocionalidad humana respecto del mundo. La agresividad puede constituirse en un territorio de expresión emocional donde una semántica colectiva logra hacer resonar como efecto amplificador, todo un proceso cultural. La relación cultural se vivencia sentimentalmente a tal punto que la realidad cultural queda obnubilada muchas veces para el pensamiento. Este juego de complejidad etnopsíquica puede relanzarse con un movimiento mayor, si se piensa que la cultura o desde la cultura se puede influir en la psique y desencadenar grados de agresividad adicionales, al mismo tiempo que sostenerlos dentro de la acción social.

Las circunstancias sociales de la institución escolar en la ciudad juegan sólo el papel de variables contextuales (sociológicas); son los principios de la cultura (etnológicos) los que se encuentran en la formulación del Edipo condensado en el concepto de la experiencia del paso a propósito de la compulsión de agresividad (psicoanálisis). Aunque ubicada como circunstancia, metodológicamente es la acción social la que muestra la realidad de los principios culturales y las compulsiones agresivas. Si se coloca la acción social por delante de las relaciones compulsivas y culturales se puede evitar mejor cualquier tentación de desvío ideológico culturalista o etologista a la hora de la explicación. Por su parte, la metáfora del Edipo indica ya la refiguración de personalidad que representa el motivo instrumental de la investigación.

¿Acaso se tiene que asumir que la personalidad sustantiva del venezolano es agresiva por su misma naturaleza compulsiva? Es una pregunta para las ciencias del “psi” en connivencia de la etología. Nuestra pregunta se ciñe en otra

dirección, la del colectivo: ¿el pueblo venezolano es agresivo por naturaleza etnocultural? En esta segunda cuestión, se cruza la naturaleza emotiva (compulsión agresiva) y la naturaleza semántica (etnocultural). Si se quiere resolver el desnivel que supone conectar lo compulsivo y lo cultural para explicar la “agresividad colectiva”, tenemos que trabajar con finura pluridisciplinaria. Contando con este desafío se selecciona la metodología del complementarismo etnopsicoanalítico (Cf. Devereux, 1973).

Para explicar el fenómeno de la “agresividad colectiva” se piensa en la estrategia del concepto general de “personalidad cultural”, construido a partir del concepto junguiano de “inconsciente colectivo” en la sub-disciplina de Etnopsiquiatría (Devereux, 1973). Dicho constructo trata de condensar y resolver la contradicción existente entre lo individual emotivo (la agresividad) y lo social colectivo (la cultura). Decir que la cultura es agresiva (o no agresiva, o deja de ser agresiva), se termina cayendo en problemas similares a callejones sin salida; la cultura no es una personalidad o emoción. Lo que no quiere decir que no sea campo expresivo de las emociones o personalidades, y que a su vez su propia dinámica proponga la emergencia particular de sistemas de compulsiones y sentimientos. Si nuestra proposición teórica va en este último sentido, nuestra postura metodológica se orienta a considerar la cultura como si fuera una personalidad; así es posible observar cómo lo semántico-cultural se despliega en forma de emoción agresiva. Ello proporciona una nueva pista explicativa de la agresividad dentro del imaginario conceptual (científico).

Sobre estas pautas pluridisciplinarias de la “personalidad cultural” (concepto general) y adentrándonos en la investigación particular, se crea el concepto específico de “personalidad voluntariosa”. Este concepto representa el principio paradigmático de esta investigación. La búsqueda de esta formación conceptual proviene de dos referencias: 1) la que procede del estudio clásico de la “personalidad autoritaria” de Adorno y sus colegas de la Escuela de Frankfurt, en su volumen colectivo *Studien über Autorität und Familie*, ed. Al cuidado de M. Horkheimer, 1936 (Cf. Horkheimer, 1974, 76), y traducida al inglés como *The Authoritarian Personality* (Véase, Sennett, 1982, 31-33); 2) la que se origina en la necesidad de inspirarse en el ethos de la cultura matrisocial venezolana: se trata de producir etnopsicoanalíticamente un instrumento de trabajo tan afinado como posible con objeto de hurgar, con rendimientos de conocimiento crecientes, en la realidad cultural necesitada de explicación: la agresividad que acontece en un colectivo de cultura matrisocial.

Aunque parece que la “personalidad autoritaria” encajaba satisfactoriamente con el estudio de la autoridad que proponemos, sin embargo, Adorno lo refirió a una sociedad patriarcal, la alemana, en su devenir histórico; no sólo no íbamos a repetir simplemente la formulación aún “revisitándola”, es que no coincidía con la

sociedad matriarcal venezolana, además de que nuestra búsqueda ya no se refería al estudio socio-histórico de un caudillo popular, alemán (Marcuse, 1972), sino al estudio etnopsicoanalítico de una compulsión de agresividad como material para observar la instalación de un *ethos* cultural, el venezolano. La etapa constructivista del hallazgo del término apropiado con carácter específico (lo voluntarioso) fue afanosa, pero al permitir la formulación conceptual de la “personalidad voluntariosa”, ayudó a despegarnos de la formulación de Adorno y sus colegas que se ofrecía como absolutamente la ajustada, y, por lo tanto, aparecía como mecánicamente impuesta/aceptada.

## **B. LA PERSONALIDAD VOLUNTARIOSY Y EL EXCEDENTE DE INCORRECCIÓN**

El problema a resolver consiste en explicar la expresión cultural de la emoción agresiva en una cultura particular como la venezolana. Si se formula el fenómeno como una “agresividad cultural”, lo que hacemos como antropólogos psicoanalíticos es colocar una personalidad a la cultura, es decir, tratar a ésta figurativamente como si fuera una personalidad.

Si ocurre este procedimiento para identificar el fenómeno de agresividad (colectiva), empero, para elaborar la estrategia de explicación a partir de la concreción cultural venezolana, se debe especificar el término de personalidad tal que su reconstrucción conceptual sea atinente al fenómeno de agresividad (general) y al fenómeno cultural (específico, de Venezuela). Nosotros (Hurtado, 1998) hemos probado que la etnocultura venezolana se caracteriza por ser matrisocial, es decir, que se encuentra constituida a partir de la relación paradigmática de madre/niño, relación particular de mimo y consentimiento que se corresponde con su doble código de rencor y abandono, esto es, el pecho bueno y el pecho malo, según Melanie Klein (1962).

Si se pretende afinar conceptualmente el término de personalidad, se inicia con un paso constructivista, la selección de términos. Entonces se sustituye el término general de “étnica” por el particular de “matrisocial”. Como el término “matrisocial” puede definir, y de hecho define, a toda una estructura social, a un país, por lo tanto, aún representa una herramienta de trabajo demasiado tosca. Es necesario sustituirle por uno que contenga un matiz más fino, es decir, que connote algo de psico-social para indicar una extrayección/proyección anímica, pero que se juegue su realización en el orden cultural del consentimiento/abandono. He aquí el término de “voluntariosa”. Así la estrategia de explicación de la agresividad venezolana se formula con el concepto de “personalidad voluntariosa”, conteniendo dentro elípticamente a lo étnico y lo matrisocial. Si se observa bien, aparece como el reverso matrisocial de la “personalidad autoritaria” (patrisocial) de los autores de la Escuela de Frankfurt.

Nuestra metodología epistemológica encuentra en el concepto de "personalidad voluntariosa" un refinamiento de la "personalidad étnica" que elabora sociológicamente Devereux (1973) a partir del concepto místico del inconsciente colectivo de Jung. En esta investigación se concretiza aún más al elaborarlo en el marco de los ritos (o experiencias) del paso. Tres aspectos se desarrollan en este marco teórico: 1) la acumulación originaria del capital de la economía política es aplicada al excedente cultural, tal como aparece en los excesos de contenido de significación en todo lo "super" como el entusiasmo (festivo, por ejemplo), el abuso, la violencia, la imposición al integrismo o fundamentalismo, (que a su vez pueden ser utilizadas como constantes etnológicas), para generar la crisis, la transgresión, la fechoría, como comienzos primordiales del relato mítico; 2) la ontología del rito de paso como escenario de la conformación del orden social, en el que se estatuye el modelo edípico cultural con su contenido fundamental de "autoridad/obediencia". Representa el mecanismo de reproducción del excedente y su riesgo de distribución desigual, a la cual coloca Girard (1972) en el centro de proceso de apropiación o a la cual se recuesta Devereux (1973) con el traumatismo producido por el orden social, en cuanto contiene las normas represivas del sistema social. Surgen así los desequilibrios en las relaciones de autoridad, y por lo tanto las rebeldías, que muestran conductas incorrectas o desviantes; 3) la noción de "voluntarioso" indica este comportamiento incorrecto tanto en la "autoridad" como en los obedientes (súbditos). En el orden político de la autoridad esa incorrección suele tildarse de conducta arbitraria, que implica un uso del exceso o de acumulación originaria de bienes culturales a favor de uno después de ser a costa de otro. Este desbalance, traumático por demás, inicia el planteamiento de las hostilidades en el colectivo humano.

La prosecución metodológica y epistémica consiste en manejar el modelo conceptual de "personalidad voluntariosa" en los campos particulares que presiden sociológicamente los conceptos menores de las variables dependientes. Nos encontramos en pleno método de exposición, que es el que diseña la prueba teóricamente. Dichos conceptos menores se establecen primero en la dimensión natural según el criterio sexual: varón/hembra, y el criterio de edad: púberes/adultos; segundo, en la dimensión societaria según el criterio de lo instituido: escuela/calle, y el criterio de orden jerárquico: maestro/alumnos.

La variable contextual se refiere a una condición o circunstancia sociohistórica como es la "concentración comunitaria", donde se explicita la noción de "reducción escolar" que opera contra la "educación escolar" y a favor de la acción agresiva, y el "miedo al mando" tanto por parte de los maestros(as) que en vez de educar con autoridad, corrigen o castigan con autoritarismo con miras a generar agresividad y su placer sadomasoquista. Del miedo surge el exceso por imponer un orden, que tanto el maestro como el alumno perciben como abuso en la relación social, pero que aceptan como ideología hedonista del poder: po-



der que no abusa no es poder. A la imposición corresponde el sometimiento, que conviene revestirlo de miedo para tener la coraza o habilidad socialmente negativista de soportarlo. El colectivo escolar expresa a una "sociedad agresiva": un exceso de control social produce un desamor o abandono, que es un terreno fértil para la génesis de agresividades (Sennett, 1982).

La variable sexo tiene que ver con la agresividad venezolana, no por cometido biosocial, ni masoquista, sino por referencia de la acción cultural: la cultura lo pone a trabajar según la capacidad del equipo biológico y/o compulsivo. El machismo, antes de ser una cuestión bio-sexual, es un asunto de la cultura, y como tal, no referido sólo al sexo masculino y su simbólica social, sino a todo el colectivo social con todas sus figuras simbólicas. De esta forma decimos Venezuela es una "sociedad machista": la metonimia masculina funciona en realidad como una metáfora de todo el colectivo social.

### **C. LOS SUJETOS EN EL CUIDADO DE LAS OBJETIVIDADES**

La metodología técnica para acceder al cuidado de la objetividad se localiza en la selección de "métodos cualitativos": la etnografía y la entrevista profunda. La selección es coherente con la inspiración conceptual del constructo con que hemos trabajado "la personalidad voluntariosa". La teoría etnográfica implica un trabajo de campo en el sitio con todos los riesgos del quiebre y choques de personalidades involucradas en las que está incorporado el etnógrafo para ver, sentir, maniobrar la acción, defenderse de los retos de los mismos alumnos, activar tácticas para no caer en manos de la ansiedad de las maestras y profesores. Antes de obtener el visto bueno de la dirección del plantel para poder entrar a hacer la observación, y más en estos tiempos del vagar político, los etnógrafos tuvieron que buscar el plantel particular. Los diseñados desde la oficina no se prestaban por varios motivos, sobre todo los supuestos de clase alta. Tuvieron que implementar contactos personales a redes de comunicación primaria. Resultaron muy exitosos los casos de etnógrafos que volvieron a la Unidad Educativa de la que había egresado como bachilleres hacía cinco y seis años: se encontraron con sus profesores pero con un ambiente sensiblemente muy distinto. Lograron activar al máximo los dos principios de la etnografía: la inserción social y el choque cultural.

Pese a las abundantes idas y venidas para averiguar sobre la selección del plantel a observar y sobre las esperas para saber por dónde permitían observar, sobre todo con relación al aula, un balance sobre lo obtenido de la experiencia etnográfica en términos numéricos es el siguiente:

- El número de Unidades Educativas alcanzadas a cubrir: **15**.

- Su distribución según el rol de los etnógrafos:
  - + los asistentes cubren **10**.
  - + los estudiantes cubren **05**.

Siendo una (1) de ellas objeto de observación de dos (2) estudiantes, no coinciden exactamente el número de los etnógrafos (16) con el número de Unidades Educativas observadas: quince (15). La Unidad Educativa "Leopoldo Aguerreverre" fue la que fue objeto de la observación por dos estudiantes. Sin embargo, dichos estudiantes realizaron por separado su observación en tiempos, sitios de la amplia Unidad Educativa, entrevistas a distintos profesores y redactaron independientemente su texto etnográfico. Esto indica que la unidad del análisis científico no es tanto la Unidad Educativa sino la unidad etnográfica.

Las etnografías redactadas coinciden con el número de etnógrafos: son dieciséis (16). Como especie de supervisión, o como para no dejarlo todo para última hora, se exigió a cada etnógrafo dos informes parciales: uno a la mitad del evento y otro al final. Ambos conformarían el texto de la etnografía. Así cada etnógrafo y con respecto a una (1) Unidad Educativa da como resultado una etnografía. Es de este modo que cada ejercicio unitario de los etnógrafos coincide con el número de etnografías, es decir, con el número de dieciséis (16). A su vez, cada etnografía consta de varios reportes escritos de un modo separado o medio imbricado, según el afán del escritor. Lo que quiere decir que cada etnografía se soporta en una serie de sesiones de observación correspondientes a una fecha seleccionada u oportuna para adecuarse a la observación. El resultado de etnografías, sesiones etnográficas y promedios de sesiones por entrevista y de páginas redactadas es el siguiente:

- Las etnografías redactadas son **16**.
- Las sesiones totales realizadas: **171**.
- Promedio de sesiones por entrevista: **10,6**.
- Promedio de páginas redactadas a espacio sencillo: **31**.

Decimos realizadas, por que quedan en el vacío las veces que algunos etnógrafos fueron a realizarlas y no pudieron por diversas razones: descoordinación en los inicios, mal tiempo atmosférico, interrupción de las actividades escolares por algún motivo extra-académico como problemas de carnaval, de comportamiento conflicto estudiantil, etc. El tiempo que cuesta a un etnógrafo desarrollar su trabajo de campo podemos verlo en dos cómputos que llevó a cabo el etnógrafo Gabriel Olivares según su atención a sus actividades puntuales. Véanse las dos páginas adicionales intercaladas: uno corresponde a la actividad en la 1ª etapa en la Unidad Educativa Nacional "25 de Julio" en la

Parroquia San Juan, y otro corresponde a su actividad en la 2ª etapa en el Colegio San Agustín de El Marqués. En el primer informe parcial se contabilizaron de una forma semejante las actividades de cinco etnógrafos: Gabriel Oliveros, Lawrence Olivier, Guadalupe Aguilar, Angelith Castillo y Ángemi Jiménez.

La dificultad de precisar al resto con toda su actividad responde a que estos etnógrafos no cumplieron con la atención de consignar las cifras del tiempo, tal como en el período de preparación se indicó. Todo es posible debido a que la relación interactiva, su prosecución y compromiso “distrae” respecto a su medida, especialmente para etnógrafos noveles como son todos ellos originados en la Escuela de Antropología. Pueden verse en el “Seguimiento Personal del trabajo de campo” de Gabriel Oliveros, correspondiente a la 1ª etapa, cómo él consigna el Total de días de reunión (proyecto): 29, y las horas: 58, el tiempo que el proyecto gastó en la preparación teórica de los etnógrafos, después está el tiempo de la enseñanza práctica en la medida que venían las dificultades de cada uno; en algunas ocasiones, los menos prestos a la observación y sobre todo cómo exponerla en la redacción aprendieron acudiendo (por indicación nuestra) a la experiencia de sus propios compañeros más hábiles en este menester (Véase anexos).

Como el diseño de las Unidades Educativas es el soporte de objetividad del escenario etnográfico, se cumple con el objetivo de hacerlo en Caracas como inferencia sociológica para Venezuela. Brevemente: Caracas es la capital de la república y bajo el supuesto de que la define la modernización, se establece, sin embargo, que el modelo etnocultural de conducta se sobrepone a las pautas de la sociabilidad modernizadora. De un modo similar, se propone la afirmación de que el criterio de clase no es significativo en la evaluación del acontecer de la agresividad en Venezuela. Si en la “capital moderna” esto es así, no es necesario ir a comprobar en el resto de república cuán profundamente afecta la etnocultura a la génesis de la agresividad en el país frente a la pretendida modernización educativa. Sin embargo, el criterio de clase necesita de más cuidado, y por eso se explicita en el diseño de los casos de observación.

Cuando se habla de Caracas se hace referencia al asentamiento del valle, no al centro histórico, pero tampoco a la llamada gran Caracas. También cuando se habla de la unanimidad cultural que afecta al fenómeno general de la agresividad en Venezuela, se hace referencia a todo el entramado de los estratos de clase que de un modo descriptivo son relativos a la clase Media Alta, la clase Media y la clase Baja. Por lo tanto, el diseño establece que de las Unidades Educativas se distribuyan por estos estratos de clase; el criterio de tal diseño se inscribe en el debate del equipo de investigación según el cual la evaluación se hace según la ideología social sobre la ciudad de Caracas: se trata de un criterio urbanístico. El vivir en tal urbanización establece que perteneces a un determi-

nado estrato de clase. Según esto, las Unidades Educativas presentadas en el diseño original de la propuesta de investigación, no coinciden con la Unidades Educativas logradas en el diseño actual de la investigación, ni en el nombre, ni en el número.

No se previó inicialmente la incorporación de estudiantes avanzados de pregrado, bajo la figura de Créditos Complementarios. El criterio de admitirlos fue el de obtener más posibilidad de actividades etnográficas, que, como objetivo, repercutieran en el ambiente académico escolar. A su vez, el recambio del equipo de asistentes en la 2ª etapa permitió subsanar fallas por la deserción de un asistente que, una vez graduado, encontró trabajo fijo en el interior del país. Antes de abandonar, entregó la realización de una etnografía, la de la UE Simón Bolívar de Petare, pero se le cayeron previamente los casos de observación de los colegios San Ignacio y Santa Teresa de San Bernardino. El nuevo equipo de asistentes restañaría esta falla, y aumentaría en una nueva Unidad Educativa el universo de casos. Como son estudios de casos, y no de correlaciones estadísticas, la validez de la objetividad viene dada por la representatividad de los significados mediante el control de las variables que permite la teoría. La *serie* de los casos logra reconfirmar, oponer, o modificar los datos de cada caso, pero también logra obtener una *variación* de los casos para, mediante el juego de los significados, atinar con los matices que ofrece el universo total de los datos.

El número de casos de Unidades Educativas fue de 09, el logrado es de 15. De los diseñados originalmente se mantuvieron 02: el de UE Simón Bolívar de Petare, de clase baja, y el colegio San Agustín de El Paraíso, de clase media y sector privado. Se intentó el acceso al Gustavo Herrera y al Diego de Losada (clase media), y a La Salle y Santo Tomás de Villanueva (clase media alta), pero fue infructuoso, debido a la falta de relaciones de conexión primaria (amigos, conocidos, familiares) con la dirección de las instituciones educativas. En nuestros trabajos de campo en Paria y Los Andes, como en Andalucía, Vasconia y Canarias, este recurso de conexión es fundamental, y ahora se sigue reconfirmando. Dicha búsqueda conectiva es tarea del propio etnógrafo, no pertenece a la dirección del responsable de la investigación. Sin la conexión previa, el etnógrafo se arriesga a tener o no tener éxito al llamar a la puerta del plantel y averiguar si existen en la Unidad Educativa los grados 7<sup>mo</sup> al 9<sup>no</sup>, que representan el objeto primero de estudio. El stock de etnógrafos permitió que algunos consiguieran hacer la observación en el plantel del que habían egresado 5 años antes. La conexión fue de alta calidad, al mismo tiempo que la extrañeza sociocultural (tema objeto de la etnología) lograba un alto resultado para la observación: podían ver a una razonable distancia en el tiempo los cambios en las conductas de los actuales alumnos. Este es el caso de las etnografías en la UE "Rafael Seijas" de la UD4 de Caricuao, del "Rafael Urdaneta" de San José, del

“San Agustín” de El Paraíso, de “La Sagrada Familia” de ProPatria, del “Pablo Acosta Ortiz” de La Quebradita.

El cuadro No. 1 muestra el corpus de los casos diseñado con criterios geo-sociales.

Cuadro No. 1. Distribución de las unidades educativas según clase y sector social, zona y subzona urbanas y punto cardinal de Caracas

| Clase | Nombre                    | Sector  | Zona Urbana    | Subzona          | Punto Cardinal |
|-------|---------------------------|---------|----------------|------------------|----------------|
| BAJA  | Simón Bolívar             | Público | Petare         | San Blas         | Este           |
|       | Juan B. Castro            | Público | El Llanito     | Av. Principal    | Este           |
|       | 25 de Julio               | Público | San Juan       | Guarataro        | Centro         |
|       | Rafael Urdaneta           | Público | Cotiza         | San José         | Norte          |
|       | Fern. Peñalver            | Público | Chacao         | Campo alegre     | Nor-Este       |
| MEDIA | La Sagrada Familia        | Privado | Catía          | Pro-Patria       | Oeste          |
|       | P. Acosta Ortiz           | Público | La Quebradita  | Parte Alta       | Oeste          |
|       | Rafael Seijas             | Público | Caricuao       | UD4              | Oeste          |
|       | L. Aguerreverre           | Público | Valle Abajo    | San Pedro        | Sur-Oeste      |
|       | Ser y La Fe               | Privado | Los P. Grandes | Calle 11         | Nor-Este       |
|       | San Antonio               | Privado | El Paraíso     | Callejón Machado | Centro         |
|       | M <sup>a</sup> Inmaculada | Privado | Los Ruices     | Av. R. Gallegos  | Este           |
|       | San Agustín               | Privado | El Paraíso     | El Triángulo     | Centro         |
| ALTA  | El Alba                   | Privado | Los P. Grandes | 2da. Av.         | Nor-Este       |
|       | San Agustín               | Privado | El Marqués     | El Convento      | Este           |

Fuente: Etnografía de la presente investigación.

El sector público tiende a ubicarse en la clase baja y el sector privado en la media alta. La clase media mantiene un equilibrio emparejado a 03. Pero el balance es simétrico: 8 públicos y 7 privados. Los puntos cardinales dan la idea de una distribución de las Unidades Educativas en el valle de Caracas. La zona urbana casi carente de Unidades Educativas es el Sur, pero el resto se encuentra bien cubierto. El Este: 04; el Norte: 04; el Centro: 03; el Oeste: 04. Pero se logra obtener una (1) en zonas representativas a nivel popular como Caricuao, Catía, Petare y El Llanito.

Aunque puede percibirse una línea de clase sociourbana, y a ello se atendió en el diseño, sin embargo con respecto al criterio del impacto de la Unidad Educativa en la comunidad urbana aledaña no tiene conexión educativa, pues los usuarios no coinciden del todo con dicha comunidad. El caso bien explícito y contradictorio como tal es el del Fernando Peñalver en Campo Alegre. En la presentación que los etnógrafos hacen de las Unidades Educativas se recoge que cada una de éstas tiene un área de impacto ampliamente flexible, pues incorpora a la población perteneciente a múltiples subzonas de la ciudad, aún muy distantes (gasto en transporte). Esto implica que el criterio de clase para las Uni-

dades Educativas del sector público, sobre todo, es débil: se busca el plantel más cercano, pero al fin mucha población termina "eligiendo" al que tuvo la suerte del cupo.

La objetivación etnográfica sienta el dato que va a orientar a la teoría de la entrevista profunda como instrumento de detención para calibrar la información contenida en algunos docentes del plantel y con ello corroborar, como elemento técnico de control, lo observado en la cotidianidad escolar. La construcción particular de la entrevista, elaborada para esta investigación, recibe su inspiración de los objetivos y sus datos producidos buscan insertarse en los campos probatorios de las cuatro variables temáticas y en su marco contextual de la "concentración comunitaria" de lo urbano.

Como el método de investigación es inquisitivo por definición, en problemáticas que la población (informante) no tematiza, es necesario llevar a cabo una re-pregunta de tipo centrífuga para limpiar las problemáticas de ideologías. ¿Por qué? Porque el ser cultural no se piensa como tal, sino de otra manera que termina produciendo un ser cultural ideológicamente pensado. O ya están tan hartas las (os) profesoras (res) de la agresividad juvenil que reciben al etnógrafo como un respiro, un salvador o un sustituto provisional. O en otros casos, la vergüenza les obnubila el problema y responden con una moral desidiosamente esquiva del aquí todos son buenos muchachos.

#### **D. LOS ESCENARIOS PANÓPTICOS Y EL JUEGO DE LOS ACTORES**

El diseño de los espacios como tres escenarios donde se observará la conducta de los escolares contiene la lógica de permisividad de los distintos modos de comportamiento esperado en la calle, en el patio y en el aula. El espacio es como un molde vacío (cf. Sartre, *El ser y la nada*). Su "vaciado" (que en realidad es un "llenado") lo hacen las prácticas sociales con su propio estilo cultural. El etnógrafo tuvo que ubicarse en cada uno de los tres tipos de espacio social y seguir su decurso para ver diferencialmente el comportamiento total de los escolares. Las observaciones dicen que dentro de la Unidad Educativa la agresividad se conduce con la amenaza del habla, la riña física se espera y se produce fuera, en la calle. La Unidad Educativa no termina ni empieza socialmente en la portería arquitectónica. Así como en el acto de izar la bandera y cantar el himno nacional en el patio, los muchachos se molestan subrepticamente de fila a fila, así juega la calle, como una conducta subterránea o síntoma social, con respecto a los espacios interiores de la Unidad Educativa.

En la entrevista, los dobles indicadores que contiene cada espacio se inspiran en motivos sociales de la conducta esperada en cada espacio-molde, bus-

cando las relaciones de pares (calle), jerarquía (aula), de juego o competencia (patio). El agredir jugando nos conduce a la "agresividad de comensalidad", que recoge Lisón en su etnografía de Galicia (Lisón, 1974).

Sin caer en la tentación positivista de que la técnica o método es lo que produce el dato, sino la teoría de la técnica y ello en conexión con la teoría expresada en el constructo (la personalidad voluntariosa), es necesario proceder a aplicar la encuesta por bloques de preguntas (organización de tres preguntas cada bloque), que se inician con un ítem motivador enganchado en la vivencia o rasgo cultural y llegar a la tercera pregunta con el concepto que se quiere comprobar y con ello cosechar el dato, dejando atrás el fenómeno. El objetivo es desideologizar la vivencia del fenómeno para que emerja el dato en su ontología, es decir, como debe ser define la construcción del dato y con ello su ser. La función de la pregunta intermedia recoge modelos del pensamiento colectivo que permiten catapultar o llevar a cabo la centrifuga de la re-pregunta que hace que la presentación del problema del ítem motivador se argumente, para poder llegar así, levantado el telón del argumento, al climax del problema y obtener la verdad de éste como un dato de realidad.

Otro problema consiste en la elección de los términos y su redacción con el fin de obtener una comunicación entendible. Se implementaron varias sesiones con todos los etnógrafos para hacer el ejercicio de corrección hasta llegar a un consenso. Se concluyó que la redacción y sus términos no era una cosa definitiva a la hora de pasar la entrevista, sino sólo una pauta sobre los contenidos. La idea era que se internalizara para manejarla con espontaneidad creativa y situacional, de suerte que no se forzara su aplicación que destruyera el dato.

En conclusión, el juego de preguntas elaborado se encuentra más allá de la dicotomía de lo cerrado (cuestionario, entrevista fija) y de lo abierto (asociación libre de ideas o divagancia). Si el motivo inicial de cada bloque de preguntas aparece, al puntualizar un asunto, como cerrado, su función no es ésta sino la de estimular un problema, sugerir una imaginación problemática para que el interrogado se despache con todo lo que se le ocurra. De igual modo, los modelos de la re-pregunta, de lo que llamamos la centrifuga, aunque moldean un orden con su objetivo, son para un momento de desarrollo del tema. Más bien, la tercera y última pregunta tiene función de conclusión, aunque no lo sepa ni lo quisiera el informante, esto es, de decirlo rápido y conciso, como dice Descartes que debe ser la conclusión. En esta concreción es que cosecha el dato después de cultivarlo largo y despacio en la perorata posible previa.

En nuestra experiencia con este tipo de entrevista no sólo el alumno o el etnógrafo, aprenden a ver las relaciones sociales de un modo decantado; también al informante o la población involucrada le ocurre lo mismo, como si se le invita a

quitarse unos lentes para que se ponga otros con el fin de que compruebe si sabe y cómo sabe ver por comparación. Aunque éste puede fijar o no su aprendizaje, el practicante de la etnografía logra saberlo e interpretarlo.

El corpus de entrevistas está compuesto de personas adultas, personal docente y administrativo normalmente, excepto una (1), un portero. La pauta consistió en lograr tres (3) entrevistas por una (1) unidad etnográfica. No se logró cumplir del todo con la pauta, por algunas razones de dificultad y/o falta de compromiso del sector docente y administrativo. Si a la dificultad de entrar a observar la Unidad Educativa, se sumaba la de entrar a observar en el aula, la dificultad de comprometer a algún personal adulto se sobredimensionaba; en el camino del logro de este objetivo había también negativas a prestarse a ello. La negativa iba de decir no, hasta decir sí pero no llegar a la cita; si acudía venía después la dificultad de tener un lugar apropiado. En esta situación, sin embargo, se logró un resultado de treinta y dos (32) entrevistas, con un volumen de treinta y tres (33) entrevistados: el etnógrafo del liceo "Rafael Urdaneta" lleva a cabo una (1) entrevista teniendo como entrevistadas a dos profesionales, las del departamento de orientación. El cuadro No. 2 ofrece el volumen de entrevistados según criterio sexual y función social.

Cuadro No. 2. Distribución de funcionarios entrevistados  
según rol social y sexo

| <i>Rol</i>           | <i>Sexo</i>     |                  | <i>Total</i> |
|----------------------|-----------------|------------------|--------------|
|                      | <i>Femenino</i> | <i>Masculino</i> |              |
| Coordinador/Director | 2               | 6                | 8            |
| Orientador           | 1               | 3                | 4            |
| Profesor             | 9               | 11               | 20           |
| Portero              | 1               | -                | 1            |
| <b>Total</b>         | <b>13</b>       | <b>20</b>        | <b>33</b>    |

Fuente: Etnografía de la presente investigación.

Una posición de contraste estadístico que permitiera ubicar el total de entrevistados en el total de profesores coordinadores, orientadores y docentes, no parece que permita avanzar mucho en la construcción del dato por representatividad significativa, aparte de los sesgos que seguro ocurrirían a la hora de ubicar el caso del entrevistado en su propio ámbito profesional. 1) Porque las Unidades Educativas no son uniformes tanto en volumen de población, como de personal administrativo, de grados impartidos, de secciones de los grados y de los salones dispuestos como aulas. 2) Porque no todas las Unidades Educativas están organizadas con base en los tres grados seleccionados donde suele ocurrir el proceso de la pubertad: 7<sup>mo</sup>, 8<sup>vo</sup>, 9<sup>no</sup>; unos contienen también educación básica; otros sólo contienen los grados de primaria donde se incluyen los tres grados de nuestro interés; otros contienen estos tres grados, que en otro tipo de organiza-



ción corresponden a los tres primeros años de bachillerato, junto con el resto de los años de bachillerato o educación secundaria.

Más allá de la plataforma estadística para ubicar a los entrevistados, el etnógrafo, al culminar la entrevista, ya tiene la sensación de haber cumplido con una totalidad de experiencia significativa, que es la que representa la teoría del caso, es decir, la objetividad viene dada por dentro de la realización subjetiva y no por fuera, dada por una totalidad exterior de volúmenes estadísticos. No obstante, esta información estadística está destinada a cumplir una función de indicador auxiliar para presentar los casos de las Unidades Educativas.

El volumen de tiempo empleado en la realización de las entrevistas no se puede contabilizar. Solo algunos etnógrafos se acordaron de apuntar este dato técnico. Otros se olvidaron, pendientes de que el entrevistado acudiera a la cita o preocupados por el lugar, donde iba a ser o colocaron la hora y día pero no la hora de terminación. Otro criterio puede dar una evaluación del trabajo hecho: el del volumen de hojas impresas a espacio sencillo como resultado de la entrevista después de grabada, transcrita y digitalizada. El cuadro No. 3 muestra el volumen de los etnógrafos, de entrevistas y hojas impresas en las etapas de la investigación.

Cuadro No. 3. Distribución de los etnógrafos, entrevistas y hojas impresas según las dos etapas de la investigación

| <i>Etapas</i> | <i>Etnógrafos</i> | <i>Entrevistas</i> | <i>Hojas impresas</i> |
|---------------|-------------------|--------------------|-----------------------|
| 1ª etapa      |                   |                    |                       |
| Asistentes    | 3                 | 13                 | 106                   |
| Estudiantes   | 6                 | 10                 | 148                   |
| Total         | 9                 | 23                 | <b>254</b>            |
| % C/E         |                   |                    | 11,04                 |
| 2ª etapa      | 3                 | 9                  | <b>119</b>            |
| % C/E         |                   |                    | 13,22                 |
| Totales       | <b>12</b>         | <b>32</b>          | <b>373</b>            |
| % C/E         |                   |                    | 11,656                |

Fuente: Etnografía de la presente investigación.

Cada volumen de hojas impresas no varía mucho en los porcentajes de las etapas. Sin embargo, cada entrevista tiene su historia y sus actores, por lo que cada una se amplía o se encoge de acuerdo al estado de ánimo del entrevistador y el entrevistado, y de otro modo, de acuerdo a la información que cada uno de ellos pretendió plasmar en la entrevista sea como estimulación y guía por parte del entrevistador, sea como contenido intelectual y emocional por parte del

entrevistado. Así varía el número de hojas de cada una de ellas. En la 1ª etapa la variación va de 05 hojas a 21, y en la 2ª etapa va de 08 hojas a 23.

En conclusión, la metodología utilizada está referida a los métodos de exposición y de investigación. El de exposición se desarrolla en la construcción de los modelos teóricos: el del constructo "la personalidad voluntariosa" y los modelos conceptuales menores, que son los instrumentos inmediatos de los análisis que tendrán lugar en las variables temáticas: el rito de paso, el Edipo cultural, la autoridad/obediencia, la concentración comunitaria, la reducción escolar. El método de investigación tiene que ver con las técnicas que nos advierten de su aplicación, pues en una inquisición hay que cuidar la objetividad, de acuerdo al principio de realidad que preside la tarea de la ciencia. Estas técnicas son las etnográficas: el trabajo de campo y la entrevista detenida que ayude a pensar al informante junto al entrevistador.

#### **E. VARIACIONES SINTOMÁTICAS DE LA AGRESIVIDAD EN LA CULTURA MACHISTA VENEZOLANA. EL CASO DE LOS PÚBERES ESCOLARIZADOS EN CARACAS**

No es lo mismo lo vivaz de lo etnografía de campo que lo dicho como pensado de la entrevista. El fenómeno aunque siempre intervenido, emerge en su autenticidad al desgaire de la vida cotidiana, y así se recoge aunque después se reelabore en los conceptos científicos para ser explicado. La pericia del etnógrafo es clave, porque, aún en su posible panóptico, siempre está interviniendo tanto según los principios de la subjetividad teórica de cómo se ve el fenómeno, como según las circunstancias de realización del fenómeno en observación.

Cuando el propósito es observar cómo se instala el Edipo cultural (por lo tanto en un proceso de iniciación o del paso), entonces se asiste a la observación específica de entender cómo se van montando los armajes fundamentales del ethos cultural, en este caso del colectivo venezolano, y cómo el etnógrafo los realiza en sus palabras escritas para que finalmente existan. Se seleccionan para esta síntesis demostrativa las etnografías relativas a las Unidades Educativas de "Rafael Seijas" redactada por Guadalupe Aguilar, del "25 de Julio" y colegio "San Agustín" (El Marqués) por Gabriel Oliveros, y el colegio "San Antonio" por Eduardo Salas.

1. Una *fenomenología del ethos cultural* en clave del rasgo de agresividad, se obtiene atendiendo a hechos físicos inmediatos como los gestos amenazantes, los golpes y empujones, las bromas sexuales, los chistes hirientes, lanzamientos de taquitos, molestias a otro dañándolo física o moralmente, hostigamiento al compañero, reto al profesor, imposiciones, gritos, permisividad en la disciplina, regaños del profesor, la despreocupación de la institución y el

aburrimiento colectivo, el juego con daño, los ataques y contraataques sexuales, las travesuras burlescas (*chalequeos*), los silencios cómplices (*ceceos*), los desprecios a los alumnos o al profesor, etc. A veces la pelea latente se expresa con ritmo de ritual del “chalequeo”, de “sala” al que cumple años, el de reconvencción al “marico”, el del apodo al varón, el de la agresión simbólica sexual, el de la hembra protectora del varón agredido.

2. He aquí cómo el etnógrafo capta *el modelo conductual del púber* desde su panóptico particular y lo redacta con la metáfora de una hura de ratas: “Lo únicos alumnos que no ‘actuaron’ de ‘forma natural’ eran precisamente los únicos que me podían ver. Y lo comprueba el hecho de que los demás grupos que no me podían ver actuaban como todo púber normal (risas, chistes, sueño, golpes, taquitos, etc.) y por lo tanto como no se ‘sentían vigilados’ podían actuar entonces con ‘libre albedrío’ por así decir. El único problema era que el grupo que se sentía ‘vigilado’ por mí (pues cada vez que iban a hacerse daño: pegarse pellizcos, darse en la cabeza, etc., primero me miraban para ver ‘si los tenía en la mira’ y seguidamente ‘se daban’) era precisamente el grupo que más me interesaba ver: ¡el grupo de los ratas!”.

3. La etnografía recoge aún más detalles en la observación directa y que se expresa en *los matices del argot o jerga*. Si la realidad existe en tanto que la nombramos, como pretenden los filósofos del lenguaje, y existe con el calificativo y uso del mismo, la jerga grosera muestra la realidad agresiva en que viven sus hablantes. Ya no son los apodos personales para agredir realmente con un precinto semántico a un varón, nunca a la hembra a no ser simbólicamente (a escondidas, Véase M. Douglas, en *La Caperucita Roja*, 1998). Es el argot colectivo del “chalequeo” (travesuras, burlas), de los “lepes” (golpe detrás de la cabeza a otro), los “taquitos” (de papel u otro material para hacer daño), “reprender” (gritos de reclamo o de desprecio), “ceceo” (burla en silencio), parecido al “chalequeo silencioso”, la *barredora* (juego consistente en dar por lo pies a un individuo para que se caiga y dejarlo en ridículo delante de sus admiradores(as): es un juego sin gracia y altamente peligroso). Este argot sucinto se expresa en juegos al mismo tiempo que indica se actúa; es profundamente performativo.

4. Junto al argot aparecen los *modelos “émicos”* con que la gente se explica sus acontecimientos agresivos: zarandeando (paseando como vagos viendo a quien hacen daño), apabullar (humillar a otro sometiéndolo al escarnio público), el destino del varón es ser molesto, de la hembra ser chismosa. Que un varón sea chismoso puede ser tildado de homosexual. Un profesor que se divierte informando a modo de chisme, puede ser catalogado así. La basura, la falta de aseo, ensuciar sin más no indica directamente agresividad, pero es un terreno fértil para que surja, pues su indicio es la dejadez, la despreocupación, el abandono que se siente en los planteles, aún en los colegios de clase media alta,

presentados maquilladamente limpios. Es como una revancha a la represión del orden: desde los pisos de arriba del colegio habían tirado al patio un pipote de basura, y no parecía extrañar el asunto, porque no era la primera vez ni sería la última. Además de que las rejas y alambradas enseñan los dientes urbanos, con las paredes y columnas se presentan despintadas y herrumbrientas. A nadie le importaba eso. El aburrimiento y el abandono conducen a la agresividad.

5. “Se la pasan zarandeando la cancha *en busca de sus rivales* (los no ratas de su misma sección o los de otras secciones) para ‘someterlos’ tirándose encima de ellos (sentados en los bancos del patio) y buscando ‘rayarlos’ (humillarlos delante de todo el colegio).” El agresor no es tal si no consigue un rival. La búsqueda del rival y confeccionarlo a su medida psíquica y cultural es el afán del agresor. No puede vivir sin el rival, como su doble monstruoso. Es una búsqueda actuada, esto es, crea al rival proactivamente de la nada, sólo que portando *ambos* la misma cultura o mundo de significados.

6. El etnógrafo consigue los *modelos conceptuales* en la misma cantera o fenomenología de la cultura venezolana y los elabora como lo hace Lisón (1974) en Galicia y Fernández MacClintock (1976) en Asturias. La elaboración conceptual del rival muestra una profunda postura sociocultural ante el otro diseñado por la cultura con motivo de agresividad. El campo de la agresividad, como el de la sexualidad y de la esquizofrenia, como nos dice Devereux, gravita con mucha capacidad para observar al otro en hipótesis de explicación. Así el etnógrafo apunta como de pasada, pero como una hermosa categoría o metáfora conceptual que el otro no es más que un “rival de compañía”. La rivalidad te acompaña siempre para bien o para mal. Así hay un otro al que se le daña pero en realidad se le hace cariños. Es el “pana” o amigote del mismo grupo (rata del mismo albañal). Y hay otro al que se le daña sin cariños, que al no pertenecer al grupo es considerado como un enemigo. El “hacerse daño” y “hacerse cariños” se transforman mutuamente de un modo metafórico: “hacerse daño con cariños”.

7. Si se transforma el código “cariños” por el de “juego”, se observa mejor aún que el juego es permanentemente el escenario de la violencia y de la agresividad, tanto entre pares como entre jerarquía y subalternos. Nos toca ahora observar el “*juego con imposición*”. No importa, como dos caras de una misma cosa, que se pase del consentimiento y diversión a la amenaza y al reto, y viceversa. “Imponer” el orden es para “dominar” y (viéndolo como un juego o placer) da gusto que nos lo imponga, sea un alumno con sus payasadas, lepes o chalequeos o el profesor(a) con su aplauso permisivo. La “imposición” (violencia con placer) se impone a sí misma como una peste o epidemia en el aula, para desviar el orden educativo de la verdadera autoridad. David mandaba a callar a sus condiscípulos con burlas, pero Gabriel lo hacía con lepes en la cabeza de aquellos, y la gorda Rosa imponía el orden en la clase a modo de diversión. La profe-

sora, y todo el colectivo del aula, disfrutaban de las payasadas de protagonistas tan agresivos. Los adolescentes se golpean pensando en el juego; aún más se pelea jugando para aprender a pelear, esto es, probando a pelear.

8. Hay otro mecanismo conceptual más sublimado donde el otro rival debe ser *derrotado con agresión de desquite*. No sólo se trata de divertirse "jodiendo sin ser detectado", ni de "someter a otro para no ser sometido por él", sino de emplear lo erótico, la seducción femenina, para dañar y aniquilar al otro. Al seducir a la hembra dejando mal al otro, la relación de seducción no es tan central como sí lo es el dañar al otro, darle muerte en su fama, prestigio. En el dicho de si no te gano al menos te desprestigio, te humillo, tiene más fuerza de cierre el segundo segmento. Aparte de la muerte subliminal, se puede considerar que explicitar el segundo código en el preconsciente indica una elaboración muy ruda de las relaciones sociales por la etnicidad venezolana. Está bien que me envidies pero no lo hagas con una admiración descarada, sino sublimada.

9. La búsqueda del rival siempre obedece a conseguir una pelea con el *mismo género sexual*. Se esquivo al otro género y jerarquía superior, pero no por eso se les deja de enseñar los dientes (ira) y la lengua (la mentada). La pelea siempre debe ser entre iguales. *La calle* representa este lugar de oportunidad del desquite, y donde culmina la demostración de las rivalidades. Cada plantel tiene otro plantel en la subzona, cuya relación genera grupos de rivalidad: se pelean en la plaza o recodo de la calle o avenida que son lugares comunes y por lo tanto donde se encuentran con animadversión. Si los planteles cercanos son exclusivos de varones, el enfrentamiento es entre los varones; si es de hembras, se encargarán las hembras de plantear una rivalidad: En el caso del San Agustín de El Marqués la rivalidad es con el colegio Matute (varones) y con el colegio María Santísima (hembras). Para los alumnos del San Agustín, las unidades educativas rivales siempre son pensadas como inferiores en prestigio social y nivel económico.

10. Puede que comience la relación de agresividad en el aula, pero las tensiones se van drenando hacia los espacios abiertos y donde se van aflojando las relaciones jerárquicas, como en patio y canchas, pero el curso del acontecimiento deriva, aun como espera, *hacia la calle*, espacio en que libre del orden académico se lleva a cabo el ajuste de cuentas sin limitaciones. Se habla dentro del liceo o colegio (palabras, gestos, groserías, amenazas), se pelea fuera, en la calle o plaza. La "sala" por cumplir años que fue suave en el patio, se desarrolla fuera como tragedia, pues el ensañamiento con el agredido o víctima es tal que hay casos en que le magullan o hinchán un ojo. Mientras las evoluciones de la agresividad dentro del plantel aparecen como más individualizadas o de pequeños grupos, la pelea en la calle siempre tiene un marco colectivo, como de circo público. Es decir contiene un ritual social con la audiencia de los grupos que

apuestan o toman partido por uno u otro contendor. Hay un trasiego simbólico desde el aula al patio y de aquí a la calle. El problema va derivando desde la responsabilidad comunitaria (escolar) a la responsabilidad urbana (policial). En este tránsito socio-espacial se encuentra la figura del portero(a), que suele detectar más que los cargos de dirección y de orientación, los flujos de agresividad en lo que rodea las entradas y salidas del plantel. El "juicio de Dios" de la agresividad escolar se escenifica en la pelea de calle. Aún sea fuerte la agresión cometida dentro del plantel, se espera a la salida de éste para ajustar las cuentas de verdad. Si el portero es sustituido por la figura de vigilantes, la impersonalidad que caracteriza la especialidad de este oficio, no les permite conectarse emotivamente como lo hace el portero, con los asuntos problemáticos de la comunidad educativa.

11. Otra forma de ver *el montaje de la agresividad en los púberes* (7<sup>mo</sup>, 8<sup>vo</sup>, 9<sup>no</sup> grados) es compararlos con los adolescentes que están saliendo de la pubertad (4<sup>to</sup> y 5<sup>to</sup> años de bachillerato). Mientras en los púberes la agresividad se muestra en la utilización de los juegos de las manos con golpes, tocamientos, lepes, gestos y señales, en lo no púberes la agresividad pasa a ser demostrada en la habilidad de los juegos de palabras. De forma análoga, aquéllos no tienen todavía interés en las hembras, de suerte que los grupos de los sexos se encuentran separados, y no se comunican emotivamente, mientras que éstos ya fijan su atención y evalúan a las hembras y comienzan a organizar su comportamiento en referencia a ellas. Los varones púberes funcionan con un grupo más grande que las hembras y que los no púberes; al grupo grande lo necesitan de un modo vital porque en él cuanto más grande permite mayor "jodienda", se echan bromas, se molestan unos a otros como mutuamente entrometidos, y sobre todo se disfruta de todo ello. Los encuentros individuales no tienen un marco de expresividad agresivo y por lo tanto el púber parece otro irreconocible y sin capacidad de reconocerte por falta de recursos de comunicación individualizada. Al finalizar el 9<sup>no</sup> se pueden observar los cambios de estas relaciones: comienza el interés por las hembras, se individualizan las emociones y se aquietan los alborotos colectivos. El esquema de conducta consiste en que los vestidos de beige (4<sup>to</sup> y 5<sup>to</sup> año) son tranquilos, los vestidos de azul son tormentosos, especialmente entrando y saliendo: sea del aula sea del plantel.

12. *El ritual de pelea femenina* no tiene la misma lógica que el ritual de pelea masculina. Los varones en seguida se van a las manos para dañarse: chocan cuerpo a cuerpo. La audiencia de sus compañeros la estimula de suerte que la amplifica como un problema colectivo, y, sobre todo, la disfruta como tal con más encono: los gritos sumamente subidos representan como música de fondo la escena de víctimas festivas. La pelea de hembras es más lenta, y la audiencia es menor: sólo acuden los grupos de amigas de las víctimas rivales, mientras que los varones son unos "asomaos" en un asunto tan extraño. Para ellos no

tiene tanto interés ya que no es de ellos como varones. Al final las hembras “pe-lionas” y víctimas sopesan la situación y abandonan la pelea. La mujer no es para pelear, su función agresiva viene por la “chismeadera”: ahí sí que son buenas víctimas y victimarias. La pelea es para los hombres, igual que lo son los castigos como las salas de cumpleaños o una breve “salita” burrera que solo se propina al que pierde en el juego, en el acertijo, en la viveza (“estar pila”).

13. Pareciera que el motivo de *la masculinidad* fuera el símbolo de la agresividad, y, por tanto, la agresividad tendría una connotación esencialmente sexual a partir de mostrar la varonía. Pero púberes, enmarañados sólo en el juego de las manos, se encuentran lejos de tratar de palabra el motivo del sexo, a diferencia de cómo los adolescentes de 4<sup>to</sup> y 5<sup>to</sup> año utilizan tal término, se burlan del que lo menciona y con ello se ejercitan en el aprendizaje no sólo de la palabra sino de su activación social. La etapa de aprendizaje de aquéllos identifica una de las ambigüedades de aprender a tocarse, donde el contenido sexual lo tienen en el horizonte: cómo tocarse (agresividad) y cómo no tocarse (sexualmente). Se encuentra en la encrucijada de la homosexualidad. El aprendizaje de salir de ésta comienza y ello genera posibles agresividades en el grupo grande de los púberes. El ritual del chalequeo juega aquí un importante papel para el aprendizaje. Para deshacerse del chalequeo, la víctima de él se lo remite a otro compañero haciendo referencia a su trasero, le pasa así la papa caliente (quizá el pene caliente) a otro, que se espabila para pasárselo a otro. En el juego del “carro sin placa” (el culo sin tapar) el que se descuida al no taparlo (con la placa=la mano) pierde: “ahí murió” es la jerga. Se le dice así al futuro macho que el trasero no se toca. La agresividad se desvía hacia otro por motivos sexuales, lo que más tarde se desviará hacia las hembras y se obtendrá el aprendizaje heterosexual.

El ritual del “marico” u homosexual, es decir, el que se encuentra en una situación de falta de viveza y por lo tanto “pierde” sexualmente es castigado para que no se duerma como varón. Que Daniel pegara a Jorge es inaudito, porque éste pasa por “mariquito”, a éstos sólo se les molesta como a una hembra. Pero Daniel le levantó del pupitre y fue a él y le golpeó en la cabeza con el cuaderno que llevaba: “Hay que corregirlo desde pequeño si no va a parar en marico. Estoy intentando que se porte como un hombre y hay que castigarlo de alguna forma, así sea a coñazo limpio”. En el aula se hizo un silencio sepulcral.

14. La *presencia de hembras* suele estimular la agresividad del varón. Hay chicas a quienes les gustan los varones revoltosos, “ordinarios” y “lanzados” y les gusta que por el pasillo les robe un beso, cosa que es vista como prestigio en presencia de los “panas” que lo ven. Aquí comienza no sólo la protección de las hembras por los varones, sino también la competencia por aquéllas. Se generan así las agresiones simbólicas de tipo sexual, que mientras se mantengan en la misma generación (los alumnos), aunque cruce los grados y los años académi-

cos, no es tan grave como cuando se hace intergeneracional (profesores). Entonces la agresión simbólica se torna de tipo latentemente incestuosa o "inces-tual" (Hirigoyen, 1999, 46), porque el profesor es un padre sustituto o social. En breve, la agresividad se origina con ocasión sexual, pero el juicio moral sobre esa ocasión de la agresividad termina como síntoma en la sociedad.

15. La hembra no sólo es estímulo y víctima objetal de la agresividad varonil, también detenta un *simbolismo de protección* a nivel intergeneracional (profesoras). La hembra siempre conserva el arquetipo de protectora del más débil frente a la agresión del más fuerte. La agresión en el patio de un alumno de 4<sup>to</sup> año se le venía encima a uno de 8<sup>vo</sup> grado. Éste corrió a esconderse en la falda de la profesora del Departamento de Orientación, y dando una vuelta se vino a mí como mujer (etnógrafa).

16. La conexión jerárquica se torna tormentosa en el aula. El resultado es que ni los alumnos respetan, ni acatan, a la *posible "autoridad"* del(a) profesor(a), ni el(a) profesor(a) se conduce con autoridad. Los alumnos lo que hacen permanentemente es retar a la jerarquía profesoral. Lo hacen reclamando de frente o despreciando por detrás a la figura profesoral. El alumno mantiene una actitud en el aula como si estuviera con un padre despreocupado o con una madre consentidora: chantajea para salirse con la suya (su arbitrariedad). Por su parte, el(a) profesor(a) lo que hace es regañar, ser permisiva, o se convierte en un mandón o autoritario y así castiga física o moralmente. A veces la profesora ríe las gracias del payaso agresivo que es el que al fin pone al orden en el aula. Más que en una enseñanza educativa, el corregir al alumno se convierte en un regaño. En estas condiciones, la función de autoridad, que es la de orientar y hacer crecer al alumno socialmente, se viene a cero, es decir, se desactiva completamente. Los alumnos son incorregibles, dicen los(as) profesores(as) para indicar que ellos(as) no tiene dispositivos culturales para desarrollarse como autoridad y con ello sembrar ciudadanía auténtica.

#### CONCLUSIÓN: LA AGRESIVIDAD, FRUTO CULTURAL DEL ATROPELLO MACHISTA

Es un tema más para la serie (de temas), pero es más que un tema prospectivo de datos para un ensayo teórico. Este artículo trata de dar cuenta de una investigación extensa sobre cómo son agresivos los venezolanos. La recolección sistemática de los datos, llevada a cabo por autoetnógrafos mediante expandidas escrituras e intensas entrevistas, permite comprobar que el instrumento conceptual de la "personalidad voluntariosa" trabaja con altos rendimientos de conocimiento. El venezolano no es agresivo por naturaleza instintiva, ni compulsional, sino cultural. Una cultura que se instala con el rasgo machista de aprender ejercitándose en retar al otro, es un campo fértil para el cultivo de las agresividades.



Dicho aprendizaje cultural se observa en el proceso de la segunda socialización donde cabe la institución etnocultural de la experiencia del paso en púberes o adolescentes. Si cada acción agresiva es síntoma de la agresividad culturalmente generalizada en el colectivo, al observarla en el grupo de pares pubescentes venezolanos, que carecen del rito de paso cuya función es normalizar (catarsis) su drama social, la observación se convierte en altamente ponderada para estudiar el síntoma sociocultural indicador del desdén de los padres y de la ineficacia societal de la escuela con relación a los púberes escolarizados.

El concepto de personalidad voluntariosa procede de una especificidad etnopsicoanalítica de la personalidad étnica matrisocial. Con él se explica que la agresividad en Venezuela se origina en la inseguridad machista. Al ser agresivos, los adolescentes muestran sus inseguridades. Por lo que más que agresividad, como lo calificarían los etólogos y psicoanalistas, se trata de atropello, de abuso. El adolescente monta su Edipo cultural aprendiendo el atropello, a ser abusador. Ni la personalidad, ni la cultura son agresivas, pero están configuradas como para desafiar, debido al consentimiento matrisocial. Por ser atropellante (amenazante, retador) la consecuencia o derivación es la agresividad, o para conseguir que te respeten tienes que aparecer como agresivo inscribiéndote en la lógica de la conducta "malandra". Hay que tener en cuenta que la agresividad es un mecanismo de defensa (etnopsiquiátrico) ante la inseguridad que siento en mi yo y que percibo en el entorno de los otros.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Devereux, Georges (1973a), *Ensayos de Etnopsiquiatría General*, Seix Barral, Barcelona.
- (1973b), "La delincuencia sexual de las muchachas en una sociedad puritana", *Ensayos de Etnopsiquiatría General*, G. Devereux, Seix Barral, Barcelona, España.
- (1975), *Etnopsicoanálisis Complementarista*, Amorrortu, Buenos Aires.
- Douglas, Mary (1998), "Los usos de la vulgaridad: una lectura francesa de Caperucita Roja", *Estilos de Pensar*, M. Douglas, Gedisa, Barcelona.
- Fernandez McClintock, James (1976), "La Poesía en Movimiento: Siendo desplazado por diversiones, por burlas y por la muerte en el país Asturiano", *Temas de Antropología Española*, C. Lisón T., Akal, Madrid.
- Girard, René (1972), *La Violencia y lo Sagrado*, Ed. de la Biblioteca, UCV, Caracas.
- Gruson, Alberto (2005), "Cultura e identidad", *Simposio Internacional: cultura, migración e identidad*, Goethe-Institut, CAFÉ CON LECHE, Caracas.

- Hirigoyen, Marie-France (1999), *El Acoso Moral. El maltrato psicológico en la vida cotidiana*, Paidós, Barcelona.
- Horkheimer, Max (1974), "Autoridad y familia", *Teoría Crítica*, Max Horkheimer, Amorrortu, Buenos Aires.
- Hurtado, Samuel (1995), *Cultura Matrisocial y Sociedad Popular en América Latina*, Trópykos, Caracas.
- (1998), *Matrisocialidad. Exploración en la estructura psicodinámica básica de la familia venezolana*, Ed. de la Biblioteca y Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, UCV, Caracas.
- (1999a), *Tierra nuestra que estás en el Cielo*, ed. CDCH, UCV, Caracas.
- (1999b), *La Sociedad tomada por la Familia*, EBUC, UCV, Caracas.
- (2000), *Élite Venezolana y Proceso de Modernidad*, ed. del Rectorado, UCV, Caracas.
- Hurtado, Samuel (2007), *Contratiempos entre Cultura y Sociedad*, ed. FACES, UCV, Caracas.
- Klein, Melanie (1962), *Desarrollos en Psicoanálisis*, Paidós-Homé, Buenos Aires.
- Lisón Tolosana, Carmelo (1981), "Arte verbal y estructura social en Galicia", *Perfiles Simbólico-morales de la Cultura Gallega*, C. Lisón, Akal, Madrid.
- Malinowski, Bronislaw (1974), *Sexo y Represión en la Sociedad Primitiva*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- Marcuse, Herbert (1972), "La lucha contra el liberalismo en la concepción totalitaria del estado", *La Sociedad Opresora*, H. Marcuse, Tiempo Nuevo, Caracas.
- Marina, José Antonio (2004), *El laberinto Sentimental*, Anagrama, Barcelona.
- Roheim, Geza (1973), *Psicoanálisis y Antropología*, Suramericana, Buenos Aires.
- Rojas Marcos, Luis (1998), *Las Semillas de la Violencia*, Espasa Calpe-Bolsillo, Madrid.
- Sennett, Richard (1982), *La Autoridad*, Alianza, Madrid.
- Whiting, John W., Richard Kluckhohn y Albert Anthony (1968), "Función de las normas de iniciación impuestas al varón durante la pubertad", *La Sexualidad en el Hombre Contemporáneo*, Hormé, Buenos Aires.

## ANEXO

### Entrevista de Agresividad en las Unidades Educativas (para docentes)

#### I. ENTRADA/SALIDA

##### A. Calle (trayecto)

##### *Animosidad (comunidad/escuela)*

- 1.1. Se oye a veces que la madre le dice a su hijo adolescente que tiene que saber defenderse en la calle ¿Es que en la casa hay una escuela de boxeo o lucha, o es solo un modo de decir?
- 1.2. Pero se lo dice para cuando se encuentre con otros muchachos de su edad sobre todo en el liceo o colegio, ¿será que el liceo o colegio es el verdadero lugar de las peleas para aprender a defenderse?
- 1.3. Por oposición a aprender a convivir con los demás muchachos en el liceo...
- 2.4. Camino al liceo, los alumnos y alumnas suelen encontrarse antes en la plaza, redoma, esquina o bulevar..., ¿se juntan para formar grupos de amistad y crear un ambiente de armonía en el liceo o para enfrentar un ambiente de amenaza posible?
- 2.5. Pero se ve que cuando se van acercando al liceo, van alborotados, se saludan "gritao" y también a otros grupos de varones y/o hembras, hasta amenazarse con el disimulo de bromas sexuales, gestos burlones, groserías soeces...
- 2.6. ¿Se están predisponiendo para aceptar los desafíos que pueden desencadenarse dentro del liceo?

##### B. Encuentro (pares)

##### *Amistad/enemistad*

- 3.7. ¿Cree usted que la presencia del señor(a) portero(a) del liceo hace que el alumno se comporte con medida al entrar al liceo o más bien que se comporte con indiferencia?
- 3.8. Pero los alumnos a veces entran en bloque, empujándose, y si entran de uno en uno y a cuenta gotas, una vez dentro se "alebestrán" saludándose con palmadas y jugándose con puños...
- 3.9. ¿El portero(a) es respetada e interviene para poner orden a los alumnos que se pelean en la cantina cercana o recién salen del liceo?

## II. AULA

## C. Comunidad (pares en situación de "clasis")

## Rivalidad

- 4.10. ¿Los alumnos entran al aula con entusiasmo o se les siente obligados?
- 4.11. Pero ¿el orden de los pupitres y la disposición correcta de los materiales didácticos pueden hacer sentir a los alumnos que el aula es el lugar de la creatividad y del compañerismo, o más bien, son ocasión para el juego de lanzarse taquitos para molestarse entre varones y sobre todo fastidiar a las hembras iniciando así una atención erótica?
- 4.12. ¿Están aprendiendo a respetarse mutuamente?
- 5.13. ¿Los alumnos se comportan de un modo confianzudo como si estuvieran en cualquier sitio o de un modo serio y responsable como en un sitio de estudio y trabajo?
- 5.14. Pero ¿siempre hay algunos que se aprovechan para producir desorden y disfrutar dañando la armonía del salón de clase?
- 5.15. Con esta animosidad creada entre los mismo alumnos, ¿pueden éstos rendir suficientemente en los estudios?

## D. Jerarquía (Autoridad)

## Corrección (maestro(a)/alumno(a))

- 6.16. ¿A la hora de requerir la maestra (o) (Profesora) compostura en el comportamiento, el alumno es obediente o insumiso (rebelde)?
- 6.17. ¿Si parece que no le hace mucho caso a la maestra (profesora), le harían más caso si el docente fuera hombre (profesor)?
- 6.18. ¿El muchacho en el liceo es rebelde porque sí (por naturaleza de la edad) o sólo es un caprichoso como si estuviera en casa de su mamá?
- 6.19. ¿El o la docente orienta al alumno con esfuerzo y recursos o termina regañándolo (o gritándolo)?
- 7.20. Si el alumno reta con amenazas a la maestra (o profesora) y ésta lo envía a la seccional, ¿la profesional de este servicio orienta con esfuerzo técnico y recursos de diálogo a dicho alumno o se cansa pronto y hace llamar a su representante (su mamá)?
- 7.21. Pero el alumno sólo se asusta ante la referencia a su mamá, incluso si el alumno llega con señales de maltrato a su casa, la madre viene a recla-

mar al liceo, y hasta busca al agresor para que su hijo demuestre que sabe defenderse...

7.22. ¿El o la docente enseña con preparación, respeto y facilidad?

### III. PATIO

#### *E. Juego (acto informal)*

#### *Hostilidad (jugar dañando)*

8.23. ¿El adolescente con su comportamiento retador busca aprender a ser un hombre responsable o más bien a demostrar hombría?

8.24. Pero parece que no va a poder pues se encuentra muy vigilado, hasta vive en un ambiente de requisas en sus morrales por si trae drogas, armas, objetos punzantes... ¿El liceo pareciera más una cárcel que un ateneo?

8.25. ¿La escuela o liceo se ha convertido en un lugar peligroso?

9.26. ¿Le parece a usted que los alumnos son caprichosos (egoístas) o colaboradores (solidarios)?

9.27. Pero ¿se la pasan entre ellos con juegos de manos y juegos de palabras, sin querer queriendo se golpean, se pellizcan, se atizan con palabras groseras, con bromas eróticas, hasta las hembras se prestan a esos juegos aplaudiendo a los varones más vivos?

9.28. ¿El alumno está aprendiendo a solucionar los conflictos hablando o peleando?

#### *F. Competencia (juego organizado) Imposición (a costa o a pérdidas del otro)*

10.29. ¿La clase de educación física sirve para realmente competir deportivamente o más bien, es una distracción para exhibirse corporalmente (pantallar)?

10.30. Pero ¿parece un juego para hacer desahogo emocional y también servir de caimaneras para imponerse venciendo al otro y humillarlo, aunque sea en juego?

10.31. ¿La "educación física" le enseña al alumno a superar el machito que lleva por dentro (=regular la energía sexual conectándola con la energía social)?

- 11.32. Con ocasión de un campeonato deportivo, si las muchachas cumplen el papel de "fan" o animadoras de equipos, ¿ello genera rivalidades o armonía en el juego entre varones?
- 11.33. Pero siempre queda un resquemor en los vencidos y una fruición de haber humillado por parte de los vencedores, ¿no cree que la colaboración femenina amplía la franja de las hostilidades entre los grupos de varones?
- 11.34. ¿Las muchachas ayudan a que los varones se porten como machos o como caballeros?

Seguimiento personal del trabajo de campo en el Colegio San  
Agustín-El Marqués (hasta el 20/03/2006)

|    |                                                                            |            |
|----|----------------------------------------------------------------------------|------------|
| 1  | Total de días de trabajo en campo                                          | 19         |
| 2  | Total de horas en campo                                                    | 21:26'     |
| 3  | Total de horas de viaje y movilización                                     | 57         |
| 4  | Total de días de búsqueda del campo                                        | 2          |
| 5  | Total de horas de búsqueda del campo                                       | 8          |
| 6  | Total de horas de anotación de datos en cuaderno y redacción de informes * | 26:5'      |
| 7  | Total de horas de transcripción de entrevistas                             | 44         |
| 8  | Total de horas de búsqueda y seguimiento por Internet                      | 6          |
| 9  | Total de horas de consulta de bases de datos bibliográficos por Internet   | 4          |
| 10 | Renglón 1+4 (en días)                                                      | 21         |
| 11 | Renglón 2+3+5+6+7+8+9 (en horas)                                           | 166:31'    |
| 12 | Inicio del trabajo                                                         | 10/01/2006 |
| 13 | Fin del trabajo de campo                                                   | 06/03/2006 |
| 14 | Total de profesores consultados                                            | 08         |
| 15 | Total de páginas de etnografía (a espacio sencillo)                        | 30         |
| 16 | Total de páginas de entrevista (a espacio sencillo)                        | 59         |
| 17 | Total de páginas de arqueo bibliográfico                                   | 4          |
| 18 | Renglón 15+16+17(en páginas)                                               | 93         |

Fuente: Informe parcial: Gabriel Oliveros.

Los días y horas en campo incluyen las tres entrevistas realizadas.

(\*) No se contabilizó el tiempo para elaboración de este informe parcial.

Seguimiento personal del trabajo de campo en la UEN 25 de Julio  
(hasta el 16/06/2004)

|    |                                                       |            |
|----|-------------------------------------------------------|------------|
| 1  | Total de días de trabajo en campo                     | 33         |
| 2  | Total de horas en campo                               | 35:38'     |
| 3  | Total de horas de viaje y movilización                | 66         |
| 4  | Total de días de búsqueda del campo                   | 7          |
| 5  | Total de horas de búsqueda del campo                  | 11         |
| 6  | Total de horas de anotación y elaboración de informes | 72         |
| 7  | Total de horas de entrevistas y transcripción         | 14:5'      |
| 8  | Total de días de reunión (proyecto)                   | 29         |
| 9  | Total de horas de reunión (proyecto)                  | 58         |
| 10 | Renglón 1+4+8 (días)                                  | 69         |
| 11 | Renglón 2+3+5+6+7+9 (horas)                           | 256:43'    |
| 12 | Inicio del proyecto                                   | 11/10/2003 |
| 13 | Inicio del trabajo de campo                           | 19/01/2004 |
| 14 | Fin del trabajo de campo                              | 02/06/2004 |
| 15 | Total de profesores consultados                       | 11         |
| 16 | Total de estudiantes consultados                      | 14         |
| 17 | Total de empleados consultados                        | 13         |

Fuente: Gabriel Oliveros.

Los renglones 2, 3, 5, 7, 8 y 9 son aproximaciones; el 6 una estimación.





## UNA METODOLOGÍA PARA ABORDAR EL PROBLEMA DE SEGURIDAD EN LA UCV<sup>1</sup>

Cristina Mateo\*

ESCUELA DE TRABAJO SOCIAL, UCV

### Resumen:

Se presenta la experiencia de investigación-acción realizada en la Universidad Central de Venezuela (UCV) utilizando tecnologías para la ejecución de un ciclo de talleres con el objetivo de contribuir al planteamiento de estrategias de seguridad integral, incentivando la participación de la comunidad universitaria en la defensa de los Derechos Humanos. Los talleres arrojaron diagnósticos y proposiciones concretas sobre los problemas de seguridad y participación. El uso de tecnologías en los mismos permitió agilizar las presentaciones, el procesamiento de resultados y la difusión de conclusiones, activando mecanismos de comunicación entre la comunidad universitaria. Se recomienda este tipo de proyectos para el desarrollo de los procesos educativos en investigación e informática.

**Palabras claves:** Investigación-acción, talleres, seguridad integral, UCV.

### INTRODUCCIÓN

El propósito de este artículo es destacar la pertinencia de los proyectos de investigación-acción, utilizando talleres y tecnologías de información y comunicación (TIC). Dichos proyectos contribuyen con la inserción de los estudiantes y docentes en un proceso de aprendizaje constructivista, adaptado a las necesidades del medio ambiente institucional y comunitario, con una perspectiva democrática e interdisciplinaria de compromiso colectivo con el abordaje de situaciones reales. Se presenta en forma resumida la experiencia que se realizó en la Universidad Central de Venezuela (UCV) con el proyecto Seguridad integral para la UCV.

### EL PROBLEMA DE SEGURIDAD EN LA UCV

En Venezuela los indicadores sobre violencia e inseguridad han empeorado progresivamente y en forma sostenida en los últimos años, especialmente en

---

<sup>1</sup> Este artículo se deriva de la ponencia presentada en el Congreso EDUTEC, 2004, titulada "Talleres y tecnologías de información y comunicación (TIC) en un proyecto de investigación acción: seguridad integral en la UCV".

\* cmateor@cantv.net

Caracas. El más confiable de estos indicadores, la tasa de homicidios, pasó de 8 por cada 100.000 habitantes en 1986 (Briceño-León, 2005a: 1.632) a más de 50 por cada 100.000 habitantes en el año 2003 (Briceño-León, 2005b: 119), colocándonos entre los países más violentos de la región y del mundo.

La Universidad Central de Venezuela (UCV), en Caracas, se ha destacado, dentro del panorama urbano que la circunda, como un oasis de convivencia y diversidad, como un espacio seguro, protegido por el respeto, pues los vigilantes nunca han portado armas y los cuerpos de seguridad no pueden ingresar sin permiso de las autoridades. Así, aunque los grupos rebeldes se refugiaban en la ciudad universitaria, la comunidad se sentía segura hasta finales de la década de los ochenta, cuando las recurrentes protestas violentas y las agresiones hacia las personas y sus bienes comenzaron a inquietar a la comunidad universitaria (Colmenares y Franco, 1999) y la inseguridad pasó a ser un problema importante en la UCV.

Esta situación difícilmente puede modificarse a mediano plazo, por lo tanto hay que aprender a asumirla y desarrollar capacidades preventivas y defensivas que permitan identificar los factores internos y externos que inciden en las violencias y las fortalezas que pueden contribuir a desactivarla, con este propósito se diseñó el proyecto de investigación *Inseguridad personal en la UCV*<sup>2</sup>.

La investigación se propuso caracterizar el problema de inseguridad personal y analizar las políticas de seguridad que se aplican en la UCV para contribuir con el planteamiento de estrategias de seguridad acordes con la defensa de los derechos humanos y la convivencia pacífica. La inseguridad como problema social exige reflexionar sobre los diferentes elementos que la integran; además de los componentes subjetivos que permiten definirla como una expectativa-probabilidad, conjuga aspectos objetivos, intersubjetivos y sociales (Mateo y Ferrer, 2000). Por ello la investigación se desarrolló a partir de los siguientes conceptos orientadores:

*Violencias* se refiere a las acciones que ponen en peligro la integridad física de los miembros de la comunidad y de los bienes de la misma; definición que está orientada hacia las violencias interpersonales, las violencias hacia la propiedad y las protestas violentas, por considerarlas objetivos de la política de seguridad de la UCV y de las agencias de control social formal, local y nacional.

---

<sup>2</sup> La investigación *Inseguridad personal en la UCV* fue realizada entre 1997 y 2003 por Tosca Hernández, Cristina Mateo, María Josefina Ferrer y Carlos Simón Bello, con apoyo del CDCH, Proyecto No. PG 04-32-3974.

*Control social* es el conjunto de respuestas sociales cuyos límites y modalidades tienen que ver con el establecimiento y cumplimiento de ciertas reglas de juego orientadas a organizar los espacios de libertad en una sociedad determinada.

*Autonomía* es el derecho que garantiza la independencia y protección de una institución en cuanto a: dictar sus normas, regir su organización y ordenar y dirigir su vida interna; consiste en la capacidad jurídica de autogobernarse.

*Seguridad personal en la UCV* es la expectativa-probabilidad de que los miembros y patrimonio de la comunidad universitaria no serán afectados por acciones delictivas y/o violentas.

El proyecto se desarrolló en tres etapas: en la primera se realizó una investigación documental sobre el tema y sobre las políticas universitarias, que permitió construir el marco teórico, también se hizo una investigación de campo exploratoria, con entrevistas a personas que manejan información sobre seguridad en la UCV. Con estos insumos se diseñó la *I Encuesta universitaria sobre inseguridad personal*. La segunda etapa consistió en la aplicación y procesamiento de la encuesta y la realización de un estudio sobre el cumplimiento de las medidas de seguridad institucionales.

La tercera etapa se concentró en conjugar los hallazgos y complementarlos con algunos trabajos de campo puntuales para diseñar un conjunto de proposiciones. En esta etapa se decidió incorporar el concepto de seguridad integral en las proposiciones, para incluir los riesgos por desastres naturales o sociales y los problemas de infraestructura u otras situaciones que impliquen riesgos laborales. Este concepto abarca toda la vida universitaria y por ello tiene más capacidad para motivar individual y colectivamente la participación de los miembros de la comunidad en su logro y conservación. Además, desde el punto de vista institucional, es más adecuado estructurar un sistema de seguridad integral que considere todos los riesgos y peligros que pudiesen afectar a la ciudad universitaria y a su comunidad.

La *seguridad integral* en la UCV es un derecho que tienen los miembros de la comunidad universitaria y los transeúntes dentro del campo universitario, ante la Institución y ante los Poderes Públicos:

- de recibir protección a su integridad física, a sus bienes y a los bienes de la UCV; y
- de ser apoyados en su recuperación en caso de no haber podido protegerla, abriendo los canales establecidos en el ordenamiento jurídico aplicable.

Es importante destacar que la seguridad no puede ser total, pero lograr un sistema de seguridad integral permitirá desarrollar mecanismos de prevención y tratamiento, que le cierren el paso a la justicia privada ilegítima, en un momento en el cual se replantean las relaciones entre el Estado y la sociedad, no sólo en Venezuela sino en el mundo entero.

Es necesario trascender las soluciones tradicionales que hasta el momento han inspirado la política criminal del Estado y la política de seguridad de la UCV, partiendo de la participación como elemento integrador. Para lograrlo es fundamental la organización de la comunidad universitaria, tanto de hecho (asignación de tareas, actividades y roles) como de derecho (constitución legal de la misma bajo la figura de autonomía). En este sentido se proponen dos estrategias para mejorar la seguridad en la UCV:

1. La estructuración del sistema de seguridad integral.
2. El desarrollo de un proyecto de investigación-acción con la finalidad de construir el sistema de seguridad integral fundamentado en la participación.

### Proposiciones para el diseño de una política de seguridad integral en la UCV



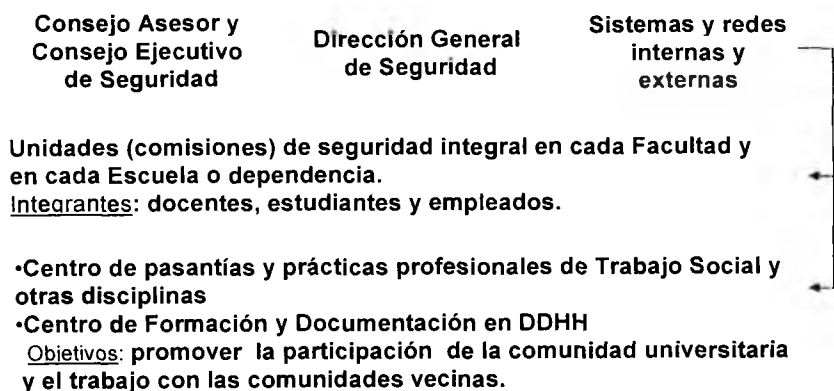
El sistema de seguridad Integral debe defender los derechos humanos de todos y proteger el Patrimonio Cultural de la Humanidad en el que tenemos el privilegio de convivir (Ferrer y Mateo, 2003). Una alternativa de seguridad entendida como convivencia pacífica, responsable, donde todos los ciudadanos procuremos respetar los derechos, individuales y colectivos, de todos y cada uno de nosotros, ejerciendo el control social adecuado para mantener las libertades y cumplir a cabalidad las funciones institucionales.

Dicho Sistema debe contar con:

- Registros sobre las amenazas y sobre las defensas.
- Difusión de información y opiniones.
- Mecanismos de participación en las denuncias, el control, el apoyo solidario y el manejo adecuado de situaciones de emergencia.
- Evaluaciones periódicas y participativas de la situación de seguridad.
- Una dirección de seguridad y un cuerpo de vigilantes formados y comprometidos con una perspectiva compartida sobre la seguridad.

## Estructura del Sistema de Seguridad Integral para la UCV

**Red de comunicación, denuncias e información que  
conecte las siguientes instancias:**



Lograr esto dentro de la ciudad universitaria exige abrir un amplio campo de comunicación y formación, para eso se propone el proyecto de investigación-acción.

## **Seguridad integral para la UCV**

### **Objetivos**

- Contribuir al diseño de estrategias de seguridad integral con la participación de la comunidad universitaria
- Impulsar la construcción de un modelo colectivo de seguridad integral en la UCV
- Incentivar la participación de la comunidad universitaria en la defensa de los Derechos Humanos.

La estrategia diseñada es la ejecución de talleres en las diferentes dependencias y espacios de la vida universitaria con la finalidad de formar grupos multiplicadores y establecer vínculos que posibiliten la constitución del sistema. En este trabajo las TIC se convierten en un instrumento clave para desarrollar las redes de seguridad, los sistemas de registro de amenazas, los programas informativos y formativos, que aparecen como componentes fundamentales del Sistema de Seguridad Integral.

### **LA INVESTIGACIÓN-ACCIÓN Y LOS TALLERES**

La investigación-acción es un método de trabajo comunitario que busca producir cambios en la conciencia y en la realidad de los grupos sociales. Fue desarrollado en América Latina por trabajadores sociales y educadores populares en su afán por impulsar procesos de transformación social que contribuyeran a mejorar las condiciones de vida de las comunidades. La investigación se utiliza como una forma de intervención, incorporando a los miembros de las comunidades en el proceso de diagnóstico y planificación de actividades con la intención de generar un proceso de acción y reflexión para que asuman el control de las decisiones y de las actividades necesarias para resolver los problemas que las afectan (Gollete y Lessard, 1988).

La investigación-acción es un proceso colectivo de construcción del conocimiento y de desarrollo de planes de trabajo que implica la participación activa de los sujetos investigados o educandos en el diseño y ejecución de un proceso de investigación, orientado a promover cambios en el medio donde dichos sujetos se desenvuelven. También se conoce como investigación-acción participativa (IAP), así la caracteriza el Observatorio Internacional de Ciudadanía y Medio Ambiente Sostenible:

...se trata de una metodología que permite desarrollar un análisis participativo, donde los actores implicados se convierten en los protagonistas del proceso de construcción del conocimiento sobre el objeto de estudio, en la detección de problemas y necesidades y en la elaboración de propuestas y soluciones... (2003).

Milagros Cano (2000) resalta algunos aspectos importantes de este tipo de trabajo. El primero es que se trata de un proceso permanente donde se combinan y retroalimentan investigación y acción. La investigación plantea alternativas de intervención, las cuales, al ejecutarse, presentan nuevas interrogantes cuya resolución abre camino a otras propuestas de acción. El otro aspecto es la experiencia educativa implícita en el proceso, pues al definir necesidades y prioridades se incrementan los niveles de conciencia de los grupos involucrados acerca de su propia realidad.

La pertinencia de desarrollar proyectos de IAP con los estudiantes dentro de la comunidad universitaria y sus adyacencias se comprende desde dos perspectivas:

1.- La visión constructivista del proceso educativo, al respecto Escontrela y Stojanovic precisan:

La visión constructivista del aprendizaje sostiene que la finalidad de la educación es promover los procesos de crecimiento personal del alumno en el marco de la cultura del grupo al que pertenece. En consecuencia, los procesos de formación deben promover tanto la socialización como la individualización que permita a los alumnos construir una identidad personal en el marco de un contexto social y cultural determinado...

... el proceso de formación debe sustentarse en el desarrollo de prácticas auténticas que sean culturalmente relevantes y se apoyen en procesos de interacción social (actividad social) que promuevan el trabajo y el razonamiento sobre contextos concretos (2003: 7) .

El desarrollo de proyectos IAP es una práctica que potencia la construcción colectiva del conocimiento en aras de resolver problemas o enfrentar situaciones en contextos concretos.

2.- El enfoque Ciencia-Tecnología-Sociedad (CTS) que se propone para que la formación en el uso de las TIC responda a las necesidades sociales y contribuya a la formación de ciudadanos responsables, capaces de practicar la democracia en su vida cotidiana.

Es importante que el alumno esté consciente de los ejes transversales que mediatizan su formación para la vida, y más que promover un aprendizaje de valores, estos valores deben ser traducidos en saberes sociales que sean significativos para la vida pública de ellos, lo cual les permitirá disfrutar y construir una sociedad democrática (Pérez J., 2003: 8).

Para que los universitarios se desempeñen eficientemente en las organizaciones de la era de la información es necesario que los procesos formativos incluyan el trabajo en equipo, las relaciones de cooperación y la toma de decisiones compartida; los proyectos de IAP y las TIC pueden proporcionar ambientes de gran pertinencia para esta propósito.

Los talleres se conocen en el ámbito científico académico como un instrumento pedagógico, una modalidad de trabajo educativo organizada contando con la participación activa de los involucrados, una dinámica que pone en acción los conocimientos y habilidades de los participantes para producir algún tipo de resultado. El trabajo en el taller, se fundamenta en la integración teoría-práctica, la participación, la construcción colectiva del conocimiento y en la posición del docente como organizador, facilitador y asesor (Tramontin, 1996) "...es un aprender haciendo, puesto que los conocimientos se adquieren en una práctica concreta vinculada al entorno y a la vida cotidiana, donde todos los participantes tienen que aportar para resolver problemas concretos..." (Bocanegra y otros, 1999: 15).

Por sus exigencias y su estructura, el taller es una forma de organizar las actividades educativas que promueve la participación, las relaciones horizontales, la construcción colectiva del conocimiento y el desarrollo de trabajo en equipo; por lo tanto es una herramienta útil para procesos democráticos, no solo educativos, también de investigación y de planificación; "...es una metodología participativa, ya que se enseña y se aprende a través de una experiencia realizada conjuntamente en la que todos están implicados e involucrados como sujetos y/o agentes" (ibídem, p. 16). Precisamente por eso se considera adecuado para el desarrollo de proyectos de investigación-acción, como el proyecto de *Seguridad integral para la UCV*.

El taller se realiza de acuerdo con un plan de trabajo que posibilite el intercambio de conocimientos y experiencias para alcanzar un objetivo, para su desarrollo son muy útiles las tecnologías informáticas y de comunicación (TIC),



porque agilizan las dinámicas de participación y facilitan la conformación de grupos de trabajo y redes de información entre los participantes.

Gladys Poletti (1994) propone incluir los siguientes elementos en el diseño de talleres:

- Marco teórico: con los contenidos teóricos necesarios sobre el tema que se aborda y la bibliografía
- Estrategia promocional: señalar la población hacia la cual se dirige el taller y la forma en que se va a promover su participación
- Diseño operativo: especificando el tema, los objetivos generales y específicos, se establecen los componentes de acuerdo con el siguiente esquema:

| <i>Fase</i> | <i>Objetivo específico</i> | <i>Contenidos</i> | <i>Estrategia metodológica</i> | <i>Tiempo</i> | <i>Responsable</i> | <i>Recursos</i> |
|-------------|----------------------------|-------------------|--------------------------------|---------------|--------------------|-----------------|
| Inicio      |                            |                   |                                |               |                    |                 |
| Desarrollo  |                            |                   |                                |               |                    |                 |
| Cierre      |                            |                   |                                |               |                    |                 |

- Manual del facilitador: con las instrucciones para la realización del taller, incluyendo riesgos, escenarios alternos y evaluación
- Material de apoyo: para la realización de las dinámicas incluidas en el diseño operativo y para entregar a los participantes.

#### LOS TALLERES Y EL PROYECTO DE SEGURIDAD INTEGRAL PARA LA UCV

Como docente en talleres de investigación he tenido la experiencia de trabajar en aula esta modalidad con asignaturas obligatorias, logrando producir proyectos de investigación y/o resultados de investigación. Tal es el caso del proyecto *Inseguridad personal en la UCV*, que fue diseñado en la asignatura Taller de Investigación I y luego se cumplió la recolección de información a través de encuesta en la asignatura Taller de Investigación II. No se quedó allí, en dos asignaturas electivas se continuó profundizando en el problema a través de subproyectos, cuatro de los cuales culminaron con trabajos especiales de grado. Cuando se presentaron los resultados y conclusiones de esta investigación ante el Consejo Universitario, se acordó diseñar una proposición para la difusión de los resultados, la promoción de las proposiciones, la sensibilización de la comunidad sobre el problema y la importancia de la participación en el desarrollo de la política de seguridad para la universidad. Entonces se decidió diseñar un taller motivador, dinámico, informativo, con espacio para la discusión y las proposiciones, utilizando tecnologías de información y comunicación en su realización.

Los talleres comenzaron a realizarse en el año 2003, al final de la tercera etapa del proyecto *Inseguridad personal en la UCV* para difundir y actualizar los resultados de la investigación; se ofrecieron en todas las Facultades ubicadas en la ciudad universitaria, pero solo cuatro de ellas lograron organizarlos. La sistematización de la experiencia de estos talleres constituyó el trabajo especial de grado de Carmen Solarte (2004), la investigadora que trabajó como asistente en esta parte del proyecto. A continuación se presentan algunas de las conclusiones.

Los comentarios de las discusiones de los talleres 2003-2004 en comparación con los resultados obtenidos en la encuesta en 1998 demuestran que las amenazas a los bienes personales e institucionales y a la integridad física de las personas se ha convertido en un problema estructural, pues su presencia no ha sido transitoria y los actos se vuelven cada día más complejos al incluir amenazas más peligrosas para la integridad física (agresiones sexuales, uso de armas de fuego, consumo y tráfico de drogas) y para el patrimonio universitario (utilización de la ciudad universitaria para actividades ilegales, sustracción constante de bienes institucionales).

Para 1998 las agresiones tenían como principal víctima a la universidad como institución, ya que los actos más destacados fueron: las protestas con los encapuchados, hurto de vehículos, daños a bienes o instalaciones de la UCV y el cerco policial. En el período 2003-2004 los actos más destacados son delitos contra las personas y contra la propiedad, como son el robo a personas, agresiones sexuales, hurtos en general y robo de vehículos.

La inseguridad se ha convertido en un tema que preocupa a la comunidad universitaria, sin embargo, como todavía se siente más seguro el recinto universitario que el resto de la ciudad, la inseguridad que todos denuncian no llega a ser una motivación suficiente para la acción. A esto se suma una concepción de seguridad que deposita la responsabilidad en las autoridades competentes.

Dentro de la universidad se está asumiendo el mismo modelo de actuación que en el resto del país, reactivo y defensivo. Lo significativo es lograr que esa disposición de la comunidad de tomar medidas para evitar ser víctima, sea canalizada por la institución para desarrollar el potencial de autorregulación en pro de obtener un modelo de seguridad integral, y transformar la actitud reactiva por una actitud organizada y proactiva logrando que se asuma la seguridad como un deber colectivo.

La *política de seguridad*, debe ser el eje de la intervención en este problema. Su caracterización permite afirmar que se ha desarrollado con un modelo personalista, casuístico, defensivo y descoordinado. Depende de la autoridad del rector y de la ejecución de la Dirección de Seguridad, a lo cual se han ido

añadiendo, sin planificación ni coordinación, diferentes medidas asumidas por los Decanos o Directores. En los talleres apareció destacada la ausencia de una política institucional en materia de seguridad y esto muestra que desde el año 2000, cuando se aprobaron los lineamientos para la política de seguridad integral, es poco lo que se ha avanzado en ese sentido,

La *Dirección de Seguridad*, continúa presentando fallas importantes como las señaladas en 1998: insuficiencia de personal, falta de calificación, condiciones laborales inadecuadas, equipamiento e infraestructura insuficiente, fallas en el sistema de registros, control de denuncias y problemas de comunicación con la comunidad. En los talleres 2003 y 2004 también se propuso la aplicación de un perfil del vigilante, acorde con la política de seguridad y la implementación de una Brigada Universitaria que preste apoyo a la Dirección de Seguridad.

El semestre febrero-julio 2004, se desarrolló la pasantía en el proyecto *Seguridad integral para la UCV*, con la participación de tres graduandos de la Escuela de Trabajo Social; sus objetivos eran organizar la presentación de los talleres en diferentes escuelas de la facultad, actualizar la información sobre problemas de inseguridad y factores que los propician en cada escuela y promover la creación de comisiones por escuela, encargadas de coordinar la planificación y ejecución de actividades orientadas a mejorar la seguridad en los espacios donde se desenvuelven. Los pasantes lograron avanzar en este objetivo, produciendo un nuevo taller para la instalación de las comisiones, lo que significó diseñar nuevas láminas en Power Point y establecer un grupo de trabajo en Internet. A partir de los resultados prácticos y de las conclusiones de los talleres, se propone extender y ampliar esta experiencia para lograr instaurar medidas de protección efectivas y un sistema de control social comunitario en la Universidad.

En junio del 2004 se presentó el proyecto en un taller convocado por el Rector Antonio París para discutir la seguridad dentro de la UCV. Ese mismo año se abrió el Centro de Prácticas profesionales para estudiantes de trabajo social que trabajó con las otras dependencias ubicadas en la zona de las residencias con el propósito de construir una alternativa de seguridad integral en esa zona.

## LOGROS DEL PROYECTO

|                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Talleres sobre seguridad en los Consejos de las siguientes Facultades:</b><br><b>Arquitectura y Urbanismo      Ciencias Jurídicas y Políticas</b><br><b>Ciencias Económicas y Sociales      Ciencias</b> |
| <b>Y en las siguientes Escuelas: Antropología, Estadística, Trabajo Social e Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales de FACES</b>                                                                |
| <b>Centro de pasantías y de prácticas profesionales para estudiantes de Trabajo Social.</b>                                                                                                                 |
| <b>Presentación en el Taller sobre Seguridad en la UCV organizado por las Autoridades en julio de 2004.</b>                                                                                                 |
| <b>Centro de prácticas: 2004-2005: Escuelas de Bioanálisis, Nutrición, Comunicación Social, Dirección de Deportes.</b>                                                                                      |
| <b>Proyecto de seguridad Integral para la zona de las Residencias (en proceso).</b>                                                                                                                         |

Proyecto: Seguridad Integral para la UCV

El trabajo desarrollado por los estudiantes de trabajo social en el centro de prácticas permitió sensibilizar a algunos miembros de las escuelas de Bioanálisis, Nutrición y Comunicación Social y la Dirección de Deportes. También se intentó activar las comisiones de seguridad en las escuelas de Antropología, Estadística y Trabajo Social, además de realizar un convenio de cooperación con la Organización de Bienestar Estudiantil (OBE). Sin embargo, no se logró avanzar en el diseño y ejecución de un plan coordinado de seguridad integral para la zona de las residencias, ni en el funcionamiento de las comisiones de seguridad. El centro de prácticas no se volvió a ofrecer, porque no cuenta con una contraparte gerencial que ejecute las proposiciones y aproveche el trabajo de los estudiantes para desarrollar su misión. En el período académico 2006-2007 se abrió un Taller de Investigación en la Escuela de Trabajo Social para reactivar el proyecto con el diseño del plan de seguridad integral para la zona de las residencias, que se propondrá a la comunidad en el período 2007-2008.

### COMENTARIOS FINALES

- Dentro de la ciudad universitaria se han podido identificar una serie de factores externos e internos que inciden sobre la inseguridad y que pueden ser modificados con el diseño y ejecución de una política de seguridad integral adecuada. Entre los factores internos más señalados, se encuentran la insuficiencia de controles de acceso en las diferentes dependencias y de control de vehículos dentro de la ciudad universitaria; la suma de complicidad interna, negligencia, impunidad y corrupción, cuatro elementos que requieren de control social y administrativo eficientes, además de adecuación y difusión

de la normativa correspondiente. Las fallas de infraestructura, en lo que respecta a iluminación, avisos, rejas y cerraduras, son otros aspectos que pueden mejorarse. Por supuesto la información sobre normas y procedimientos, la denuncia y la colaboración con los vigilantes son componentes de la participación que pueden contribuir con la seguridad integral. En los talleres realizados entre 2003 y 2004, se mencionaron otros factores como ausencia de planes de contingencia para manejar desastres socio-naturales y situaciones de emergencia, abandono de algunos espacios, bajo nivel de conciencia y sensibilidad con respecto al tema por parte de la comunidad universitaria, disminución o pérdida de valor del sentido de pertenencia e identidad hacia la universidad.

- La seguridad integral dentro de la ciudad universitaria requiere la participación efectiva de los miembros de la comunidad universitaria y el logro de una conciencia colectiva sobre la seguridad como un derecho humano, que debe ser defendido colectivamente dentro de la normativa legal correspondiente. Esa premisa puede contribuir a mejorar las condiciones de seguridad personal y a preservar el patrimonio universitario, que no es solamente la estructura (Patrimonio Cultural de la Humanidad), sino también el espacio de encuentro, creación, disensión, libertad y convivencia que debe ser un campus universitario: un espacio de seguridad, no solo personal, sino de todo riesgo, pues hay centros de salud, hay expertos en seguridad de construcción, hay bomberos y vigilantes, pero este personal no puede enfrentar solo los problemas y situaciones de riesgo que se presentan cada día en un espacio tan grande y complejo.
- El establecimiento de redes de seguridad en cada dependencia, la interrelación entre todas las dependencias para comunicarnos, informarnos, recibir instrucciones y activar alarmas, se presentan como una alternativa de apoyo más acorde con una institución educativa; la formación de los universitarios en medidas de protección, mecanismos de denuncias, centros de emergencia y de atención a las víctimas, la actitud vigilante de cada uno de los miembros de la comunidad ucevista sobre los bienes institucionales y el respeto de los derechos humanos, son además de una fortaleza humana una actividad de docencia, investigación y extensión muy útil para la formación de ciudadanos solidarios.
- El logro de estos objetivos puede facilitarse con el uso de las TIC en el desarrollo de programas formativos audiovisuales para la comunidad universitaria a través de Internet, en la construcción de bases de datos para registro de ocurrencias, en la conformación de una red informativa y de activación de alarmas, así como, en el diseño de material de apoyo para realizar talleres presenciales que contribuyan a desarrollar la conciencia sobre nuestra res-

ponsabilidad en la defensa de los espacios de libertad y respeto de los derechos humanos.

- La participación en el proyecto entrena a la comunidad en el uso cotidiano de las TIC para comunicarse entre sí, denunciar problemas, proponer actuaciones concretas, compartir información, diseñar presentaciones y, al mismo tiempo, es una experiencia pedagógica de construcción de conocimiento colectivo y de incorporación del enfoque Ciencia-Tecnología-Sociedad en las actividades académicas.
- Para lograr la seguridad integral con participación de la comunidad es necesario que una instancia directiva de la UCV asuma la ejecución de las proposiciones y la gerencia de la participación coordinada con la Dirección de Seguridad.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Briceño-León, Roberto (2005a), "Urban violence and public health in Latin America: a sociological explanatory framework", *Cuadernos Saúde Pública*, No. 21 (6), nov-dic, Rio de Janeiro.
- (2005b) "Dos décadas de violencia en Venezuela", *Violencia, criminalidad y terrorismo*, Fundación Venezuela Positiva, Caracas.
- Bocanegra, E. y otros (1999), *Educación en valores*, Grupo Editorial Latinoamericano, Paulinas, Bogotá.
- Cano, M. (2000), "La investigación participativa", [www.uv.mx/iiesca](http://www.uv.mx/iiesca)
- Colmenares M. y Franco, R. (1999). "La significación de la violencia en la UCV", *Trabajo Especial de Grado*, Escuela de Trabajo Social, FACES, UCV, Caracas.
- Escontrela, R. y Stojanovic, L. (2003), "El papel de las TIC en la configuración de nuevos modos de enseñanza y aprendizaje", ponencia en *Eduotec*.
- Ferrer, M. y Mateo, C. (2003), "Inseguridad personal en la UCV", *Revista Lextra*, No. 1, FCPJ, UCV, Caracas.
- Gollete, G. Y Lessard, H. (1988), *La investigación-acción*, Learte, Barcelona.
- Mateo, C. y Ferrer, M. (2000), "Inseguridad personal y derechos humanos: la investigación en la UCV", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. VI: 1, IIES-FACES-UCV, Caracas.

Observatorio Internacional de Ciudadanía y Medio Ambiente Sostenible (2003), [www.cimas.eurosur.org](http://www.cimas.eurosur.org)

Pérez J., C. (2003), "¿Nuevas tecnologías en educación o democratización de la educación?", ponencia en *Eduotec*.

Poletti, G. (1994), *Manual para facilitadores del proceso de aprendizaje*, Kinesis, Caracas.

Solarte, C. (2004), "En la UCV se construyen soluciones contra la inseguridad", *Trabajo especial de grado*, Escuela de Trabajo Social, FACES, UCV, Caracas.

Tramontín, I. (1996), "El problema de trabajar con y desde los grupos de base", *mimeo*, ETS, UCV, Caracas.

## ANEXO

| Objetivos y actividades del primer taller sobre seguridad en la UCV                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Objetivos                                                                                                                     | Contenidos                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Crear un ambiente de confianza                                                                                                | Presentación del proyecto, de los participantes en el taller y de los objetivos del mismo.                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Establecer un lenguaje común                                                                                                  | Aspectos teóricos y resultados de la investigación <i>In-seguridad personal en la UCV</i> .                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Registrar lo que opinan los participantes sobre la inseguridad personal en la UCV                                             | Discusión en pequeños grupos, presentación de respuesta consensuada al colectivo y selección individual de prioridades para:<br><br>¿Cuáles considera son los problemas prioritarios de inseguridad personal que afectan actualmente a la comunidad universitaria?<br><br>¿Cuáles considera son los factores que inciden en la inseguridad personal dentro de la institución? |
| Compartir las recomendaciones de la investigación                                                                             | Informar las proposiciones aprobadas por el Consejo Universitario.                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Recoger las proposiciones de los participantes                                                                                | Discusión en pequeños grupos, presentación de respuesta consensuada al colectivo y selección individual de prioridades para:<br><br>¿Qué propondría como acciones inmediatas o estrategias para garantizar la seguridad de los integrantes, instalaciones y bienes de la UCV?                                                                                                 |
| Resumir los resultados y sensibilizar en la necesidad de coordinar las actividades y trabajar en equipo por un objetivo común | Comentar las respuestas a las preguntas y construir conclusiones a partir de esta experiencia.<br><br>Cierre con dinámica divertida que ratifique el valor del trabajo en equipo.                                                                                                                                                                                             |

Fuente: Elaboración propia.





## **NUPCIALIDAD, MIGRACIÓN Y GÉNERO. CASAMIENTOS DE MUJERES DE AMÉRICA EN ESPAÑA**

Graciela D. Sarrible  
UNIVERSIDAD DE BARCELONA, ESPAÑA

### **Resumen:**

Los casamientos con extranjeras y extranjeros presentan una tendencia al alza en España. Este trabajo se centra en la nupcialidad de las mujeres de América en España entre 2000 y 2004. Las latinoamericanas son elegidas con mayor frecuencia que las extranjeras de otros orígenes, si bien, con el tiempo, los casamientos con las personas del mismo origen aumentan. La exogamia de los españoles con extranjeras, especialmente mujeres de América y con el tiempo, la preferencia de las americanas por los hombres de su mismo origen, son sólo alternativas para momentos distintos. La nupcialidad de las mujeres de América, en comparación con los hombres del mismo origen muestra las diferencias de género. Los casamientos de estas mujeres con hombres de continentes distintos de Europa y América, son excepcionales. El casamiento aparece aquí enfocado como una opción práctica, más allá de toda consideración emocional.

**Palabras claves:** Matrimonios, migración, América, España, género.

### **I. NUPCIALIDAD DE EXTRANJEROS: ANTECEDENTES, MODELOS Y DATOS**

Muchos de los trabajos debatidos y publicados sobre migraciones internacionales hacen hincapié en los aspectos negativos de este cambio en la vida de los individuos, de los grupos y de las sociedades. La nupcialidad podría ser una cuestión positiva, en este panorama. Un casamiento se considera, habitualmente, un hecho feliz en la vida de los individuos.

El pasado de los inmigrantes europeos que partieron hacia otras tierras ha sido estudiado en términos de casamientos como forma de relación, de conservación de los orígenes, de redes migratorias; o sea, dentro de un entramado de relaciones sociales que se establecen (Masid, 2004; Da Orden, 2000, entre otros). El hecho más habitual siempre ha sido la endogamia. En algunos casos, se llega a extremos de raptos o fugas para poder consumir y casarse, dada la oposición del padre a un casamiento fuera del ámbito que había elegido y que no sólo abarca la clase social, sino también los orígenes (Monsma et al, 2004).

Lo normal es casarse dentro del grupo. Sea éste social, lo más habitual o por orígenes, las personas se eligen de acuerdo con sus afinidades culturales o "gustos". Bourdieu (1988) ha escrito un maravilloso texto académico en el que se

demuestra la diferencia de los gustos de clase y las afinidades dentro de cada grupo, que lo cohesionan, lo identifican y permiten excluir a los que en su origen, no formaban parte de él, hasta que la mayoría decida aceptarlos.

Alain Girard había comenzado mucho antes, a estudiar la endogamia social. De acuerdo con el libro de Bozon y Héran (2006), esa endogamia pervive. La encuesta de los autores, que abarca hasta la actualidad, sobre la formación de pareja permite verificar la tesis de Girard en un período mucho más extenso, continuando donde el sociólogo lo había dejado, en 1960. Explican que mientras los individuos quieren pensar que la elección es libre, los estudios mostrarían lo contrario; o sea, la existencia de normas que se manifiestan a través de la presión que ejercen las familias para que se respete la norma de homogamia. La diagonal sería la línea cargada de un modelo donde cada uno tiende a casarse con su igual.

Se entiende que la nupcialidad es una opción personal que eligen libremente las personas. Los casamientos donde al menos un miembro de la pareja es extranjero, pueden ser estudiados de forma particular, de la misma manera que lo fueron en el pasado los casamientos de emigrantes europeos que fueron a otros continentes. Su incremento en España, en los últimos años nos hace pensar que merecen una atención especial.

MODELOS. En un anterior trabajo (Sarribe, 2006) que trataba el conjunto de matrimonios de extranjeros en España, se presentaron varios modelos de referencia en los que se inscribían las principales tendencias. Esos modelos eran tres: interés, endogamia y exogamia. Se observó que el tercero sólo debía ser considerado como una alternativa ideal pero no real, dada su escasa frecuencia. El interés correspondería al casamiento de un extranjero con un europeo. La endogamia, el casamiento de dos personas de igual origen continental.

En este trabajo se van a estudiar los casamientos de las mujeres americanas en España, para el período 2000-2004. Se va a establecer una comparación con los resultados del anterior trabajo, que se refería a todos los extranjeros que realizan casamientos en este país. Aún siendo las mujeres el centro del estudio, una comparación con los hombres del mismo origen se impone para sopesar la importancia cuantitativa de los casamientos en uno y otro sexo.

Se han mantenido los criterios del anterior trabajo al definir los modelos de matrimonio, puesto que las razones cuantitativas y sociales también son de aplicación para las mujeres de América, como lo eran para el conjunto de extranjeros. Coincidiendo con toda la literatura antropológica, demográfica o social, se definen como endogámicos los casamientos entre iguales. En este caso, el criterio es la nacionalidad. En el trabajo anterior, el criterio era el continente, un poco

más amplio e incluyente, pero poco diferente al presente puesto que la mayoría de casamientos se realizan con personas del mismo origen (nacional) o país.

La definición de interés para el modelo de pareja de un extranjero y un europeo responde a la posibilidad de residir "legalmente" que este acto otorgaría. Más allá de los sentimientos, de los cuales la Sociología todavía no se ocupa con regularidad sino ocasionalmente, resulta evidente la ventaja que supone un casamiento de esta índole. No se trata de juzgar, sino de calificar y distinguir un modelo de otro, para observar en qué condiciones crece cada uno.

Se ha incluido el rubro "Europa" pensando en Schenguen. De acuerdo con los datos y las fechas, sólo correspondería a quince países y no los veinticinco actuales. En función de los datos publicados, asimilar la categoría de europeos con la de personas de la Unión Europea resulta muy próxima a las cifras publicadas; o sea, la mayoría de los casamientos se realizan con personas incluidas en el Tratado Schenguen y por lo tanto, susceptibles de procurar beneficios a quien se una formalmente a ellas. Se diferencian los españoles del conjunto de europeos, sólo para constatar el enorme peso que tiene siempre casarse con alguien local.

La exogamia resulta muy reducida entre extranjeros, no importa el continente de origen, según se ha constatado para el conjunto de extranjeros en España (Sarribe, 2006). Para América, se cumple como para el resto.

DATOS. Para poder estimar las tendencias de la nupcialidad de las mujeres de América en España, se utilizan los datos oficiales de matrimonios publicados por el INE. Se ha decidido trabajar sobre el mismo quinquenio que en el otro trabajo, 2000-04. Es un período de cambios. El número de personas extranjeras que han entrado, residen y han regularizado o no su situación es el mayor que se ha observado. Eso implica transformaciones en todos los órdenes.

Dado que la prioridad se centra en estudiar a las mujeres de América, se ha considerado pertinente asumir los siguientes criterios. Primero, los países de América que se han escogido son los que han tenido más de mil casamientos de mujeres en el último año, donde las frecuencias son las más altas. De acuerdo con este criterio, se han incluido: Argentina, Brasil, Colombia y Ecuador.

Segundo, para los hombres que se casan con mujeres de América, se han distinguido las siguientes categorías: europeos y americanos, como continentes y a los españoles como única nacionalidad por su peso en el total. Se desea mostrar el peso que tienen Europa y América, que corresponden a dos de los tres modelos definidos.

**ACLARACIÓN:** AMÉRICA es un continente. En los estudios anglosajones, América se reserva para las personas de un solo país y por lo tanto de una sola nacionalidad. Al utilizar el nombre de un continente para un solo caso, quedan excluidos todos los demás que pasan a tener denominaciones específicas. Como se desea evitar confusiones, normalmente se mantienen esos términos y esas distinciones, a todas luces incorrectas. También existen diferenciaciones parecidas en la publicación de datos de población, en algunos organismos privados.

Para romper con la hegemonía que establece una pauta incorrecta, rechazada sin mucho éxito, en este trabajo el término América corresponderá a todo el continente. Eso significa que *todas las mujeres de América* estarán incluidas en el trabajo. Ya que la problemática de las mujeres de Estados Unidos y la de Latinoamérica resulta muy diferente, se ha decidido estimar la participación de las primeras, para poder constatar el peso que tienen en los años estudiados<sup>1</sup>.

Mientras que los casamientos de *todas las mujeres de América* se multiplican casi por cuatro, en el período; los correspondientes a las mujeres de Estados Unidos, exclusivamente, se mantienen estables, del inicio al final, con variaciones en los años intermedios. Eso hace que su peso se reduzca, pasando de un 4% inicial, a 2,8% el segundo año y menor del 1% los tres siguientes. Dada la escasa presencia de mujeres de Estados Unidos, entendemos que la problemática corresponde a las latinoamericanas. En vez de restar y excluir, se ha optado por la inclusión. Es un criterio alternativo, plenamente justificado por los datos pero también elegido por convicción.

## II. RESULTADOS

El criterio utilizado por el INE en la presentación de los datos de matrimonios de extranjeros es considerar las uniones donde al menos una de las personas ostenta esta condición. Eso significa que incluye los matrimonios mixtos, entre una persona española y una extranjera, así como los matrimonios entre dos extranjeros. Sólo existen estas dos posibilidades. Se han construido distintos indicadores de los matrimonios celebrados esos años, considerando las categorías anteriormente mencionadas. Una comparación con los hombres de América que se casan en España se ha considerado pertinente, sobre todo para establecer las diferencias cuantitativas entre ambos.

A continuación se resume el contenido de las tablas. En la Tabla 1, se observa la evolución del total de casamientos donde al menos uno de los miembros de la pareja es extranjero en números índices, el índice de masculinidad

---

<sup>1</sup> En anexo, constan los datos.

base 100 de hombres y mujeres de América que se casan con otro del mismo origen —endogamia— y las proporciones de mujeres y hombres de América que se casan cada año respecto al total de matrimonios de cada sexo. En las Tablas 2.1 y 2.2, se consideran los casamientos de las mujeres con nacionalidad de un país de América. En el primer caso se distribuyen los casamientos por nacionalidad de los hombres y en el segundo, de las mujeres. La Tabla 3 es la única dedicada en exclusividad a los hombres de América y con quién se casan. Las categorías son las mismas que en el caso de las mujeres, puesto que lo que interesa es saber cuál es la frecuencia de cada modelo: interés y endogamia. La Tabla 4 representa la endogamia o diagonal de los datos: las mujeres se casan con los hombres de su misma nacionalidad y viceversa.

**Cuadro 1. Matrimonios con al menos un extranjero en España, 2000-2004**

*Índice del total de matrimonios, índice de masculinidad de matrimonios endogámicos de América y proporción de matrimonios de América respecto del total de cada sexo*

| Años | Índice Total | Endogamia | % Mujeres AME | % Hombres AME |
|------|--------------|-----------|---------------|---------------|
| 2000 | 100          | 46,6      | 50,9          | 24,9          |
| 2001 | 119          | 49,7      | 55            | 31,9          |
| 2002 | 156          | 55,2      | 60,2          | 40,7          |
| 2003 | 221          | 60,3      | 64,3          | 48,3          |
| 2004 | 262          | 61,6      | 63,6          | 49,3          |

Fuente: DATOS INE y elaboración propia.

Nota: \* Matrimonios de hombres de América/mujeres de América x 100.

Lo primero que destaca en la Tabla 1, es el incremento de matrimonios donde al menos una persona es extranjera, de acuerdo con el Índice Total (segunda columna) que consta como primer indicador en la Tabla 1. Aquí se incluyen los matrimonios donde uno o ambos son extranjeros. Si bien, al cabo de tres años, los matrimonios sólo habían aumentado un poco más de la mitad, al siguiente superaban el doble y en el último año todavía crecían más. Respetando el criterio del INE; este indicador tiene en cuenta a los españoles que se casan con extranjeros. Los otros indicadores que constan en esta Tabla ya no los incluyen.

El segundo indicador de la Tabla 1: Endogamia, representa la clásica relación de masculinidad expresada en índice base 100<sup>2</sup>. Si relacionamos la cantidad de hombres y mujeres de América que se casan cada año, obtenemos este indicador. Eso significa que en el 2000, por cada 100 mujeres hay sólo 47 hom-

<sup>2</sup> La forma de expresión de la relación de masculinidad más conocida es la que refiere a los nacidos hombres y mujeres: nacen 105 varones por cada 100 mujeres. Este indicador se calcula igual.

bres de América que contraen matrimonio. En todos los años, hay muchas más mujeres que se casan que hombres del mismo origen. Si al inicio hay más del doble de mujeres que se casan, al final nos aproximamos a una relación de dos hombres por cada tres mujeres. La proporción de hombres de América se incrementa relativamente a las mujeres del mismo continente; o sea, que su número crecería a mayor velocidad que las mujeres, aunque presentan menor cantidad de celebraciones anuales.

Los indicadores tercero y cuarto: % Mujeres AME y % Hombres AME se refieren a la proporción de casamientos para cada sexo, de personas provenientes de América respecto al total de casamientos de extranjeros de su mismo sexo<sup>3</sup>. Resulta evidente que las mujeres de América son las principales protagonistas de los casamientos de extranjeras en España, en este período. Mientras que el primer año, representan a penas un poco más de la mitad, al final están próximas a casi dos de cada tres casamientos. Los hombres siguen la misma tendencia al alza, pero las magnitudes son otras. De representar un cuarto de los casamientos de hombres extranjeros, pasan a ser la mitad.

Como conclusión de esta primera Tabla, se puede decir que:

- Los casamientos con extranjeros aumentan en España en 2000-2004.
- Las mujeres de América siempre se han casado más que los hombres del mismo origen, pero los hombres crecen más rápido.
- Los casamientos con mujeres de América representan, el último año dos de cada tres con extranjeras y los hombres del mismo origen, la mitad.

Dado que las mujeres de América tienen tanta importancia en el cómputo de los matrimonios con extranjeras en España y que este estudio es de género, nos centraremos en las mujeres, ya que cuantitativa y cualitativamente representan un caso especial y particular, dentro de la migración y de los casamientos.

En la Tabla 2.1 se ha calculado la distribución porcentual de la nacionalidad de los hombres, con los que se casan las mujeres de América, para cada uno de los años estudiados. No se han consignado todas las posibilidades, sino sólo los que responden a dos de los modelos: interés o endogamia. Eso significa que los continentes de referencia serán Europa y América. Se trabaja con categorías por continentes, con la sola excepción de los hombres de nacionalidad española.

---

<sup>3</sup> Casamientos de mujeres de América respecto del total de extranjeras y de hombres de América respecto del total de extranjeros de su mismo sexo, independientemente de con quién se casen (su pareja puede ser española).

Resulta obvio que la mayoría de mujeres se casa con hombres de la Unión Europea, por lo que la noción de interés sigue siendo válida. Los hombres de nacionalidad española no son los únicos que se casan con las mujeres de América, aunque obviamente, son los más frecuentes. Las mujeres y los hombres de América, en este cuadro, se consignan por continente. La distinción por nacionalidad constará en otra tabla, sólo para los casamientos de las nacionalidades con mayor número.

Cuadro 2. Mujeres de América que se casan con hombres de Europa (distinguiendo a los españoles) y América, España 2000-2004

*2.1. Distribución porcentual por nacionalidad de los hombres, 2000-2004*

| Hombres/Años     | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|------------------|------|------|------|------|------|
| Europa           | 87,9 | 82   | 74,1 | 66,2 | 66,6 |
| España           | 84,8 | 78,3 | 69,6 | 61,9 | 62,4 |
| América          | 11,5 | 17,5 | 25,4 | 33,3 | 32,7 |
| Europa + América | 99,4 | 99,5 | 99,5 | 99,5 | 99,3 |

Fuente: DATOS INE y elaboración propia.

En primer lugar, resulta evidente que en el período 2000-04, las mujeres de América eligen hombres de Europa y América en más del 99% de los casos. La posibilidad de casarse fuera de estas opciones resulta relativamente remota; es decir que los modelos de interés y endogamia representan más del 99% de los casamientos. En segundo lugar, los hombres europeos son los más elegidos ya que permiten la migración o garantizan la permanencia (modelo interés). Al inicio, representan casi nueve de cada diez casos, pero al final sólo dos de cada tres. El descenso es tan notorio como el aumento de casamientos endogámicos, su contrapartida o mejor, su complemento. Los españoles representan la inmensa mayoría de esas elecciones, pero no existe exclusividad. De un 3% inicial de hombres del resto de Europa se pasa al 4%. No resulta significativo en comparación con otros cambios, pero muestra una cierta apertura, dentro del modelo de interés. En el otro extremo, los casamientos con hombres de América se multiplican casi por tres, en términos relativos en el período.

*2.2 Distribución de las mujeres de América por las principales nacionalidades*

| Mujeres/Años   | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|----------------|------|------|------|------|------|
| Argentina      | 6,3  | 8,2  | 12,7 | 12,3 | 9,8  |
| Brasil         | 17,9 | 10,2 | 7,7  | 6,6  | 7,4  |
| Colombia       | 30,9 | 35,3 | 39,4 | 40,1 | 37   |
| Ecuador        | 9,7  | 13,5 | 13,5 | 17   | 19,2 |
| total 4 países | 64,8 | 67,2 | 73,3 | 76   | 73,4 |

Fuente: DATOS INE y elaboración propia.

Nota: Las nacionalidades se han escogido si superaban los 1.000 matrimonios en el año 2004. En los anteriores, las cantidades son menores.

En la Tabla 2.2 se ha calculado la distribución de las mujeres de América de acuerdo con las cuatro nacionalidades que presentan más matrimonios, el último año considerado. Ellas son: Argentina, Brasil, Colombia y Ecuador. La suma de los matrimonios de estos países representa entre dos de cada tres, en los dos primeros años y tres de cada cuatro casos, en los tres restantes. Las tendencias no son uniformes. En términos de importancia relativa, mientras que Ecuador crece, Brasil decrece y Ecuador y Argentina presentan oscilaciones durante el período. Ecuador duplica su peso en el total. Colombia, en los años centrales representa en torno a cuatro de cada diez matrimonios de mujeres de América. El peso de Argentina y Brasil es mucho más reducido, en cualquiera de los años considerados. Brasil reduce su peso a menos de la mitad. Argentina aumenta alrededor del 50%, del inicio al final, pero en el período intermedio había duplicado su peso en el total.

En resumen, estas cuatro nacionalidades representan la mayoría de matrimonios de mujeres de América, además de aumentar su peso en el total. En la Tabla final se verá la razón: no es un incremento de alianzas con los europeos, españoles incluidos, sino que sigue la tendencia de todos los extranjeros que se casan en España hacia la endogamia. Aumentarán los matrimonios con hombres de su mismo origen, pero también se verá que las tendencias no son uniformes para todas las nacionalidades.

*Tabla 3: Hombres de América casándose con las mujeres de todas las nacionalidades. España 2000-2004*

| Mujeres/Año      | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|------------------|------|------|------|------|------|
| Europa           | 75   | 64,4 | 53,6 | 44,7 | 46,6 |
| España           | 72,2 | 60,9 | 49,8 | 41,4 | 42,8 |
| América          | 24,6 | 35,3 | 46   | 55,1 | 53,2 |
| Europa + América | 99,6 | 99,7 | 99,6 | 99,8 | 99,8 |

Fuente: DATOS INE y elaboración propia.

La Tabla 3 es la única que trata específicamente de los hombres de América. Es idéntica a la Tabla 2.1, de las mujeres del mismo continente. En una primera lectura, habría que decir que tanto los hombres como las mujeres de América se sitúan en los dos modelos *interés* + *endogamia*. En ambos casos los porcentajes de exogamia se sitúan por debajo del 1%, a niveles realmente ínfimos.

En términos de evolución general, la tendencia de los hombres de América en este período es como el resto de continentes y todos los extranjeros, ya se trate de mujeres o de hombres: cada vez mayor endogamia y menor cantidad de casamientos con europeos. La diferencia con las mujeres se encuentra en la distribución de las dos opciones y en su peso, durante este quinquenio. Al inicio, en 2000, tres de cada cuatro casamientos se realizan con mujeres europeas y



sólo uno, con mujeres de su mismo origen. Casi todos los casamientos son con mujeres españolas.

En el último año 2004, se invierte el peso de cada una de las dos opciones del modelo: los casamientos con mujeres de su propio origen continental superan la mitad. Si se compara con las mujeres de América, los cambios no son tan radicales porque el inicio también es distinto. En el caso de las mujeres de América, se casan mucho menos con hombres de su mismo continente que los hombres. O sea, que el modelo más común o frecuente entre las mujeres, aunque disminuya, resulta el de la pareja europea: interés.

Se podría decir que las opciones *de ser elegidos o de constituir una pareja* que tienen los hombres de América con las mujeres de Europa son menores que las mujeres de su mismo origen, sus casamientos son menos frecuentes y pesan menos en el total de casamientos con un miembro de la pareja extranjero. Si es cierto que aún comenzando a niveles diferentes, tanto en las mujeres como en los hombres de América, los casamientos con las personas de su mismo origen su duplican en términos relativos, en el período.

Por último, en la Tabla 4, se analizará en exclusividad el modelo endogámico, teniendo en cuenta la nacionalidad de las personas de América que se han casado más frecuentemente en España, durante estos años. Evidentemente, una sola cifra basta para los dos sexos, puesto que un hombre y una mujer del mismo origen, representa una cantidad idéntica de matrimonios<sup>4</sup>. Sin embargo, el número de matrimonios total de cada sexo —denominador de las proporciones— sí puede ser distinto. Lo más interesante de la Tabla 4 reside en poder constatar las diferencias para los distintos países. Los porcentajes han sido elaborados respecto del total de casamientos de las mujeres de América, de acuerdo con la distribución por nacionalidad, para cada año.

Cuadro 4: Endogamia: Proporción de matrimonios de América respecto del total de matrimonios de mujeres de ese origen, España 2000-2004

| Nacionalidad/Año | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 |
|------------------|------|------|------|------|------|
| Argentina        | 12,8 | 17,9 | 27,4 | 29,1 | 27,1 |
| Brasil           | 1    | 3,4  | 3,8  | 3,8  | 4,4  |
| Colombia         | 9,7  | 16,5 | 26,1 | 36,1 | 35,4 |
| Ecuador          | 30,7 | 38,6 | 38,6 | 56,7 | 52,8 |

Fuente: DATOS INE y elaboración propia.

<sup>4</sup> Cuando los casamientos entre personas del mismo sexo sean significativos, cuantitativamente, se complicará la realización de indicadores y su lectura. Todavía no.

De acuerdo con la distribución, se puede decir que las argentinas sólo se casan con argentinos en un 13%, aproximadamente en el 2000, del total de casamientos que celebran *ellas* en España. De acuerdo con la tendencia hacia la endogamia, las argentinas se casan más frecuentemente con argentinos, según pasan los años hasta superar el doble, el último año. Sin embargo, las proporciones son más altas en los años centrales, 2002 y 2003, por lo que la tendencia no es uniforme.

En el caso de las brasileñas, la tendencia sí es uniforme al alza, pero la proporción en que se casan con hombres de su misma nacionalidad es la más reducida de todas. Estable en los años centrales, apenas supera el 4%, al final. No hay casi cambios en el modelo de interés, que pasa de 98% de hombres europeos en 2000 a 94% en 2004.

En el otro extremo, se encuentran colombianas y ecuatorianas que son las que más se casan con hombres de su mismo origen. Las primeras pasan de alrededor de uno de cada diez en 2000 a más de uno de cada tres casamientos en 2004. El 2003 presenta una cifra ligeramente superior a la del último año. Destaca el hecho de que ha aumentado la proporción 3,5 veces.

Las ecuatorianas también presentan un ligero descenso en el último año, al igual que colombianas y argentinas. Salvo el caso de las brasileñas, en las otras mujeres desciende la proporción de casamientos con hombres de su mismo origen. Sin embargo, las proporciones de casamientos endogámicos entre las ecuatorianas son los más altos de todos: pasan de más de uno de cada tres, en 2001 y 2002 a más de la mitad en los dos años siguientes.

Como síntesis de las tendencias endogámicas en las cuatro nacionalidades de América más frecuentes, se puede afirmar que:

- Las brasileñas son las menos endogámicas y las que más se casan con europeos.
- Los casamientos endogámicos de las argentinas aumentan más lentamente que el de las colombianas.
- Las ecuatorianas son las más endogámicas de todas.
- Al final: si sólo una de cada cuatro argentinas se casa con un argentino, una de cada tres colombianas y una de cada dos ecuatorianas, las brasileñas se siguen casando con europeos en más de diez y nueve de cada veinte casos.

### III. DISCUSIÓN SOBRE LOS MODELOS DE INTERÉS Y ENDOGÁMICO

Aunque resulta evidente por la descripción de las cifras y el análisis de los indicadores, cabe decir que el casamiento aquí no se estudia desde el punto de vista de una unión afectiva o sentimental o del inicio de un ciclo de vida familiar. En este caso, se tiene en cuenta su relación con la migración. Los datos no nos permiten saber cómo el casamiento se relaciona con la migración; o sea, si lo precede en forma inmediata y la persona que proviene de América no vivía antes en España; si el conocimiento y la frecuentación ha tenido lugar en la sociedad española o si tiene que ver con un deseo de regularización o tiene más importancia como acto administrativo.

De acuerdo con los dos modelos más frecuentes: interés y endogamia, se analizarán las situaciones que implica cada uno. En el primer caso, sólo se consideran los matrimonios de una mujer u hombre de América con una persona que posea la nacionalidad de un país firmante del Acuerdo de Schenguen (libre circulación de personas en la Unión Europea). En el segundo caso, se considerarán exclusivamente los matrimonios entre extranjeros del mismo origen.

#### *Interés casamiento con un miembro de Schenguen*

Se podría considerar que si el casamiento es con un español, las situaciones vivenciales serían tres: 1. que la migración se realice para casarse, 2. que el casamiento permita regularizar la situación de la persona que ha migrado, 3. que no tenga nada que ver. El primer caso es muy frecuente: se obtiene una visa para que la persona se dirija desde América a España para poder contraer matrimonio. En el segundo caso se incluyen los llamados "matrimonios blancos". Una persona española o de una nacionalidad de Schenguen se casa con una persona que no tiene permiso para obtenerlo. No implica que todos los casos se reduzcan a una mera transacción monetaria o de interés. La unión afectiva no está *necesariamente* reñida con la conveniencia de legalizar la relación para favorecer a uno de los miembros de la pareja. La tercera opción es que no exista relación entre matrimonio y migración o regularización y debe ser la menos frecuente, en estos momentos. Las personas que han venido de América hace años tienen posibilidad de haber obtenido la nacionalidad española, en poco tiempo y no necesitar el casamiento.

Hay que señalar que las mujeres de América han sido pioneras en las migraciones intercontinentales. Frente a una mayoría de hombres de otros continentes, las migraciones de América han sido, al inicio, femeninas, lo que ha contradicho la famosa Ley de Ravenstein que establece que a mayor lejanía, mayor cantidad de hombres (Sarrible, 1997).

En muchos casos, la mayoría al inicio, las mujeres de América eran migrantes por derecho propio y no meras acompañantes. Si existe una diferencia en la migración a España entre América y otros continentes, reside en el hecho que las americanas fueron pioneras en las migraciones con ese destino, frente a las migraciones *mayoritariamente* masculinas, por ejemplo, procedentes de África. Todo cambia, al igual que se ha observado una tendencia a un mayor incremento de los matrimonios con hombres de América y a una mayor participación en el total, las migraciones de América se “masculinizan”; o sea, se da un incremento relativo de hombres respecto de años anteriores.

El matrimonio de extranjeros puede ser considerado una estrategia migratoria. Se puede conseguir un visado para viajar y casarse. Si se reside en el país, se puede conseguir un permiso de residencia. Si se tiene un permiso, se puede conseguir más rápido y seguro, la nacionalidad.

#### *Endogamia casamiento con otra persona de América*

Tanto en el trabajo anterior, sobre la totalidad de matrimonios de extranjeros en España (Sarribe, 2006), como en éste que trata sobre las personas provenientes de América, la endogamia crece en todos los casos, con el paso del tiempo. Lamentablemente, no se puede establecer una relación estadística, con los datos disponibles entre matrimonios endogámicos y tiempo o derecho de permanencia. Lo que aquí se propone no es una correlación directa entre las variables. Pero, dado el crecimiento de los contingentes de América de los últimos años, la cantidad de personas que se han regularizado desde el 2000, se observa que a mayor tiempo de estadía y mayores probabilidades de tener permiso u obtenerlo, disminuye la proporción de casamientos con españoles y europeos, en general.

Se ha probado (Sarribe, 2002 y 2005) que los americanos, así como los europeos de fuera de la Unión, obtienen los permisos en las regularizaciones extraordinarias en una proporción superior a las personas de otros continentes. Ello podría deberse a que las relaciones con el Estado son más fluidas. Antes de tener una información fiable sobre la inscripción en los municipios que proporcionó el último proceso del 2005, tenían una tendencia a inscribirse en estos registros en mayor proporción que personas de otros continentes. También accedían, a través de la inscripción en estos registros, a la sanidad y a la educación de sus hijos. Todas las relaciones con la administración facilitaban la posterior regularización.

La convivencia, espacial y social, con otros extranjeros no favorece la unión de personas de distinto origen. Los datos son claros: la tendencia en todos los

continentes es a un incremento de los matrimonios con personas del mismo origen. Por una parte, las personas residen más tiempo y si van a instalarse, pueden pensar en un futuro en formar familias. En ese contexto, la endogamia se impone. Al contrario de lo que se piensa, convivir con personas distintas no favorece la formación de parejas distintas. Las elecciones se hacen, en primer lugar, entre los iguales, entre las personas con quienes resulta más fácil la identificación por razones culturales, en general.

En los estudios de Bozon y Hérán (2006), como antes en los de A. Girard, la endogamia aparece como la norma en la elección de la pareja. En el contexto migratorio, esta norma puede no respetarse al inicio en la medida en que las prioridades pueden ser cambiar de país de residencia (migrar) u obtener los permisos (regularización, nacionalización).

Exceptuando a las mujeres ecuatorianas y sólo al final del período, todas las demás se casan mayoritariamente con hombres europeos, lo que les permite permanecer, residir y tener los documentos en regla. La endogamia del modelo de Bozón y Hérán pesaría en el sentido de las tendencias a medio plazo: a mayor posibilidad de permanecer de forma regular y menor necesidad de un casamiento de interés, mayor endogamia. La elección de personas del mismo origen, no sólo es creciente entre las mujeres y hombres de América, sino también para cualquier origen continental no europeo.

Es interesante observar que los hombres, al contrario de las mujeres, tienen menos oportunidades de casamientos de interés. Se ha afirmado que la mujer es menos flexible en la elección. En este caso, se confirmaría: las mujeres europeas cambian menos rápidamente que los hombres y eligen extranjeros menos que los hombres, tanto en cifras absolutas como relativas.

Por eso, quizás, los hombres de América, tienden más rápidamente a una mayoría de matrimonios endogámicos, ya que la opción o quizás, las oportunidades de contraer un matrimonio con mujeres europeas resultan más reducidas que para las mujeres de su mismo origen. Habría que tener en cuenta, también que las primeras migraciones de América fueron más femeninas que masculinas y son las mujeres las que tienen la llave de la reunificación familiar, tanto si están casadas como si no lo están.

### *Comentario sobre la exogamia por ahora, proyecto de futuro*

La elección de personas de otros orígenes podría encuadrarse en un sentimiento de cercanía y solidaridad por las condiciones migratorias. Elegir a otros migrantes sería un modelo de exogamia, pero queda lejos por el momento.

Cuando se superen las necesidades básicas de documentación y permanencia y cuando se esté más lejos de la cultura del país y de la identidad cultural original, cuando la cultura sea una mezcla de lo local y la de los padres o generaciones anteriores, cosa que podrá suceder en las generaciones próximas, entonces, la exogamia podría comenzar a extenderse: pero, en esos casos, *no se trataría de migrantes sino de sus descendientes, que no lo son.*

En resumen:

- Los modelos interés y endogamia presentan tendencias contrarias.
- Por un lado, los casamientos con personas que pueden garantizar la migración, la obtención de un permiso o la nacionalidad, *disminuyen*.
- Por el otro, los casamientos entre personas del mismo origen *aumentan*.
- La posibilidad de casarse con extranjeros de otros continentes, exogamia, por ahora, es prácticamente *nula*, tanto en el caso de personas de América como de otros continentes.
- **Interés o endogamia representan las únicas opciones elegidas.**

En la actualidad, los gobiernos están poniendo barreras físicas y políticas a los desplazamientos de un territorio a otro y las personas tienen que sortear cada vez más dificultades. En este contexto, la posibilidad de casarse con alguien del país y vivir en él, con todos los documentos y todas las garantías, parece la panacea. Los matrimonios de europeos con extranjeras aumentan, pero también entre extranjeros de un mismo origen. Los casamientos entre extranjeros de distinto origen constituyen la excepción. Casarse sin tener ventajas, no vale la pena.

Los dos modelos omnipresentes, que representan más del 99% de las elecciones, pueden responder a proyectos de futuro. Por una parte, consolidar la permanencia formando un hogar en la sociedad de destino. Por la otra, facilitar la regularización.

Las investigaciones han demostrado que las relaciones de exogamia en la pareja son raras. Las personas no se mezclan fácilmente. Tienden a lo igual. Cuando eligen algo distinto, están buscando cosas precisas que esas uniones pueden darle y que estiman, no encontrarán entre sus "iguales". Mientras la política sea restrictiva, cualquier unión que favorezca la instalación en las sociedades europeas con todos los derechos puede ser elegida como estrategia de migración tanto o más que como forma de consolidación de una pareja.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bourdieu, P. (1988), *La distinción, criterios y bases sociales del gusto*, Taurus, Madrid.
- Bozon, M. y François H. (2006), *La formation du couple, Textes essentiels pour la sociologie de la famille*, La Découverte, Paris.
- Da Orden, M. (2000), "Cadena migratoria, familia y pautas de residencia: una nueva mirada a una vieja cuestión, Mar del Plata, 1910-1930", *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 15 (45), 397-418.
- INE, [www.ine.es](http://www.ine.es) consulta de datos sobre Matrimonios con al menos un miembro extranjero, para el período 2000-2004, España.
- Masid, M. (2004), "Redes flamencas en Mar del Plata: una aventura que comienza en Nieuwspoor (1950-1960)", *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 18 (54), 303-338.
- Monsma, K.; Truzzi, O.; Keller, S. y Bóas, V. (2004), "Entre la pasión y la familia: casamientos interétnicos de jóvenes italianos en el oeste paulista, 1889-1916", *Estudios Migratorios Latinoamericanos*, 18 (54), 241-270.
- Sarrible, G. (1997), "Crecimiento total y crecimiento migratorio de la población", *Migraciones*, (2), 193-211.
- (2002), "Latinoamericanos en Barcelona: Perfiles y demandas de servicios", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 8 (1), 247-274, Caracas.
- (2005), "L'apport des étrangers à l'accroissement de la population en Espagne", *Migration Sociétés*, 17 (102), 293-303.
- (2006), "Migraciones internacionales y nupcialidad en España en los últimos años", ponencia presentada al *X Congreso de la Población Española*, Pamplona, 29 jun-01 julio 2006.

## ANEXO:

**Casamientos de las mujeres de USA y América en España, 2000-2004**

| <i>Años</i> | <i>América</i> | <i>USA</i> | <i>América</i> | <i>USA</i> | <i>USA/América</i> |
|-------------|----------------|------------|----------------|------------|--------------------|
| 2000        | 3465           | 144        | 100            | 100        | 4,15               |
| 2001        | 4868           | 136        | 140            | 94         | 2,8                |
| 2002        | 7473           | 174        | 216            | 121        | 0                  |
| 2003        | 11787          | 191        | 340            | 133        | 0                  |
| 2004        | 13750          | 152        | 397            | 105        | 0                  |

Fuente: DATOS INE y elaboración propia.

Nota: El indicador relativo USA/AMÉRICA está en porcentajes.

Comentario. En primer lugar, constan los números absolutos de matrimonios de mujeres USA y América. A continuación se han calculado índices bases 100 a partir del número de casos. En último lugar, se ha calculado el porcentaje de matrimonios de mujeres de USA respecto del total de América. Se observa la estabilidad de los matrimonios de mujeres con nacionalidad de USA y el incremento del total de mujeres provenientes de todo el continente. Mientras que las primeras presentan oscilaciones durante el período, pero no existe diferencia significativa del inicio al final, los casamientos de las mujeres de toda América crecen cuatro veces. El porcentaje muestra el peso de los matrimonios de mujeres de USA en el total de América. Apenas aparecen en los dos primeros años, en los restantes el porcentaje calculado es menor que uno.



## **TIPOLOGÍA DE RECAUDADORES Y CONTRIBUYENTES DEL IMPUESTO SOBRE INMUEBLES URBANOS EN EL MUNICIPIO GUANARE, ESTADO PORTUGUESA**

Italo Magliocco\*

José Flores<sup>~</sup>

UNIVERSIDAD EZEQUIEL ZAMORA

### **Resumen:**

Con la finalidad de tipificar a los recaudadores y contribuyentes del impuesto sobre inmuebles urbanos (IIU) en el municipio Guanare, estado Portuguesa, se abordó una investigación de carácter descriptivo. La muestra fue conformada por los 26 empleados y directivos de la Alcaldía y 375 contribuyentes, seleccionados aleatoriamente de una población de 6.000 contribuyentes en año 2004. Adicionalmente se analizó el nivel de recaudación del IIU desde 1999 al 2003. La información fue procesada principalmente con técnicas estadísticas multivariantes. Los resultados evidenciaron que el municipio Guanare no genera suficientes ingresos con la recaudación de IIU, para atender las necesidades de la comunidad, manteniendo una alta dependencia del situado constitucional. Asimismo, se identificaron dos tipos de funcionarios con relación a sus grados de optimismo sobre los niveles de recaudación actuales y de disponibilidad de recursos para cobrar eficientemente el IIU. Igualmente, se identificaron cuatro tipos de contribuyentes, en función de sus diferentes niveles de cultura tributaria y confianza en la administración de los tributos.

**Palabras claves:** Impuesto, inmuebles urbanos, contribuyentes, tipología, Guanare.

### **I. INTRODUCCIÓN**

El proceso de reformas en América Latina hace necesario revalorizar el rol del Estado en la economía, en procura de lograr un mayor equilibrio, actuando como regulador del proceso y orientando la gestión hacia lo social (servicios públicos, educación y salud), alcanzando con esto un balance de gestión de gobierno favorable. Por consiguiente, la revalorización del Estado se aprecia en la planificación desde la perspectiva estratégica, en la cual se privilegia la modernización y participación de los actores en el proceso de diseñar y hacer gobierno. Este paradigma de la planificación implica que el Estado, conjuntamente con la empresa privada y la sociedad civil, compartan la misma visión del país, región o municipio a fin de diagnosticar los problemas de la realidad, lográndose así una mayor efectividad y eficiencia, tanto al abordarlos como al momento de implementar las soluciones.

---

\* piardca@cantv.net / joseflores@cantv.net

La política fiscal comprende el conjunto de instrumentos por medio de los cuales el sector público obtiene ingresos bajo diferentes modalidades (impuestos, derechos, productos, aprovechamientos, precios y tarifas de bienes y servicios públicos y contribuciones de seguridad social, entre otros) y los utiliza para financiar el gasto público y proporcionar bienes y servicios a la ciudadanía (Soria, 2004: 124).

Venezuela, como todo país moderno, tiene su propia estructura tributaria, la cual está compuesta por diferentes leyes de carácter nacional, regional y local. Los pagos de estos impuestos son de obligatorio cumplimiento por las personas naturales y jurídicas que sean identificadas como sujetos pasivos en virtud de una ley de carácter impositiva.

Los impuestos son instrumentos importantes de financiación de los presupuestos generales del Estado, según lo establece el artículo 133 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela de 1999: "Toda persona tiene el deber de coadyuvar a los gastos públicos mediante el pago de impuestos, tasa y contribuciones que establezca esta ley".

El municipio Guanare confronta serios problemas de recaudación de impuestos. Durante el periodo de 1999 al 2003, el 81% de los ingresos ordinarios que recibió fueron transferencias al Municipio por parte del gobierno nacional a través del situado y otros aportes a los municipios, el resto fueron ingresos propios. En la tipología de municipios de Venezuela, según sus ingresos, se calificaría como un municipio que tiene total dependencia del situado (González, 1998: 94). Por otra parte, del total de ingresos propios, el Impuesto a la Actividad Económica (IAE) representó un 84%, el Impuesto a los Inmuebles Urbanos (IIU) un 7% y el resto fueron otros impuestos. Al comparar este resultado con los señalados por González (1998: 102) donde se refleja la importancia del IIU en un grupo de 20 municipios de diferentes estados del país, el municipio Guanare se ubica en la tendencia nacional. Estos datos ponen en evidencia que los esfuerzos en el área impositiva se han concentrado casi exclusivamente en la Patente de Industria y Comercio (PIC), que en el municipio Guanare (al igual que en otros municipios del país por efectos de la Ley Orgánica del Poder Público Municipal), es equivalente al impuesto a la actividad económica; con el consecuente abandono del resto de los tributos, en especial el IIU (González, 1998: 94).

Para el periodo antes mencionado, la recaudación del IIU fue un 24% por debajo de las cifras estimadas, evidenciando tanto las dificultades que tiene el municipio para recaudar como el potencial que tiene este impuesto para ser desarrollado.

Frente a esta problemática es conveniente que el municipio Guanare establezca una política clara de recaudación fiscal y de educación a los ciudadanos para ver los tributos como una forma justa, solidaria y equitativa de distribuir la

riqueza. Así, las dos partes, el municipio y los ciudadanos establecerían un ambiente de reciprocidad, de mayores responsabilidades en el pago de los impuestos y mejores servicios recibidos.

Por ello, el objeto de la presente investigación consistió en realizar una tipología de los recaudadores y los contribuyentes del IIU con el propósito de utilizarla como uno de los insumos más importantes en la formulación de un plan estratégico para incrementar la recaudación de este tipo de impuesto en el municipio Guanare, del estado Portuguesa.

## **2. MARCO TEÓRICO**

En este apartado se reseñan algunas investigaciones que han abordado el tema de la recaudación de impuestos en el ámbito municipal y, posteriormente, se discuten los aspectos teóricos de la presente investigación.

### *2.1 Antecedentes*

En el municipio Manizales, capital del Departamento de Caldas (Colombia) se aumentaron los ingresos por la vía de las transferencias sin descuidar los ingresos propios, por lo cual Maldonado (1996: 2) afirma que durante el período observado (1988-1994) se incrementaron notoriamente los ingresos propios a partir de un mejor aprovechamiento de las fuentes locales de recursos. Para ello se crearon nuevos instrumentos y se fortalecieron los ya existentes, especialmente el IIU.

Ágreda (1998) diseñó un modelo administrativo-financiero de recaudación del impuesto sobre inmuebles urbanos en el municipio Barinas, Estado Barinas, con el objetivo de identificar mediante un diagnóstico DOFA las condiciones en las cuales se encontraba la administración tributaria en el Municipio. El diagnóstico se basó en un análisis univariable.

Roa (2002) formuló una propuesta para la creación de una superintendencia de administración tributaria en el municipio Barinas del estado Barinas, con el objetivo de desarrollar políticas y planes tributarios que contribuyan a fortalecer la capacidad fiscal del municipio Barinas y la eficiencia de los programas de recaudación de impuestos, para el desarrollo de la autogestión y autofinanciamiento de los gobiernos locales.

Por otra parte Brambilla y Vidal (2002) estudiaron los factores determinantes en la recaudación del IIU en el municipio Baruta del Estado Miranda, concluyendo que se requiere un mayor esfuerzo de fiscalización para evitar la evasión del

tributo, así como el establecimiento de mecanismos de registro y seguimiento de los datos e informaciones institucionales relevantes, que puedan contribuir a la construcción de un modelo que explique el comportamiento de la recaudación del impuesto en este Municipio.

Asimismo, Medero (2003) desarrolló un programa informativo sobre el impuesto a la propiedad inmobiliaria del municipio Iribarren del Estado Lara, para facilitar el proceso administrativo en el pago de este tributo, afirmando que permitirá incrementar la recaudación y elevar su nivel de eficiencia en materia de impuesto sobre la propiedad inmobiliaria.

En el municipio Chacao se realizó un análisis cluster de los contribuyentes (Laos y Maldonado, 2005: 41). Se detectó que una porción importante de sus ingresos propios provenía de 150 contribuyentes concentrados en los sectores financieros, tecnológicos y de seguros, por lo cual se generó una política pública de incentivos a esos clusters, que ofrecía un descuento del 50% del impuesto a las actividades económicas, durante los tres años primeros años, para las empresas que migraran a ese Municipio, atrayendo en los últimos tres años a cuatro bancos importantes.

López (2006) obtuvo una tipología de los funcionarios de la Alcaldía del municipio Guanare, del estado Portuguesa. Para ello, a los datos provenientes de una encuesta tipo likert-5 que medía las percepciones de los empleados sobre el control de gestión, les aplicó un análisis cluster tipo jerárquico y, posteriormente, un cluster tipo k-medias. Los resultados indican que existen tres tipos de funcionarios con distintos grados de optimismo sobre el nivel de eficiencia del control de gestión y, también, que las percepciones sobre el control de gestión varían con el nivel jerárquico que ocupe el funcionario.

## *2.2 La Hacienda Municipal*

Según lo establece el Artículo 179 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela los municipios tendrán ingresos por diversos conceptos, entre los que destacan los impuestos sobre inmuebles urbanos (IIU).

### *2.2.1 Impuesto sobre inmuebles urbanos*

#### *2.2.1.1 Antecedentes Históricos del impuesto sobre inmuebles urbanos*

En Venezuela el IIU ha tenido diferentes modalidades. Originalmente se cobraba una cantidad única por cada inmueble, sin importar su tamaño, ubicación,

condición o valor. Esta primera modalidad fue sustituida por lo que se llamó el "Derecho de Frente", mediante el cual se pagaba una cantidad de dinero por cada metro de frente que tuviera el inmueble; a esta forma la sustituyó el Impuesto Sobre Medios Alquileres, que obligaba al propietario de un inmueble a pagar medio mes del alquiler que recibía por su propiedad. Particularmente la primera modalidad era injusta porque no tomaba en cuenta la capacidad contributiva de los propietarios de los inmuebles, que es un principio que regula la materia (actualmente establecido en el Art. 316 de la CRBV). La última modalidad fue un impuesto calculado sobre la renta que percibía el propietario del inmueble que, al invadir el campo de competencia del Poder Central (Ordinal 08 del Artículo 136 de la Constitución Nacional de 1961), se convirtió en inconstitucional.

La actual modalidad del IIU toma como base el valor del inmueble, con lo cual se cumple el principio de justicia tributaria, pues quien tiene inmuebles de mayor valor paga más impuesto (Romero, 2005: 7-8; Besereni, 2007: 12-13).

Hay que resolver las lagunas que en materia de fiscalización y control, recaudación y liquidación presenta el actual sistema tributario. Por ello es necesario involucrar a todos los factores de gobierno, en los diferentes niveles, para que de una manera sistemática combatan el fraude fiscal en armonía y concertación con los demás factores no gubernamentales que son parte de la sociedad civil, cuya participación es vital pues son los contribuyentes.

#### 2.2.1.2 Aspectos legales y regulatorios del IIU

El estudio tiene su base legal en los Artículos 133, 178, 179 y 180 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, en los Artículos 36, 37, 100, 111, 112 y 113 de la Ley Orgánica de Régimen Municipal, publicada en Gaceta Oficial de la República de Venezuela del 15 de Junio de 1989 y en la Ordenanza de Impuesto sobre Inmuebles Urbanos (IIU) en Guanare, publicada en la Gaceta Municipal (de fecha 04-04-96), en la cual se enumeran un conjunto de artículos que definen el hecho imponible, los sujetos que actúan, el acto de recaudación y liquidación, las exenciones y exoneraciones y las sanciones. Todo con la finalidad de informar el contexto en el cual se desarrolla el impuesto y los aspectos que se regulan con el mismo.

## 2.2.2 El catastro con fines fiscales

### 2.2.2.1 Definición del Catastro Urbano

La ordenanza sobre catastro urbano del municipio Guanare, publicada en la Gaceta Municipal del 27 de mayo de 1996, define la formación del catastro, el registro de los inmuebles, las responsabilidades de la Dirección de Catastro, regula las actuaciones administrativas en lo referente a la formación, mantenimiento y actualización del registro inmobiliario y las sanciones; todo con la finalidad de informar el contexto en el cual se desarrolla. La actualización del catastro urbano y la relación de valor por parte del municipio permitirán mantener niveles de recaudación excelentes. A continuación se estudiarán ambos factores por su importancia en la formación del impuesto.

### 2.2.2.2 Relaciones de valor

La mayoría de los municipios que han actualizado sus ordenanzas de impuesto sobre inmuebles urbanos, establecieron un artículo que señala que el Impuesto Sobre Inmuebles Urbanos se determinará tomando como base el valor del inmueble (establecido por la oficina de catastro local), que incluye el terreno y las construcciones y/o edificaciones (Concejo Municipal Del Municipio San Cristóbal, 2002; IGVS, 2007), lo cual constituye la base imponible.

El monto del impuesto anual para los inmuebles urbanos generalmente los determina la Oficina Municipal de Catastro correspondiente, conforme a la Tabla y Planta de Valores con arreglo a una determinada alícuota. Asimismo, esta oficina dicta las pautas para reajustar el valor de los inmuebles periódicamente conforme a los incrementos de los precios de la tierra y de las construcciones.

Las tarifas del impuesto sobre inmuebles urbanos que aplican los municipios venezolanos están dentro de los parámetros internacionales (Romero, 2005: 4). Estas tarifas, que pueden ser fijas o progresivas (se incrementan por tramos con el valor de los inmuebles), generalmente son diferentes en los municipios según su vocación económica. Por ejemplo, en el estado Zulia los aforos nominales son por lo general menores al 10 por mil del valor gravado, salvo para los terrenos vacíos que exceden ligeramente este parámetro (Romero, 2005: 4). En el municipio Chacao las tarifas oscilan entre un 0,3 por mil hasta un 10 por mil para los terrenos sin construir (Municipio Chacao, 2004).

Algunos municipios establecen diferencias entre los inmuebles residenciales y los comerciales o industriales, gravando con tasas mayores a estos últimos (Romero, 2005, p. 16), lo cual puede ser excesivo, ya que los inmuebles comerciales y las oficinas tienen mayor valor que los residenciales y, por este hecho,

ya pagan más impuestos. A esto se suma el hecho de que los inmuebles comerciales también pagan impuesto sobre la Patente de Industria y Comercio.

Otra diferencia que existe entre algunas de las Ordenanzas es que los terrenos ociosos tienen una tasa mayor y creciente por el tiempo que permanezcan sin construcción. Esta es una medida punitiva para obligar a construir y no utilizarlos de forma especulativa. Esta medida es sana en aquellas ciudades donde los terrenos del casco central o cercanos a él están sin construir y se desarrollan los terrenos periféricos, pero es inconveniente en las ciudades donde los servicios han colapsado o están a punto de hacerlo, como el Área Metropolitana de Caracas. Esta medida puede, además, tener un efecto confiscatorio, lo cual contravendría el Artículo 317 de la CRBV.

En lo referente al plazo para revisar los avalúos, en la mayoría de las Ordenanzas vigentes se establece un plazo máximo de cuatro años, para realizar dicha labor. Lo deseable es hacerlo en periodos menores de cuatro años, dado el rápido crecimiento de los precios de los inmuebles en el país.

En varios municipios el IIU es independiente del valor de la venta del inmueble, ya que las oficinas de catastro determinan periódicamente el valor de los inmuebles por zonas, pero en otros municipios es una práctica común que al realizarse la venta de inmuebles, el impuesto se calcula sobre la base del valor de la operación, con lo cual se comete una injusticia porque los inmuebles de igual valor que no han sido vendidos pagan menos impuesto. Esto se debe, en parte, a la poca importancia que le dan las autoridades municipales al catastro y a la desidia de muchos funcionarios en el cumplimiento de sus funciones, ya que es más fácil ir aumentando la contribución a medida que se traspasan las propiedades. En realidad, se lograría un mayor ingreso y mayor eficiencia operativa, si periódicamente se revisara la totalidad del valor de los inmuebles dentro del ámbito del municipio. Para ello debe aplicarse la Ley de Geografía, Cartografía y Catastro Nacional, tal como lo están haciendo algunos municipios que son referencias exitosas en materia catastral y tributaria (Hernández, 2007).

### 2.2.2.3 Métodos para estimar el valor de los inmuebles

Es necesario disponer de métodos para estimar el valor de los inmuebles, ya que se debe establecer el valor fiscal del mismo para fijar el impuesto a pagar y ubicar el inmueble en el tramo que le corresponde según el cuadro de tarifas establecido en el Artículo 12 de la ordenanza sobre IIU (1996). Los tasadores usualmente recurren a tres métodos para obtener el valor de los inmuebles, los cuales se presentan a continuación:

- El costo actual de reproducir una propiedad, menos las formas de depreciación, que son el deterioro y la obsolescencia funcional y económica.

- El valor por el ingreso que proviene de la propiedad, basado en la capitalización del ingreso neto.
- El valor indicado por ventas recientes de propiedades comparables en el mercado.

### 3. METODOLOGÍA

Como delimitación espacial se tiene la perimetral urbana de la ciudad de Guanare, municipio Guanare del estado Portuguesa, Venezuela, tal como está establecido en el Artículo 35 de la Ordenanza de Impuesto sobre Inmuebles Urbanos (1996), que es el ámbito de recaudación del IIU de la alcaldía del municipio Guanare.

Se estudió el comportamiento histórico de la recaudación de impuestos durante el periodo que va desde 1999 al 2003 de la Alcaldía del municipio Guanare. Igualmente, se realizó una tipología de sus recaudadores y contribuyentes del IIU. Para ello, la muestra fue conformada con la totalidad de los 26 empleados y directivos de la Alcaldía y, también, se incluyeron 375 contribuyentes, seleccionados aleatoriamente de una población de 6.000 tributarios. A ambos grupos se aplicaron cuestionarios diferentes tipo Likert-5 (Anexos 1 y 2), con opciones desde totalmente en desacuerdo (1) hasta totalmente de acuerdo (5). Estos cuestionarios fueron validados por tres expertos y, una vez respondidos, se les aplicó el test Alfa de Cronbach, tal como lo realizaron Bernabéu et al. (2004: 6) y Aragón y Rubio (2005: 51), empleando una escala tipo Likert-5 similar a la de este trabajo. Dicho test arrojó un valor de 0,88 para el primer grupo y de 0,85 para el segundo, por lo cual se considera que los niveles de consistencia interna de los instrumentos son muy satisfactorios, ya que superan el límite mínimo de aceptabilidad estimado en 0,70 por Del Líbano et al. (2004: 3) y en 0,80 por Bogliaccini et al. (2005: 7).

#### 3.1 Técnica de Análisis de Datos

En la presente investigación se emplearon el análisis de componentes principales (ACP) y el análisis cluster (AC), técnicas que pueden ser revisadas con mucho detalle en García et al., (2000) y Luque (2000). Con la primera técnica, además de analizar la estructura subyacente de los datos, se buscó reducir las variables observadas a un número menor de variables no correlacionadas entre sí para luego aplicarles el AC, que permite la discriminación de tipos o grupos de individuos en función de variables compuestas. Cada uno de estos grupos fue etiquetado, empleando los valores de las medianas de las variables. Para realizar estos análisis se empleó el paquete estadístico para ciencias sociales SPSS versión 13.0.



#### 4. RESULTADOS

La presentación de los resultados se realiza en dos apartados. En el primero se elabora una tipología con los resultados obtenidos con el instrumento aplicado a los funcionarios de la Alcaldía del municipio Guanare y, en el segundo, se analizan los resultados obtenidos con el instrumento aplicado a los contribuyentes, para realizar una tipología de éstos.

##### *4.1 La Alcaldía del Municipio Guanare y la Actividad Recaudadora del Iiu*

En una primera fase seleccionan los primeros 15 ítems del cuestionario para realizar un estudio de tipo correlacional, empleando un ACP y, luego, un AC para desarrollar una tipología de los funcionarios, tal como lo realizaron Ayala et al. (2002: 85). Posteriormente se analizan por separado los dos últimos ítems del cuestionario, relacionados con los problemas y posibles soluciones para mejorar la recaudación del IIU.

4.1.1 Tipología de los recaudadores del IIU con base a sus opiniones sobre el nivel de desempeño de la actividad y de los recursos disponibles

##### 4.1.1.1 Análisis de los ítems mediante componentes principales

En una primera instancia se eliminaron los ítems 4b y 4c, que corresponden respectivamente a sí el municipio Guanare tiene tecnología adecuada y recursos humanos suficientes, por tener correlaciones exactas y casi exactas, respectivamente, con el ítem 4a, que corresponde a sí el municipio Guanare tiene infraestructura adecuada, debido que se genera una de matriz de correlaciones no definida positiva, que invalida el ACP (Carrasco, 2007: 9). Posteriormente, estas variables se integran como suplementarias, asumiendo que se comportan como la variable 4a.

La nueva matriz de correlaciones generada se consideró válida, ya que su determinante fue lo suficientemente pequeño y mayor que cero ( $8,8 \times 10^{-16}$ ). Asimismo, en la matriz de correlaciones anti-imagen todos los términos que conforman la diagonal principal resultaron ser de buenos a muy buenos por ser mayores que 0,8 (Luque, 2000: 45). Igualmente, tanto el índice KMO (0,88) como la prueba de esfericidad de Bartlett ( $p=0,00$ ) confirmaron la validez del ACP (Plaza y Rufin, 2005: 520; Lertxundi, 2006: 142).

Se seleccionaron los dos primeros componentes principales por estar asociados con autovalores mayores que la unidad (González et al., 1994; Villarroel

et al., 2003: 5), los cuales explican un 88,74% de la varianza acumulada total (Cuadro 1), cifra que supera el límite mínimo, en torno a 0,70% ó 0,80%, recomendado en ciencias sociales (Castro, 2002: 270).

Cuadro 1. Valores propios y porcentaje de la varianza total explicada

| Componentes | Autovalores iniciales |              |             | Suma de las saturaciones de extracción al cuadrado |              |               |
|-------------|-----------------------|--------------|-------------|----------------------------------------------------|--------------|---------------|
|             | Total                 | Varianza (%) | Acumulada % | Total                                              | Varianza (%) | Acumulada (%) |
| 1           | 12,591                | 78,70        | 78,70       | 12,591                                             | 78,70        | 78,70         |
| 2           | 1,607                 | 10,04        | 88,74       | 1,607                                              | 10,04        | 88,74         |

Fuente: Cálculos propios. Método de Extracción: Análisis de Componentes Principales. Sólo autovalores mayores de 1,00 para la extracción.

Los componentes principales fueron rotados con el método *varimax*, a fin de encontrar la mejor participación de los ítems más representativos en cada componente (Peña, 2002: 373; Pelayo y Vargas, 2004: 105). Se consideraron como bien representados los ítems (variables) cuyos cuadrados de sus coeficientes de correlación con los componentes fueron iguales o mayores de 0,65 (Philippeau, 1990: 17-25), con lo cual se evidencia que algunos ítems no están bien representados en los dos primeros componentes (Cuadro 2).

A manera de síntesis se puede señalar que el primer componente agrupó ítems que correlacionan positivamente el Nivel de Recaudación del Impuesto con recursos adecuados (NRIIU) y el segundo componente agrupó ítems que miden, principalmente, el Nivel de Disponibilidad de Recursos para ejercer la función tributaria (DISPRECUR), correlacionando positivamente los ítems: plan estratégico, convenios operativos, mejora de infraestructura y procedimientos e información tributaria.

Cuadro 2. Matriz de componentes rotados y sus correlaciones al cuadrado

| Ítems    | Componentes |       | Ítems    | Componentes y correlaciones al cuadrado |             |
|----------|-------------|-------|----------|-----------------------------------------|-------------|
|          | 1           | 2     |          | 1                                       | 2           |
| Item 10  | 0,940       | 0,225 | Item 10  | <b>0,88</b>                             | 0,05        |
| Item 08  | 0,911       | 0,324 | Item 08  | <b>0,83</b>                             | 0,10        |
| Item 01  | 0,896       | 0,323 | Item 01  | <b>0,80</b>                             | 0,10        |
| Item 06  | 0,886       | 0,319 | Item 06  | <b>0,78</b>                             | 0,10        |
| Item 05  | 0,785       | 0,535 | Item 05  | 0,62                                    | 0,29        |
| Item 03  | 0,781       | 0,416 | Item 03  | 0,61                                    | 0,17        |
| Item 02  | 0,772       | 0,554 | Item 02  | 0,60                                    | 0,31        |
| Item 12  | 0,740       | 0,582 | Item 12  | 0,55                                    | 0,34        |
| Item 11  | 0,691       | 0,658 | Item 11  | 0,48                                    | 0,43        |
| Item 15  | 0,677       | 0,695 | Item 15  | 0,46                                    | 0,48        |
| Item 4 a | 0,572       | 0,741 | Item 4 a | 0,33                                    | 0,55        |
| Item 09  | 0,455       | 0,815 | Item 09  | 0,21                                    | <b>0,66</b> |
| Item 4 d | 0,374       | 0,860 | Item 4 d | 0,14                                    | <b>0,74</b> |
| Item 07  | 0,335       | 0,862 | Item 07  | 0,11                                    | <b>0,74</b> |
| Item 14  | 0,274       | 0,876 | Item 14  | 0,08                                    | <b>0,77</b> |
| Item 13  | 0,247       | 0,907 | Item 13  | 0,06                                    | <b>0,82</b> |

Fuente: Cálculos propios. Notas: método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser. Se han destacado en negritas los ítems mejor representados en cada componente.

#### 4.1.1.2 Tipología los recaudadores del IIU mediante análisis cluster

A fin de identificar grupos de individuos (funcionarios) con opiniones similares se realizó un análisis *cluster* (conglomerados o grupos), utilizando los dos primeros componentes principales, los cuales sumaron 88,74% de varianza acumulada como ítems clasificatorios. El proceso se inició con una corrida del *cluster* tipo jerárquico aglomerativo, a fin de determinar el número de grupos apropiado. Fue necesario establecer el método de eslabonamiento; en nuestro caso usamos el promedio entre grupos y posteriormente un método no jerárquico de *k-medias*.

Una vez determinado el número de cluster de entrada en este caso tres (03) grupos, se procedió a emplear este número de grupos en un análisis cluster no jerárquico tipo *k-medias*, dando como resultado dos grupos muy equilibrados, con catorce (14) y diez (10) individuos, y otro con dos (2) individuos que no fue homogéneo con los grupos anteriores.

Para superar la acentuada desproporción de los grupos se repitió el procedimiento con el análisis cluster tipo *k-medias*, disminuyendo el número de grupos hasta obtener grupos menos dispares con dos *cluster* (Cuadro 3).

Cuadro 3. Número de funcionarios por cada grupo obtenido con el método de cluster tipo *k-medias*

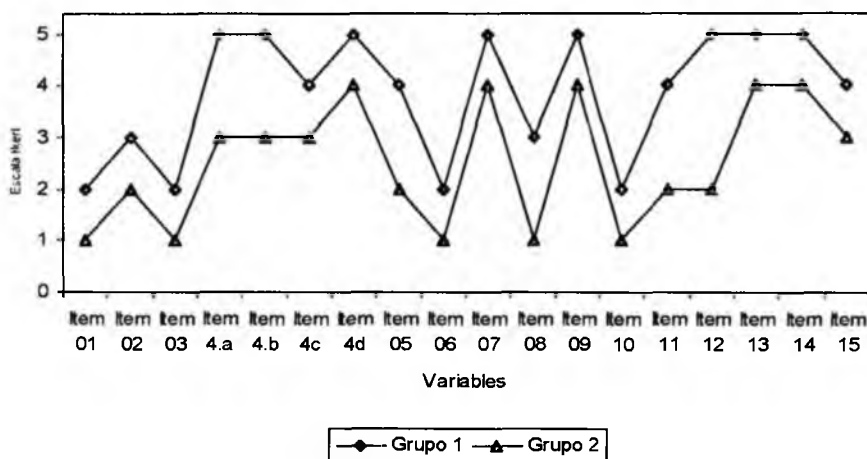
| Número de funcionarios en cada grupo |   |    | Número de funcionarios en cada grupo |   |    |
|--------------------------------------|---|----|--------------------------------------|---|----|
|                                      | 1 | 14 |                                      | 1 | 15 |
| Grupos                               | 2 | 10 | Grupos                               | 2 | 11 |
|                                      | 3 | 2  |                                      |   |    |
| Total                                |   | 26 | Total                                |   | 26 |

Fuente: Cálculo propios.

Para comparar los grupos se estimaron las medianas de las puntuaciones en la escala *likert* obtenidas en los ítems analizados (Gráfico 1). Los resultados permitieron inferir una tipología de funcionarios recaudadores del IIU del municipio Guanare. Así el **grupo 1**, conformado por 15 individuos que representaron el 57,69% de los funcionarios asignó, en promedio, valores más altos que los del grupo 2 en todos los ítems estudiados, con puntuaciones que van desde 2 hasta 5 y, por ello, tienen, en términos generales, una visión más positiva de los niveles de ingresos y recursos disponibles para la recaudación del IIU. En consecuencia se le denomina como el grupo de los **funcionarios optimistas**.

Por otra parte el **grupo 2**, conformado por 11 individuos que representaron el 42,31% de los funcionarios asignó, en promedio, de 1 a 3 puntos menos en todos los ítems evaluados, reflejando una visión menos positiva de los niveles de ingresos y recursos disponibles para la recaudación del IIU. Por esta razón se le denomina como el grupo de los **funcionarios poco optimistas**.

Gráfico 1. Medianas de los ítems para los dos grupos de funcionarios



Fuente: Cálculos propios.

#### 4.1.2 Análisis de la problemática y de las soluciones para recaudar el IIU

Al observar los resultados obtenidos del ítem 16, destacó que el 34,61% de los entrevistados manifestaron que el principal problema que tiene el municipio Guanare para recaudar impuestos es la falta de recursos humanos, materiales, físicos y financieros, que faciliten la recaudación; el 23,08% manifestó que es la carencia de una política de información y divulgación y de atención dirigida al contribuyente que facilite la actividad recaudadora; un 11,54% de entrevistados manifestaron que el principal problema es la falta de una política de cobranza y, de igual manera, un 11,54% consideró que es la falta de una cultura tributaria por parte del contribuyente. En menor nivel se considera como problema la carencia de un catastro actualizado, la falta de voluntad y capacidad técnica del personal y la falta de una ordenanza actualizada en concordancia con la realidad tributaria.

En cuanto a las soluciones a la problemática planteada (ítem 17), los funcionarios consideraron que se debe actualizar el catastro urbano, mejorar el recurso humano existente, crear nueva infraestructura física de apoyo, generar cultura tributaria en el contribuyente, cambiar la cobranza del impuesto incluyéndola en la factura del servicio eléctrico, aplicar operativos de recaudación que permitirían obligar al contribuyente a cumplir con sus deberes tributarios e informarlo de los mismos y se deben crear manuales de procedimientos que reglamente la relación entre las direcciones involucradas en la actividad tributaria, como solución a los problemas que actualmente presentó la recaudación del IIU.

Estos resultados coincidieron en gran medida con los reportados Mouchet (1996: 1) y por Troconis (2002: 65).

#### 4.1.3 Tipología de los contribuyentes del IIU

Para la tipología de los contribuyentes se siguió el mismo procedimiento aplicado en el caso de los funcionarios y, por esta razón, se abrevian las explicaciones metodológicas.

##### 4.2.3.1 Análisis de los ítems mediante componentes principales

La matriz de correlaciones generada se consideró válida, ya que su determinante fue lo suficientemente pequeño y mayor que cero ( $4,9 \times 10^{-8}$ ). Igualmente, en la matriz de correlaciones anti-imagen todos los términos que conforman la diagonal principal resultaron mayores que 0,5. Igualmente, tanto el índice KMO (0,90) como la prueba de esfericidad de Bartlett ( $p=0,00$ ) confirmaron la validez del ACP.

El primero (80,30%) y el segundo componente principal (11,59%), asociados con autovalores mayores que la unidad, explican un 91,89% de la varianza total. Por otra parte, al rotar la matriz de componentes (Cuadro 4) se evidenció que todos los ítems están bien representados en los dos primeros componentes (presentan correlaciones al cuadrado superiores a 0,65).

**Cuadro 4. Matriz de componentes rotados y sus correlaciones al cuadrado**

| <i>Componentes</i> |          |          | <i>Componentes y correlaciones al cuadrado</i> |              |              |
|--------------------|----------|----------|------------------------------------------------|--------------|--------------|
| <i>Ítems</i>       | <i>1</i> | <i>2</i> | <i>Ítems</i>                                   | <i>1</i>     | <i>2</i>     |
| Ítm 09             | 0,910    | 0,374    | <b>Ítm 09</b>                                  | <b>0,828</b> | 0,140        |
| Ítm 10             | 0,907    | 0,381    | <b>Ítm 10</b>                                  | <b>0,823</b> | 0,145        |
| Ítm 08             | 0,883    | 0,359    | <b>Ítm 08</b>                                  | <b>0,780</b> | 0,129        |
| Ítm 07             | 0,882    | 0,376    | <b>Ítm 07</b>                                  | <b>0,778</b> | 0,141        |
| Ítm 06             | 0,815    | 0,485    | <b>Ítm 06</b>                                  | <b>0,664</b> | 0,235        |
| Ítm 13             | 0,450    | 0,838    | <b>Ítm 13</b>                                  | 0,203        | <b>0,702</b> |
| Ítm 14             | 0,416    | 0,809    | <b>Ítm 14</b>                                  | 0,173        | <b>0,654</b> |
| Ítm 12             | 0,406    | 0,873    | <b>Ítm 12</b>                                  | 0,165        | <b>0,762</b> |
| Ítm 11             | 0,294    | 0,928    | <b>Ítm 11</b>                                  | 0,086        | <b>0,861</b> |

Fuente: Nota: se han destacado en negritas los ítems mejor representados en cada componente.

En concreto, el primer componente que agrupa aquellos ítems (del 6 al 10) que evaluaron el Nivel de Confianza del Contribuyente en el Manejo de los Impuestos (NCCMI). El segundo componente agrupa aquellos ítems (del 11 al 14) que midieron el Nivel de Cultura Tributaria del Contribuyente (NCTC). De estos

resultados se infiere que no hay correlación entre estas dos nuevas variables sintéticas (NCCMI y NCTC).

#### 4.2.3.2 Tipología de los contribuyentes mediante análisis cluster o de grupos

A fin de identificar grupos (tipos) contribuyentes similares se realizó un análisis cluster, siguiendo los mismos procedimientos aplicados en el caso de los funcionarios de la alcaldía objeto de estudio.

Con la técnica del *cluster* jerárquico se determinó que cinco grupos eran un número apropiado y, por ello, se procedió a emplear este número de grupos en un análisis *cluster* tipo *k-medias*, dando como resultado tres grupos equilibrados con sesenta y cinco (65), sesenta y seis (66) y ochenta y dos (82) individuos, y otros dos grupos con ciento treinta y nueve (139) y veintitrés (23) individuos, que no fueron tan homogéneos como los grupos anteriores.

Para superar la acentuada desproporción de los grupos se repitió el procedimiento con el análisis cluster tipo *k-medias*, disminuyendo el número de *cluster* a cuatro (Cuadro 5), donde el grupo más pequeño es de 48 contribuyentes (12,8% del total).

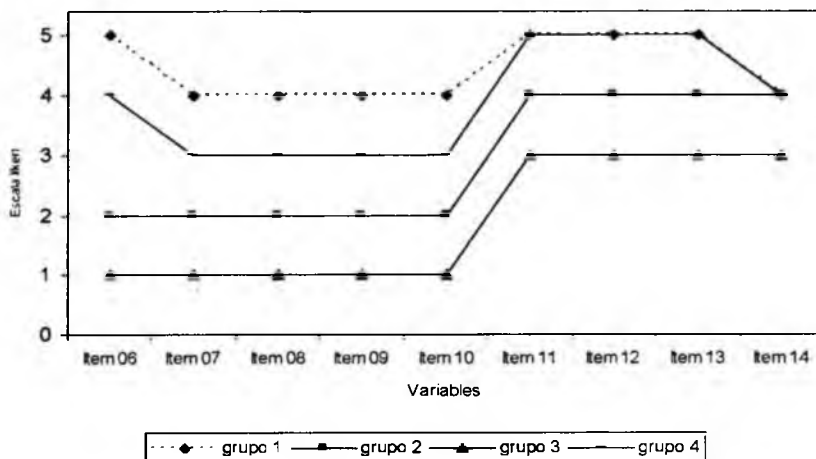
Cuadro 5. Número de contribuyentes por grupo obtenidos con el método de *k-medias*

| Número de contribuyentes<br>en cada grupo |   |     |
|-------------------------------------------|---|-----|
| Grupos                                    | 1 | 23  |
|                                           | 2 | 65  |
|                                           | 3 | 139 |
|                                           | 4 | 66  |
|                                           | 5 | 82  |
| Total                                     |   | 375 |

| Número de contribuyentes<br>en cada grupo |   |     |
|-------------------------------------------|---|-----|
| Grupos                                    | 1 | 48  |
|                                           | 2 | 171 |
|                                           | 3 | 72  |
|                                           | 4 | 84  |
| Total                                     |   | 375 |

Para comparar los grupos se estimaron las medianas de las puntuaciones en la escala *likert* obtenidas en los ítems analizados (Gráfico 2), con lo cual se concretó una tipología de los contribuyentes del IIU del municipio Guanare. Para ello, a la mencionada escala se le reasignaron sus modalidades: 1) Muy poca (o Muy Bajo), 2) Poca (o Bajo), 3) Indefinida, 4) Alta y 5) Muy Alta. Se tomó en consideración que los ítems 6 al 10 midieron el Nivel de Confianza del Contribuyente en el Manejo de los Impuestos (NCCMI) y los ítems del 11 al 14 estimaron el Nivel de Cultura Tributaria del Contribuyente (NCTC). A continuación se describe la mencionada tipología.

Gráfico 2. Medianas de los ítems para los cuatro grupos de contribuyentes del IIU



Fuente: Cálculos propios.

**Grupo 1. Contribuyentes con alta confianza en el manejo de los impuestos y muy alta cultura tributaria.** Representaron el más bajo porcentaje de los contribuyentes (12,80%) y manifestaron confiar en el manejo de los impuestos por parte del municipio Guanare. Asimismo, tienen alto nivel de cultura tributaria, al estar totalmente de acuerdo en cancelar los impuestos oportunamente para coadyuvar a los gastos del municipio, a mejorar la infraestructura existente y a la automatización de los procesos.

**Grupo 2. Contribuyentes con baja confianza en el manejo de los impuestos y alta cultura tributaria.** Representaron el más alto porcentaje de los contribuyentes (45,60%) y manifestaron desacuerdo con el manejo de los impuestos por parte del municipio Guanare y, por otra parte, tienen un alto nivel de cultura tributaria, al estar dispuestos a cancelar los impuestos para coadyuvar a los gastos del municipio.

**Grupo 3. Contribuyentes de muy baja confianza en el manejo de los impuestos e indefinido nivel de cultura tributaria.** Representaron el 19,20% de los contribuyentes, que manifestaron un total desacuerdo con el manejo de los impuestos por parte del municipio Guanare y, por otra parte, no fijan posición en relación con el pago de impuestos.

**Grupo 4. Contribuyentes de indefinido nivel de confianza en el manejo de los impuestos y de alta cultura tributaria.** Representaron el 22,40% de los contribuyentes, que no definieron su posición con respecto al manejo de los

impuestos por parte del municipio Guanare y, por otra parte, tienen un alto nivel de cultura tributaria, al estar de acuerdo en cancelar los impuestos para coadyuvar a los gastos del municipio.

#### 4.2.3.2 Perfil del contribuyente con base a la información preliminar recabada en los ítems 1 al 6

Con la información preliminar recabada en los ítems 1 al 6 del cuestionario, se elaboró un perfil del contribuyente promedio, el cual tiene las características siguientes: es un propietario del inmueble (56%) que paga regularmente el servicio de aseo domiciliario (100%) y el IIU (53,60%). Dentro de este perfil existió un subgrupo conformado por aquellos contribuyentes del IIU que lo cancela regularmente (60,27%) lo cancela regularmente, pero desconoce su ficha catastral (64%). Por otra parte manifestó que solicita la solvencia inmobiliaria principalmente para evitar ser sancionado y, en menor medida, para enajenar el inmueble, solicitar permiso de construcción o para financiamiento.

### CONCLUSIONES

1. La estructura de ingresos del municipio Guanare es típica de los municipios venezolanos que dependen, fundamentalmente, de los ingresos por transferencia y, en menor medida de los ingresos propios y de otros ingresos. Es evidente el descuido en lo referente a la recaudación del IIU, a pesar de ser considerado el tributo menos vulnerable a cambios violentos en la actividad económica y, además, históricamente ha sido reservado al poder municipal. Ante esta situación es conveniente formular un plan estratégico para incrementar la recaudación del IIU.
2. La presencia de dos tipos (o grupos) de funcionarios con diferentes perspectivas acerca de la eficiencia en el nivel actual de recaudación del IIU y de la disponibilidad de recursos humanos, materiales y tecnológicos, entre otros, para ejercer la función tributaria, requiere la implementación perentoria de estrategias de desarrollo organizacional y de optimización de procesos diferentes, a fin de integrar el recurso humano de manera eficaz y eficiente al cobro del IIU.
3. Los contribuyentes fueron tipificados en cuatro grupos en función de sus diferentes niveles de confianza en el manejo de los impuestos y grados de cultura tributaria, por lo cual requiere de estrategias diferenciadas para cada grupo, principalmente publicitarias y de apoyo, para desarrollar o mantener sus niveles de confianza en la administración así como grado de cultura tributaria. Todo ello con el propósito de incrementar tanto la recaudación del IIU como la contraprestación de servicios por parte de la alcaldía del municipio Guanare.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agreda, Xiomara (1998), *Sistema Financiero Municipal. Un modelo Administrativo Financiero de Gestión del Impuesto sobre Inmuebles Urbanos*, Trabajo de Ascenso para optar a la categoría de Profesor Agregado, UNELLEZ, Barinas.
- Aragón, Antonio y Rubio, Alicia (2005), "Factores asociados con el éxito competitivo de las pyme industriales en España", *Universia Business Review*, No. 2, Madrid.
- Ayala, Carlos; Iturralde, Txomin y Rodríguez, Arturo (2002), "Construcción de índices simplificados de riesgo país: Aproximación a los casos de Europa y América", *Cuadernos de Gestión*, Vol. 2: 2, Logroño, España.
- Bernabéu, R.; Ureña, F. y Olmeda, M. (2004), *El estilo de vida del consumidor como condicionante de la actitud de compra hacia los alimentos ecológicos*, Universidad de Castilla-La Mancha, España.
- Besereni, Jorge (2007), *Análisis de los Factores Legales de la Potestad Tributaria Municipal en el Cobro de la Tasa por el Servicio de Policía Municipal*, Universidad Gran Mariscal de Ayacucho, sede Barcelona.
- Bogliaccini, Juan; Cardoso, Manuel y Rodríguez, Federico (2005), *Construcción de Índices. Confiabilidad: Alpha de Cronbach, Laboratorio Metodológico*, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Católica del Uruguay, Uruguay.
- Brambilla, D. y Vidal, M. (2002), *Estudio de determinantes de la recaudación del impuesto sobre inmuebles urbanos. Caso: Alcaldía de Baruta*, Tesis de maestría, Postgrado en Políticas Públicas, IESA, Caracas.
- Carrasco, Salvador (2007), *Caso práctico de ACP*, <http://www.uv.es/~carrascos/PDF/casoACPs.pdf>.
- Castro, Marcos (2002), *Indicadores de desarrollo sostenible urbano. Una aplicación para Andalucía*, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Dpto de Economía Aplicada, Estadística y Econometría, Universidad de Málaga, Málaga, España.
- Concejo Municipal del Municipio Guanare (1996), *Ordenanza de Impuesto sobre Inmuebles Urbanos*, Guanare.
- Concejo Municipal del Municipio San Cristóbal (2002), *Ordenanza de impuesto sobre inmuebles urbanos*, <http://sancristobal-tachira.gob.ve/ordenanzas/inmurb.htm>
- Del Libano, Mario; García Mónica; Llorens, Susana y Soria Marisa (2004), *Existen relaciones significativas entre adicción al trabajo y satisfacción?*, Jornades de Foment de la Investigació, Universitat Jaume, España.
- García, E.; Gil, J. y Rodríguez, G. (2000), *Análisis Factorial*, Editorial La Muralla y Hespérides, Madrid.

- González, P.; Díaz A.; Torres, E. y Garnica, E. (1994), "Una aplicación del análisis de componentes principales en el área educativa", *Revista Economía*, Vol. 9.
- González de Pacheco, R. (1998), *Finanzas Municipales, Descentralización en Perspectiva*, De la Cruz, R., et al., IESA, Caracas.
- IGVSB (Instituto Geográfico de Venezuela Simón Bolívar) (2007), Modelo de ordenanza de impuestos sobre inmuebles Urbanos, [http://64.233.169.104/search?q=cache:NQycQTuolksJ:www.igvsb.gov.ve/site2007/pdf/Modelo\\_de\\_Ordenanza\\_de\\_impuestos\\_sobre\\_Inmuebles\\_Urbanos.pdf+impuesto+inmuebles&hl=es&ct=clnk&cd=4&gl=ve](http://64.233.169.104/search?q=cache:NQycQTuolksJ:www.igvsb.gov.ve/site2007/pdf/Modelo_de_Ordenanza_de_impuestos_sobre_Inmuebles_Urbanos.pdf+impuesto+inmuebles&hl=es&ct=clnk&cd=4&gl=ve)
- Lertxundi, Aitana (2006), *Métodos de estadística espacial para evaluar la influencia de factores medioambientales sobre la incidencia y mortalidad por cáncer*, Tesis Doctoral, Universitat de Girona, Cataluña, España.
- Laos, Roxana y Maldonado, Víctor (2005), "Ciudades eficientes y rentables. Caracas una ciudad de oportunidades", *Suplemento de la Cámara de Comercio, Industrias y Servicios de Caracas*, IV edición, Caracas.
- López, Aleida (2006), *Diseño de un sistema de control de gestión en la alcaldía del municipio Guanare del estado Portuguesa*, Tesis de Maestría, Postgrado en gerencia y Planificación Institucional, Universidad Ezequiel Zamora, Guanare, Portuguesa.
- Luque, T. (2000), *Técnicas de análisis de datos en investigación de mercados*, Pirámide, España.
- Maldonado, A. (1996), *Fortalecimiento Fiscal del Municipio Manizales, En: Descentralización en América Latina, lecciones de política y mejoras práctica*, IESA, Caracas.
- Medero, M. (2003), *Programa informativo sobre el Impuesto a la Propiedad Inmobiliaria Alcaldía del Municipio Iribarren*, Trabajo Especial de Grado para optar al título de especialista en Gerencia Tributaria, Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA) – Universidad Católica del Táchira (UCAT), Barquisimeto.
- Municipio Chacao (2004), *Reforma de la Ordenanza de Impuestos Sobre Inmuebles Urbanos del Municipio Chacao*, [http://www.chacao.gov.ve/pdf/Impuesto InmueblesUrb.pdf](http://www.chacao.gov.ve/pdf/Impuesto%20InmueblesUrb.pdf).
- Mouchet, A. (1996), "El Desafío de la Recaudación Tributaria Municipal: la propiedad inmobiliaria urbana", *Proyecto de Asistencia para la Gestión de Ciudades Intermedias*. Cooperación Técnica Venezolana – Alemana, Caracas.
- Pelayo, Vargas, (2004), "Grupos estratégicos en el sector envasador del aceite de oliva", *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, Vol. 13: 3, Madrid.
- Peña, Daniel (2002), *Análisis de datos multivariantes*, McGraw-Hill, Madrid.
- Philippeau, G. (1990), *Como interpretar los resultados de un análisis en componentes principales*, Institut technique des cereales et des fourrages, Francia.

Plaza, Jesús y Rufin, Ramón (2005), "Un análisis de la influencia combinada de la capacidad comercial y de las tecnologías informativas (TIC) sobre las Pyme españolas innovadoras", *Estadística Española*, Vol. 47: 160, Madrid.

República Bolivariana de Venezuela (1999), *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*, Imprenta Nacional, Caracas.

Roa, J. (2002), *Propuesta para la creación de una superintendencia de administración tributaria en el municipio Barinas del estado Barinas*, Tesis de maestría, Posgrado en Administración, UNELLEZ, Barinas.

Romero, Rafael (2005), "La experiencia venezolana con el impuesto inmobiliario", Cap. IV, <http://www.izepes.org.ve/RAFAEL%20ROMERO%20FINANCIACI%C3%93N%202007/SESI%C3%93N%20N%C2%BA%208/Sesi%C3%B3n%20N%C2%BA%208%20Experiencia%20del%20Imp%20inmobiliario%20en%20Vla.doc>

Soria, Rigoberto (2004), *La construcción del Sistema Nacional de Coordinación Fiscal: Poder y toma de decisiones en una esfera institucional*, Tesis Doctoral, Departamento de Estudios Organizacionales-Ciencias Sociales, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, México.

Troconis, M, (2002), *Evaluación del proceso de recaudación del Impuesto sobre Inmuebles Urbanos en el Municipio Iribarren*, Trabajo Especial de Grado para optar al título de especialista en Gerencia Tributaria, Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA) – Universidad Católica del Táchira (UCAT), Barquisimeto.

Villarroel, L.; Álvarez, J. y Maldonado, D. (2003), *Aplicación del análisis de componentes principales en el desarrollo de productos*, Facultad de Ciencias y Tecnología. Universidad Mayor de San Simón, Cochabamba, Bolivia.

## ANEXOS

## 1. Instrumento aplicado a los funcionarios de la Alcaldía del municipio Guanare

| No | Items                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 01 | ¿El municipio Guanare genera suficientes ingresos para atender necesidades fiscales y de la comunidad?                                                                                                                                                                                                      |
| 02 | ¿Los servicios públicos que presentó el municipio son buenos en general?                                                                                                                                                                                                                                    |
| 03 | ¿Es suficiente la recaudación de Impuesto de Inmuebles Urbanos en el municipio?                                                                                                                                                                                                                             |
| 04 | ¿El municipio ha sido descuidado en lo referente a la recaudación Impuesto de Inmuebles Urbanos por no tener?<br>a. Infraestructura adecuada<br>b. Tecnología adecuada<br>c. Recurso Humano suficiente<br>d. Informado al contribuyente de su responsabilidad tributaria y las consecuencias de su omisión. |
| 05 | ¿El personal de las direcciones que estuvieron comprometidas en la actividad tributaria municipal estuvo consciente del potencial de la recaudación?                                                                                                                                                        |
| 06 | ¿Posee suficientes recursos la dirección de Hacienda y Catastro para ejercer sus funciones de Administración Tributaria?                                                                                                                                                                                    |
| 07 | ¿Es necesario mejorar la infraestructura y los procedimientos de las direcciones de Hacienda y Catastro?                                                                                                                                                                                                    |
| 08 | ¿El municipio posee instalaciones adecuadas para atender al contribuyente?                                                                                                                                                                                                                                  |
| 09 | ¿El uso de una taquilla única facilitara la recaudación del Impuesto de Inmuebles Urbanos?                                                                                                                                                                                                                  |
| 10 | ¿Es suficiente en el municipio la recaudación del Impuesto de Inmuebles Urbanos?                                                                                                                                                                                                                            |
| 11 | ¿Es el Impuesto de Inmuebles Urbanos el tributo municipal que tiene mayor potencial de crecimiento?                                                                                                                                                                                                         |
| 12 | ¿La creación de una Policía Administrativa facilitará la actividad recaudadora?                                                                                                                                                                                                                             |
| 13 | ¿Considera usted necesario elaborar un plan estratégico para incrementar la recaudación del Impuesto de inmuebles Urbanos?                                                                                                                                                                                  |
| 14 | ¿Estaria usted de acuerdo en firmar convenios de asesoría y apoyo tecnológico con institutos universitarios públicos y privados que faciliten la digitalización del catastro urbano?                                                                                                                        |
| 15 | ¿Es el Impuesto de Inmuebles Urbanos menos vulnerable que el Impuesto de Actividad Económica, a los vaivenes de la Economía Nacional?                                                                                                                                                                       |

*Nota:* las respuestas fueron codificadas en 5 modalidades: en desacuerdo (1) hasta totalmente de acuerdo (5). Los ítems 2, 6, 7, 8, 12, 13 14 y 18 corresponden a la dimensión estratégica y los demás a la de ingresos.

16.- ¿Cuál considera usted que es el principal problema que tiene el municipio para recaudar impuestos?

---



---

17.- ¿Qué solución propone usted para mejorar la recaudación del impuesto sobre inmuebles urbanos?

Explique:

---



---

2. Instrumento aplicado a los contribuyentes del impuesto sobre inmuebles urbanos

*Parte I: Información preliminar*

1.- Condición o Estado de posesión del Inmueble

Propietario \_\_\_\_\_ Inquilino \_\_\_\_\_ Usufructuante \_\_\_\_\_

2.- ¿De cuál de estos tributos es usted contribuyente? Marque con un x

| Items                                    |
|------------------------------------------|
| * Impuesto a la actividad económica      |
| * Impuesto a los inmuebles urbanos       |
| * Patente de vehículo                    |
| * Tasa por servicio de aseo domiciliario |
| * Otros                                  |

3.- ¿Cancela regularmente el impuesto a los inmuebles urbanos?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

4.- ¿Tiene usted conocimiento de la ficha catastral de su inmueble?

Sí \_\_\_\_\_ No \_\_\_\_\_

5.- ¿Para cuáles de las siguientes opciones usted solicita la solvencia inmobiliaria? Marque con una x

| Items                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------|
| * Evitar ser sancionado                                                 |
| * Enajenar o gravar inmueble                                            |
| * Solicitar financiamiento para edificar, ampliar o mejorar el inmueble |
| * Solicitar permisología de construcción                                |
| * Contribuir al presupuesto municipal                                   |

*Parte II. Ingresos municipales y áreas de la planificación estratégica*

| No. | Items                                                                             |
|-----|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 06  | ¿El municipio Guanare genera suficientes ingresos para atender sus necesidades    |
| 07  | ¿La población del municipio, goza de buenos servicios públicos?                   |
| 08  | ¿Es adecuado el uso del presupuesto, con el que cuenta el municipio?              |
| 09  | ¿Esta organizado el municipio para la recaudación de impuestos?                   |
| 10  | ¿Existen sistemas en el municipio para informarlo, asesorarlo y orientarlo en sus |
| 11  | ¿Es necesario mejorar la recaudación del Impuesto de Inmuebles Urbanos para       |
| 12  | ¿Estaría usted dispuesto a cancelar oportunamente el Impuesto de Inmuebles        |
| 13  | ¿Estaría usted de acuerdo en mejorar la infraestructura de la Dirección de Catas- |
| 14  | ¿La automatización de todas las dependencias vinculadas al impuesto, permitiría   |

Nota: las respuestas fueron codificadas en 5 modalidades: en desacuerdo (1) hasta totalmente de acuerdo (5).  
 Los ítems 2, 4, 5, 8 y 9 corresponden a la dimensión estratégica y los demás a la de ingresos.



## **ASPECTOS RELEVANTES QUE DEBEN SER TOMADOS EN CUENTA A LA HORA DE DEMARCAR LOS TERRITORIOS INDÍGENAS**

Filadelfo Morales\*

Suyín Márquez\*

Daniel Suárez\*

Javier Madrid\*

ESCUELA DE ANTROPOLOGÍA, UCV

### **Resumen:**

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela es una de las más avanzadas del mundo en cuanto al reconocimiento de los derechos de los pueblos indígenas. En el presente artículo se plantea la necesidad de dar cumplimiento con celeridad y con sinceridad, al mandato constitucional de la demarcación del hábitat indígena, tomando como parámetros: su historia sagrada; sus toponímicos, fitonímicos y zoonímicos; su ocupación continua del territorio desde tiempos inmemoriales y su utilización tradicional y proyectada de los recursos naturales.

**Palabras claves:** Pueblos indígenas, criterios de demarcación, convenios OIT, Declaración de la ONU.

### **INTRODUCCIÓN**

Sin ninguna duda, la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, comparada con las de otras repúblicas del continente Abya-Yala, mal llamado América, es una de las más avanzadas en el reconocimiento de los derechos de los pueblos indígenas. Sin embargo, es necesario pasar lo más pronto posible, del texto constitucional a su realización concreta. Sabemos que más de un dirigente político está jugando a un largo período de transición, antes de comenzar a implementar el Capítulo VIII de la Constitución Bolivariana de Venezuela, y que grupos de intelectuales identificados con las oligarquías más rancias del país, ven con malos ojos la devolución a los indígenas del derecho de propiedad colectivo sobre sus tierras y territorios. Como una respuesta crítica ante dicha actitud, que nos atrevemos a identificar como etnocida, los pueblos indígenas deben tomar la iniciativa como actores dinámicos y constructores de su propia

---

\* [philos\\_delphos@hotmail.com](mailto:philos_delphos@hotmail.com)

\* Estudiantes de pregrado, participantes en la asignatura "Problemática indígena venezolana", Escuela de Antropología, UCV.

historia. Como un aporte desde la Escuela de Antropología de la Universidad Central de Venezuela, nos proponemos en el presente artículo, hacer algunos señalamientos antropológicos sobre uno de los problemas más sentidos por los pueblos indígenas venezolanos, como es el de la demarcación de sus tierras y territorios, es decir, *"lo que cubre la totalidad del hábitat de las regiones que los pueblos interesados ocupan o utilizan de alguna manera"* (Asamblea Nacional 2001: artículo I3, 2).

Nos fundamentaremos en la cosmovisión y en las experiencias vividas por los pueblos indígenas Ye'kuana, Uwotjuja o Piaroa y Kari'ña de Aguasay. Nuestro objetivo es exponer los aspectos más relevantes que, desde la óptica indígena, deben ser tomados en cuenta a la hora de demarcar sus territorios, para lo cual nos referiremos: 1) a los antecedentes del artículo 119 de la Constitución Bolivariana de Venezuela; 2) a la demarcación realizada por el pueblo Ye'kuana; 3) a los criterios de demarcación propuestos por el pueblo Uwotjuja; 4) a la demarcación defendida por los Kari'ña de El Guamo de Aguasay del Edo. Monagas, en contra de las pretensiones del Concejo Municipal Autónomo de Maturín de apropiarse de sus tierras; y 5) concluiremos con algunas reflexiones generales relacionadas con la temática.

I

El artículo 119 del Capítulo VIII de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, aprobada el 16 de noviembre de 1999, establece que:

El Estado reconocerá la existencia de los pueblos y comunidades indígenas, su organización social, política y económica, sus culturas, usos y costumbres, idiomas y religiones, así como su hábitat y derechos originarios sobre las tierras que ancestral y tradicionalmente ocupan y que son necesarias para desarrollar y garantizar sus formas de vida. Corresponderá al Ejecutivo Nacional, con la participación de los pueblos indígenas, demarcar y garantizar el derecho a la propiedad colectiva de sus tierras, las cuales serán inalienables, imprescriptibles, inembargables e intransferibles de acuerdo con lo establecido en esta Constitución y la ley.

Muchos podrán pensar, que el contenido de este artículo fue fruto espontáneo de un grupo de constituyentistas indígenas y de algunos aliados criollos. Craso error, ya que fue el resultado de muchos años de lucha de los pueblos indígenas venezolanos y del mundo, quienes en los foros internacionales, con la ayuda de muchos aliados no indígenas, lograron el reconocimiento progresivo de sus derechos. Así, en el año 1957, en el Convenio 107 de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), a pesar de ser un convenio poco favorable a los pueblos indígenas por su corte integracionista y asimilacionista, se establece en el artículo 11: *"Se deberá reconocer el derecho de propiedad, colectivo o individual, a favor*



*de los miembros de las poblaciones en cuestión sobre las tierras tradicionalmente ocupadas por ellas*". Y el artículo I3, numeral 1 reza así: *"Los modos de transmisión de los derechos de propiedad y de goce de la tierra establecidos por las costumbres de las poblaciones en cuestión deberán respetarse en el marco de la legislación nacional, en la medida en que satisfagan las necesidades de dichas poblaciones y no obstruyan su desarrollo económico y social"*. Este convenio entró en vigencia en el año 1959, y sólo fue ratificado por Venezuela 24 años después, en el 1983, según consta en Gaceta Oficial de la República de Venezuela No. 3.235 Extraordinaria. Demás está decir, que los gobiernos de turno nunca tuvieron la voluntad de cumplir la letra de dicho convenio.

En el año 1989, gracias a las presiones de los pueblos indígenas y de sus aliados, la OIT aprobó el Convenio I69, que significó una superación de la concepción asimilacionista e integracionista del Convenio I07, aunque no recogió todas las propuestas presentadas por los líderes indígenas en nombre de sus pueblos. Nuevamente, el artículo I4 numeral I, ordena que:

*"Deberá reconocerse a los pueblos interesados el derecho de propiedad y de posesión sobre las tierras que tradicionalmente ocupan. Además, en los casos apropiados, deberán tomarse medidas para salvaguardar el derecho de los pueblos interesados a utilizar tierras que no estén exclusivamente ocupadas por ellos, pero a las que hayan tenido tradicionalmente acceso para sus actividades tradicionales y de subsistencia. A este respecto, deberá prestarse particular atención a la situación de los pueblos nómadas y de los agricultores itinerantes"* (República de Venezuela, 1983).

En el mismo artículo I4 numeral 2 se exige: *"Los gobiernos deberán tomar las medidas que sean necesarias para determinar las tierras que los pueblos interesados ocupan tradicionalmente y garantizar la protección efectiva de sus derechos de propiedad y posesión"* (Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela, 2001). Este convenio jamás ratificado por los gobiernos de la IV República, fue incluido en el Capítulo VIII de la Constitución Bolivariana y ratificado por la Asamblea Nacional el 17 de octubre de 2001 (Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela, año CXXIX, No. 374).

En 1988, un año antes de la aprobación del Convenio I69 de la OIT, las Naciones Unidas presentó a sus miembros un Proyecto de Declaración Universal sobre Derechos Indígenas, como una respuesta a las exigencias cada vez más compulsivas de los pueblos indígenas. En el artículo I2 se reconoce *"El derecho de propiedad y posesión de las tierras que han ocupado tradicionalmente"*. Y en el artículo I3 se consagra *"El derecho a que se reconozcan sus sistemas propios de tenencias de tierras para la protección y promoción del uso, el disfrute y la ocupación de las tierras"* (ONU, 1990: 58).

En el año 1994, un nuevo Proyecto sobre los Derechos de las Poblaciones Indígenas fue presentado por las Naciones Unidas. En el artículo 25 leemos: *"Los pueblos indígenas tienen derecho a mantener y fortalecer su propia relación espiritual y material con sus tierras, territorios, aguas, mares costeros y otros recursos que tradicionalmente han poseído u ocupado o utilizado de otra forma y a asumir las responsabilidades que a ese propósito les incumben respecto de las generaciones venideras"* (ONU, 1994).

En el año 1997, la Organización de Estados Americanos (OEA), sometió a la consideración de los Estados Miembros, el texto de un Proyecto de Declaración Americana sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas (OEA, 1997). En el artículo XVIII, numeral 1, nuevamente se reconoce, que *"Los pueblos indígenas tienen derecho al reconocimiento legal de las modalidades y formas diversas y particulares de su posesión, dominio, y disfrute de territorios y propiedad"*. Y en el numeral 2 se establece, que *"Los pueblos indígenas tienen derecho al reconocimiento de su propiedad y de los derechos de dominio con respecto a las tierras, territorios y recursos que han ocupado históricamente, así como al uso de aquellos a los cuales hayan tenido igualmente acceso para realizar sus actividades tradicionales y de sustento"*.

Según el informe final de Martínez Cobo (1990), relator especial de las Naciones Unidas, sobre el Problema de la Discriminación contra las Poblaciones Indígenas, es necesario que se conozca y se comprenda la relación profundamente espiritual que los pueblos indígenas tienen con sus tierras, lo cual conforma el núcleo central de sus creencias, costumbres, tradiciones y de toda su cultura. *"Para los indígenas la tierra no es meramente un objeto de posesión y producción. La relación integral de la vida espiritual de los pueblos indígenas con la Madre Tierra, con sus tierras, tiene muchas implicaciones profundas. Además, la tierra no es mercadería que pueda apropiarse, sino elemento material del que debe gozarse libremente"* (Martínez, 1990: 121).

Después de 25 años de paciente espera y de arduas y difíciles deliberaciones entre los voceros de los pueblos indígenas y las delegaciones de los gobiernos, la Asamblea General de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), acaba de sancionar, el 13 de septiembre de 2007, la Carta de los Derechos de los Pueblos Indígenas, que amparará a más de 370 millones de personas. Carta aprobada por 143 votos a favor y cuatro votos en contra, los de Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. En el artículo 26 se consagra el derecho de los pueblos indígenas *"...a las tierras, territorios y recursos que tradicionalmente han poseído, ocupado o de otra forma utilizado o adquirido"* (ONU 2007).

## II

La autodemarcación de sus territorios a partir de criterios propios, haciendo caso omiso de los criterios legalistas y usurpadores de la sociedad criollo-mestiza mayoritaria y dominante, se transformó en una necesidad para los Ye'kuana del Estado Amazonas, cuando en el 1978 y el 1991 fueron decretados por los gobiernos de turno, el Parque Nacional Duida-Marahuaca y la Reserva de Biósfera Alto Orinoco-Casiquiare, respectivamente, quedando sometidas dichas áreas a un Régimen de Administración Especial (ABRAE). Todo esto, afirma Jiménez Turón, indígena Ye'kuana, "...como si en esas tierras no existieran seres humanos que han sido sus guardianes por siglos. Los funcionarios gubernamentales se instalan en nuestras comunidades y **toman decisiones** sin informarnos y solo nos enteramos de sus **propósitos y decisiones** cuando las resoluciones están en borrador limpio..." (1994: 3).

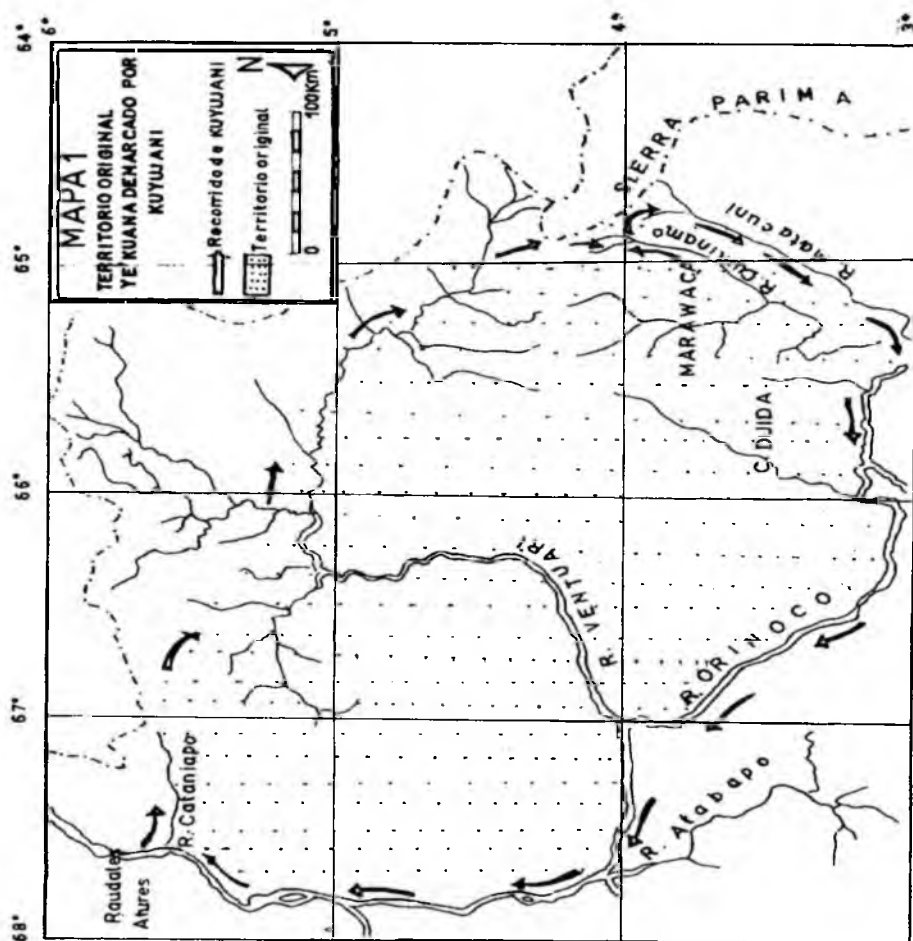
Desde el 25 de agosto de 1993, el pueblo Ye'kuana comenzó un proceso comunitario, con el fin de autodemarcar, sus tierras y territorios con parámetros propios, como: 1) la historia sagrada de su origen como pueblo, enmarcada en el espacio de un territorio sagrado; 2) los toponímicos, fitonímicos y zoonímicos de origen ye'kuana; 3) la ocupación continua desde tiempos inmemoriales de dicho territorio y 4) la utilización tradicional y proyectada de sus recursos.

### *1. La historia sagrada de su origen como pueblo, enmarcada en el espacio de un territorio sagrado*

Para los Ye'kuana, existe un creador supremo de la tierra y de cuanto hay en ella, incluidos ellos mismos como pueblo. Ese ser supremo es llamado por ellos WANADI o WANASEDUME. El hombre fue colocado en la tierra para que viviese en ella, la cuidara, se alimentara con sus frutos, utilizara sus recursos y sus huesos pudieran reposar en ella después de su muerte. El mandato que WANADI le dio al pueblo Ye'kuana fue: "*Cuídala, esto es de ustedes, no la destruyan*" (Turón et al., 1994: 7). Es por esto por lo que para el Ye'kuana, "la propiedad" de la tierra significa, más que dominio exclusivo como para la cultura occidental, "custodia, cuidado responsable" de la tierra donada por WANADI. No es que no sepan lo que significa propiedad, sino que su contenido simbólico es diametralmente opuesto al consagrado en las leyes de la cultura occidental. Estas leyes reconocen al propietario, el derecho a hacer con sus tierras lo que le venga en gana: a regalarla, venderla, arrendarla y hasta a contaminarla si así fuese su voluntad. Concepción y práctica estigmatizadas por el pueblo Ye'kuana.

Como la tierra creada por WANADI era muy grande, KUYUJANI, uno de los ancestros de los Ye'kuana, se propuso demarcar lo que sería el territorio custodia-

do por su pueblo. La tierra, dentro de la concepción indígena, incluye el término territorio, es decir "...la totalidad del hábitat de las regiones que los pueblos interesados ocupan o utilizan de alguna otra manera" (OIT, 1989). KUYUJANI, según la historia oral sagrada, salió del Cuntinamo, bajó por el Matacuni y Orinoco abajo, pasó por el Atabapo, los raudales de Atures y llegó las cabeceras del Cataniapo, donde está el cerro Anaicha, en el cual tuvo que refugiarse con su gente, para no morir ahogado al haber sido alcanzado por **Tunamö** o el diluvio. Al descender las aguas, atravesó el cerro El Danto o **Washadijüdü**, las cabeceras del Ventuari, la Sierra Parima y llegó al punto de partida, el **Ye'kuanajüdü** en el **Cuntinamo** (Turón et al., 1994). Estos son los límites originales del territorio Ye'kuana, demarcados por KUYUJANI (Mapa 1).



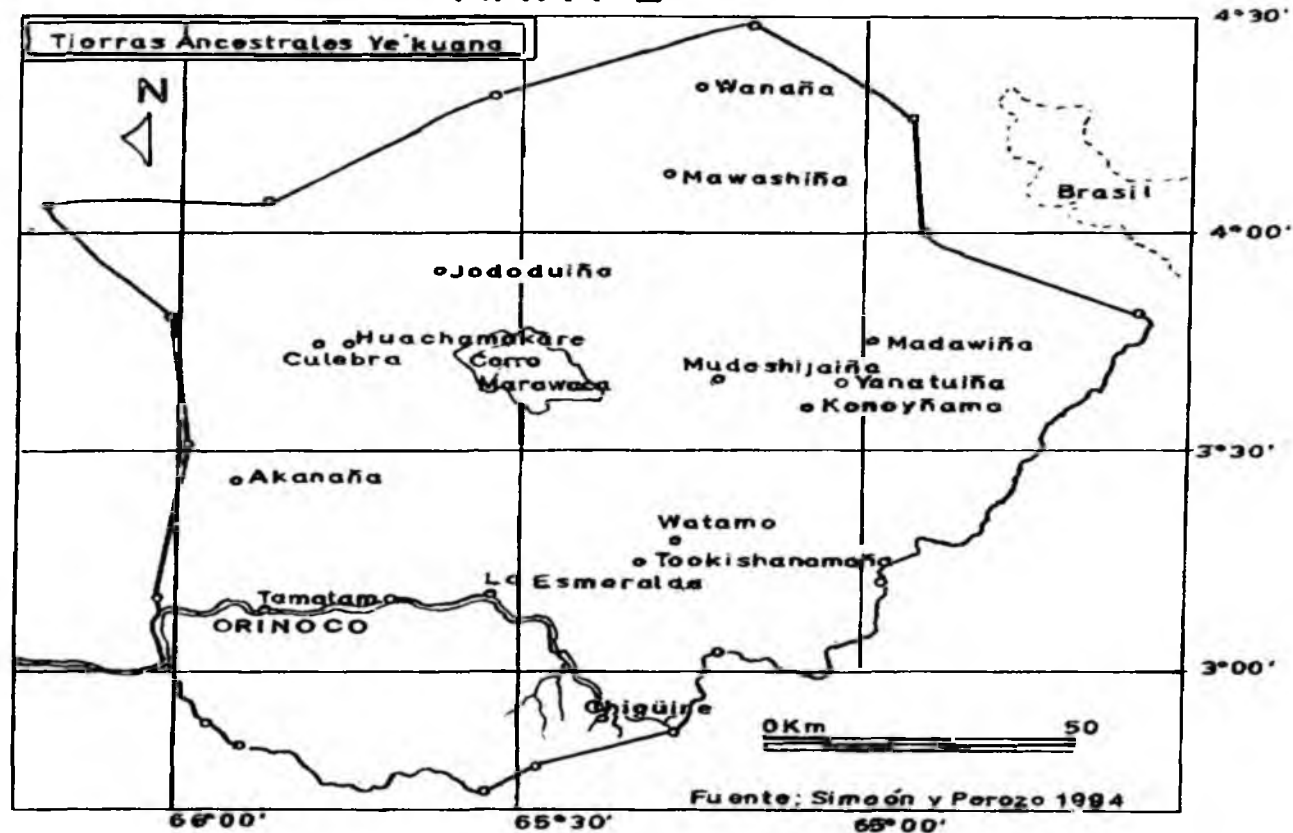
Conscientes de haber perdido gran parte del territorio demarcado por KUYUJANI, según la propia historia oral sagrada, los Ye'kuana tomaron la decisión en 1993, de custodiar las tierras que les quedaban, dentro de cuyos límites están sus sitios sagrados, expropiados por el Estado venezolano al Decretar la creación del Parque Nacional Duida-Marahuaca en el año 1978. Además de la autodemarkación con base en el parámetro de su historia oral sagrada, los Ye'kuana se reunieron para autodermarcar tomando en cuenta la ocupación continua de su territorio desde tiempos inmemoriales.

## *2. La ocupación continua de su territorio desde tiempos inmemoriales*

Todo el pueblo Ye'kuana ha venido trabajando, formando equipos con miembros de las comunidades de: Culebra, Akanaña, la Esmeralda, Tookishanamaña, Watamo (conocida antes como Kuashijaiña), Müdeshijaiña o Buena Vista, Konoyñama, Yanatuiña, Mawshina y Wanaña. Todas estas comunidades están dentro de los linderos de las tierras y territorios considerados como propios por los Ye'kuana (Mapa 2). El trabajo que se ha venido adelantando desde el 1993 es la división territorial por comunidades. En el año 1994, los Ye'kuana del Cunucunuma, Cuntinamo y Padamo reconstruyeron los linderos de los territorios demarcados por KUYUJANI, en base a su historia sagrada oral, con tal exactitud topográfica y geográfica, que el espacio deslindado por ellos coincide con una precisión extraordinaria, con un mapa de la zona (Turón et al., 1994).

La línea fronteriza de los territorios Ye'kuana actuales, tiene aproximadamente 700 kms. y cubre un área de 20.300 kms<sup>2</sup> (Mapa 2). Para lograr la demarcación actual, el pueblo Ye'kuana contó con colaboradores voluntarios como Keith Conn, de la Asamblea de las Naciones Originarias del Canadá; Peter Poole, del Proyecto Observación Local de la Tierra; la Asociación Futuro y la Fundación GAIA (Jiménez et al., 1994).

MAPA 2



### 3. El uso tradicional y proyectado de sus recursos

Este es otro de los parámetros, tomados en cuenta por el pueblo Ye'kuana, no menos importante que los primeros. Para ello vienen realizando levantamientos del uso y aprovechamiento actual y futuro de los recursos de sus tierras y territorios, como de las tecnologías apropiadas de carácter tradicional, con el único fin de lograr un desarrollo autosostenido, enmarcado dentro de sus valores culturales.

### 4. Los topónimos, fitónimos y zoónimos de origen ye'kuana

Los topónimos (Salazar, 1969; 1976 y 1983), fitónimos y zoónimos de una región, pueden servir como criterio para confirmar si una determinada población humana ha ocupado o no determinada región por un largo período de tiempo. En efecto, los pueblos tienden a poner nombres, en su propia lengua, a los lugares donde habita consuetudinariamente y a las plantas y animales que consumen o que forman parte de su cosmovisión. El territorio ye'kuana está demarcado culturalmente por topónimos, fitónimos y zoónimos cuyo origen ye'kuana es inconfundible e innegable. Topónimos como *Ye'kuanajüdü*, *Kuntanama* (Cuntinamo), *Metacuni*, *Cataniapo*, *Washajüdü*, *Madawaca*, *Mudumunuña* (Tamatama) etc., los cuales deberán aparecer en la nueva cartografía sobre la región, que necesariamente tendrá que realizar el Estado. Entre los fitónimos más relevantes, tenemos el nombre *madawaka*, con el cual los Ye'kuana identifican el árbol de la vida, que es la yuca. Este término es tan significativo para ellos y como un marcador para identificar el territorio ancestral ye'kuana, que es también un topónimo de un lugar sagrado, el cerro *Marawaca*. Los zoónimos son numerosos, como *wayuni* (la danta), *majadaku* (el tigre), *wadajaniyu* (el tuqueque), *kadio* (la ardilla), etc., animales del territorio ye'kuana, que además son personajes relevantes en su historia sagrada (Turón, et al., 1994).

## III

Los UWOTJUJA, mejor conocidos como Piaroas, al igual que los Ye'kuana, han sentido en carne propia la invasión de sus tierras ancestrales. El pueblo UWUOTJUJA recuerda con lujo de detalles los siguientes casos: el del Valle de Guanay, de Saldeño-Borrel, del Consorcio Maderero Licaima y ARCILARA (Piñango, 1995). A raíz de estos hechos y del compromiso adquirido con los UWOTJUJA, María Gabriela Piñango Páez presentó en el año 1995 como trabajo final de grado, para optar al título de Antropóloga en la Universidad Central de Venezuela, una *Reconstrucción etnohistórica del territorio tradicional Uwotjuja (Piaroa) a partir de su tradición oral y memoria colectiva*. Su interés principal, según confesión de la autora, se centró en una reconstrucción (...) del territorio tradicional y actual *Uwotjuja*, ya que consideramos que el conjunto de elementos

sobre ubicación geográfica, límites, extensión, asentamientos y población, imprescindibles de precisar para poder realizar dicha reconstrucción y servir como fundamental argumento para la clarificación de conflictos de tenencia de tierra, tienen suficiente asidero en los referentes de la tradición oral y memoria colectiva del pueblo *Uwotjuja* (1995: 102).

Piñango (1995), basándose en la tradición oral UWOTJUJA, propone como parámetros ideales, para demarcar los territorios de los pueblos indígenas: 1) la identificación de sus tierras ancestrales, por la localización de lugares, para ellos sagrados; 2) la recopilación de evidencias sobre la ocupación continua de los territorios ancestrales; 3) el registro del uso y aprovechamiento actual y futuro de los recursos de sus tierras y territorios y 4) la existencia de un alto porcentaje de topónimos, fitónimos y zoónimos en lengua uwotjuja.

#### *1. La identificación de sus tierras ancestrales, por la localización de lugares, para ellos sagrados*

Para los Uwotjuja, sus tierras y territorios están marcadas por la presencia de *Buoka*, el Gran Creador, de *Sereu* o los espíritus creadores y culturales y por las tumbas de grandes chamanes piaroa. Cada churuata o *Uchujode* piaroa, mantiene vivos en la memoria colectiva al padre de todos los abuelos piaroa, el Dios *Puruna* o *Taanakua* y a *Pureido* o *Pureidome*, por cuyas órdenes se construyó la primera churuata, al principio de la creación del mundo piaroa. En el Valle de Guanay está *Woí Sarí* o *la canoa de Wajari*, sitio sagrado, donde se colocó el *Sarí* o *yarake* para la celebración de la primera ceremonia de *Warime*. En el mismo valle se encuentran, en una laja, la huella de la bota calzada por el pie del Creador *Ruwa Wajari*, dejada allí durante la conmemoración del primer *Warime*, y la imagen materializada de la raya que le picó a un sobrino de *Wajari*, un ancestro de los Uwotjuja llamado *Ruwa Yarai*, cuando quiso bañarse en el río. Cada rincón de su tierra, cada piedra, cada caño, cada animal y hasta el viento que acaricia las hojas de los árboles, encierran recuerdos y vivencias de la historia sagrada Uwotjuja.

#### *2. La recopilación de evidencias sobre la ocupación continua de los territorios ancestrales*

Muchos de los datos contenidos en Piñango (1995), fueron recogidos de boca de sus sabios ancianos por maestros, dirigentes y miembros de las comunidades UWOTJUJA y entregados con gran responsabilidad para ser incluidos en su investigación, "... a fin de que se elabore un documento que exponga firmemente y con argumentos de peso, su auténtico derecho a la ocupación de sus tierras



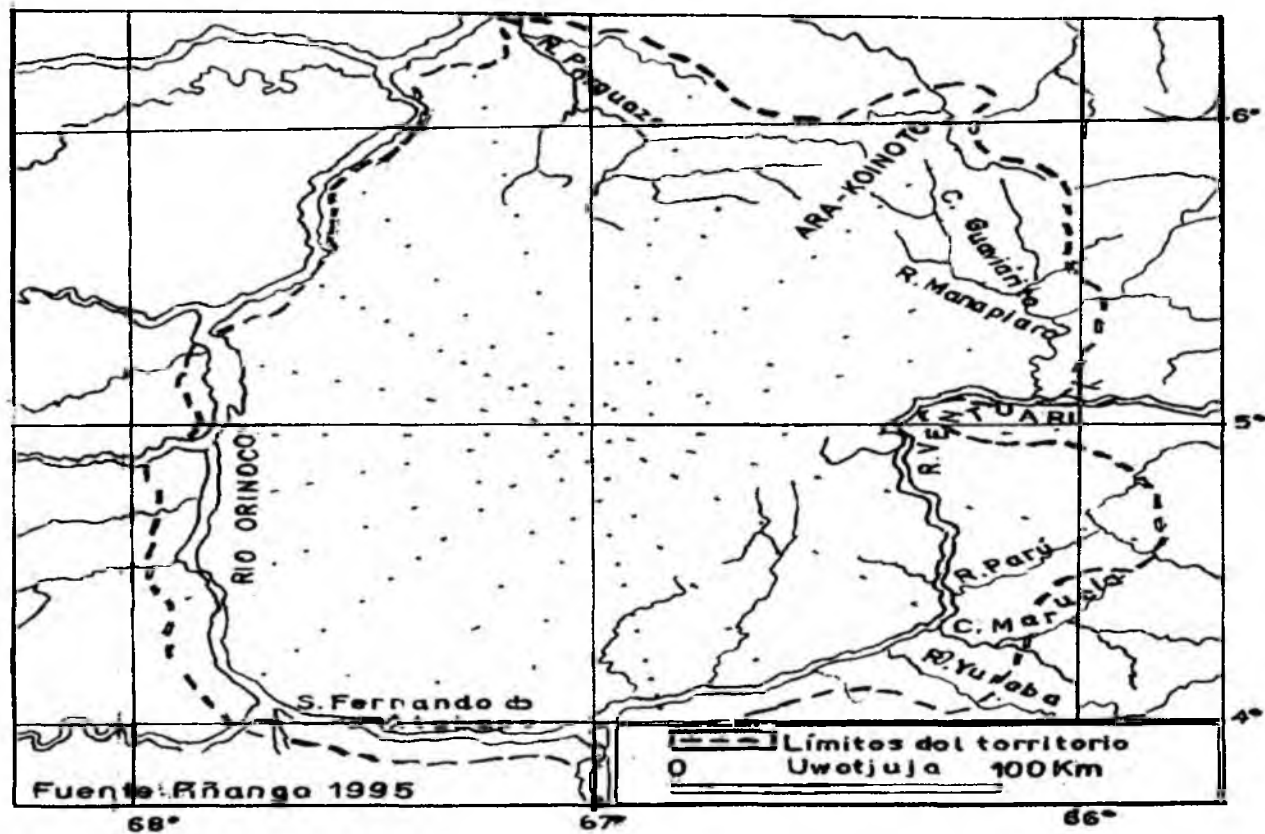
ancestrales y originarias; que les sirva para exigir el otorgamiento de los títulos colectivos de propiedad definitivos a sus comunidades...” (Piñango, 1995: 5).

Uno de los objetivos de las comunidades, es elaborar un mapa-base del territorio UWOTJUJA original y del que actualmente ocupan. Trabajo que debe avanzar, ahora con mayor premura que antes, ya que es de trascendental importancia a la hora de sentarse a la mesa con el Ejecutivo de la República Bolivariana de Venezuela, a demarcar su propio territorio según lo establecido en el artículo 119 de la Constitución. Según una primera demarcación realizada por Piñango (1995), los Uwotjuja habitan un amplio territorio en el estado Amazonas, que limita por el norte con el río Parguaza; por el oeste con el río Orinoco; por el sur con el bajo Ventuari y por el este con el medio Ventuari, y los ríos Guaviarito y Parucito (Mapa 3).

### *3. El registro del uso y aprovechamiento actual y futuro de los recursos de sus tierras y territorios*

Tradicionalmente, los Uwotjuja han desarrollado técnicas propias de caza, pesca y recolección y se han dedicado al trabajo del conuco. Para la consecución de su alimento, hacen expediciones de varios días, a lo largo y ancho de su territorio ancestral. A la hora de cazar, obedientes a las órdenes de los espíritus creadores, no matan animales grandes como el tapir (de cuya familia descenden los Uwotjuja), el venado y peces grandes como la tonina, el baretón y el morocoto. Con tecnología apropiada, tienen la capacidad de producir botes y curiaras, cestería variada y ollas muy apreciadas en el comercio regional (cfr. Wilbert, 1966), cuya materia prima la continúan extrayendo del cerro *Uriwa* o *Cerro del barro antiguo*, localizado en el valle de Guanay (Piñango, 1995). Ante el reconocimiento de sus derechos por la Constitución Bolivariana, es necesario que las comunidades, no sólo refuercen sus formas tradiciones de producción, sino que hagan planes de desarrollo sustentable para la utilización de la gran riqueza hidrográfica y de flora y fauna de su territorio.

# **MAPA 3**



#### 4. La existencia de un alto porcentaje de topónimos, fitónimos y zoónimos en lengua uwotjuja

Los topónimos, fitónimos y zoónimos de una región, como ya expusimos al referirnos a los Ye'kuana, pueden servir como criterio para confirmar si una determinada población humana ha ocupado o no determinada región por un largo período de tiempo. El caso Uwotjuja lo confirma. Los lugares por ellos ocupados o utilizados ancestralmente, fueron bautizados por sus antepasados con términos de su propia lengua, como: caño *Ojuo Ajé* (caño Danto), río *Paru Ajé* o *Inaka Wanawi*, caño *Paí Ajé*, etc. Cada lugar por donde diariamente se movilizan, están identificados con términos uwotjuja. Igual pasa con los nombres de las plantas, como *wipo* (bejuco mamure), *Yurua*, *warí* (moriche), *wachá* (cucurito), *kurawada* (coroba), etc. y con los nombres de animales, como *kuyuwi* (pava cabeza blanca), *taatsu* (guabina), *wewá* (gallineta de monte), *jaraku* (guacharaca), etc.

Como un trabajo complementario, Piñango (1995) recopiló los datos existentes en las fuentes primarias y secundarias, tanto de archivo como impresas, relacionados con la ocupación ininterrumpida de los territorios ancestrales por parte de los Uwotjuja, y la utilización de sus recursos, y evaluó los impactos ecológicos, económicos y sociales provocados en dichos territorios, por la presencia de personas extrañas.

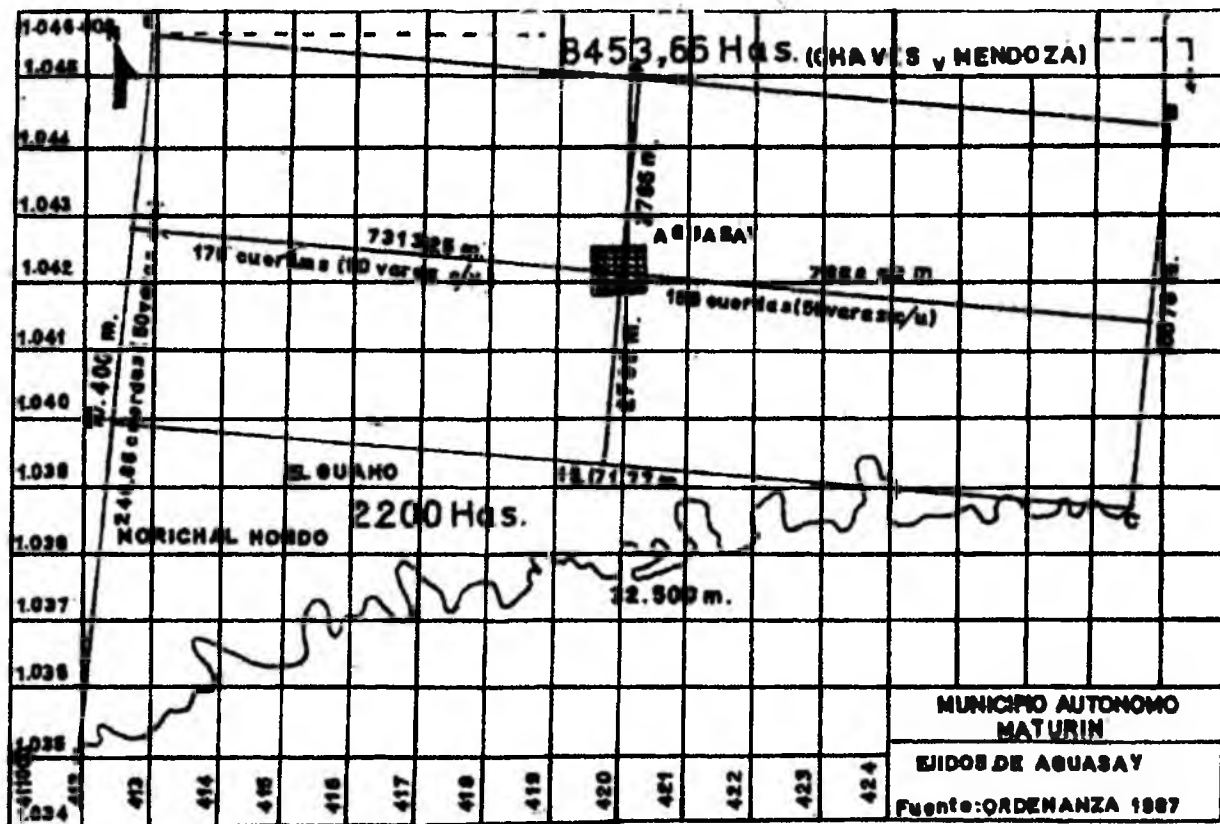
#### IV

Los Kari'ña de El Guamo de Aguasay, del estado Monagas, se han transformado en un ejemplo de lo que pueden lograr los pueblos indígenas, a la hora de luchar ante los tribunales de la República por el reconocimiento de los títulos coloniales, que consagran su derecho de propiedad sobre sus tierras y territorios ancestrales. El caso de la comunidad kari'ña "Jesús, María y José de Aguasay" es atípico, pues sus pobladores se autoidentifican como indígenas, aunque dejaron de hablar su lengua bajo la presión colonial y de las políticas asimilacionistas e integracionistas de los gobiernos republicanos de turno. Con su lengua, fueron perdiendo los referentes simbólicos de su propia cosmovisión, interiorizando las creencias transmitidas por los misioneros. Esta es una comunidad, que continúa viendo la tierra como su propia madre; pero que, a la moda criolla, ha perdido sus referentes sobre el tiempo histórico sagrado en que les fue entregada la tierra por el gran KAAPUTAANO TUMUONKA, el dios del cielo, el Gran Creador, referente que permanece vivo en los ancianos de las comunidades kari'ña de la Mesa de Guanipa en el estado Anzoátegui. Por estas dos razones, los criollos del pueblo de Aguasay, por muchos años se opusieron a reconocer la presencia de una comunidad indígena en la zona. Sin embargo, a pesar de esta aparente

debilidad, la comunidad indígena de El Guamo de Aguasay echó mano de un título colonial de tierras, expedido a su favor por Don Luis Chávez y Mendoza a su representante de la Corona Española, el 13 de octubre de 1783.

En 1989, después de una larga y estéril lucha ante los tribunales locales y regionales para lograr la nulidad de una Ordenanza del Municipio Autónomo Maturín del estado Monagas, que los extinguía como comunidad y declaraba sus tierras como Ejidos Municipales (Morales, 1997), introdujeron un recurso ante la Corte Suprema de Justicia, para entonces máximo tribunal de la República. Después de casi diez años de espera, el 6 de octubre de 1998, a 215 años de la entrega del título colonial a los Kariña sobre las tierras de Aguasay, a 188 de la Independencia y 139 años de la Federación y a 178 años del Decreto Indigenista del Padre Libertador, del 20 de mayo de 1820, los magistrados de la Corte Suprema declararon con lugar el recurso de nulidad por inconstitucionalidad, interpuesto por la Asociación Civil "Jesús, María y José de Aguasay", en contra de la Ordenanza sobre delimitación de los Ejidos del Municipio Autónomo Maturín del estado Monagas de fecha 6 de agosto de 1987, en su artículo 1º ordinal 4º y artículo 3º, respecto de los terrenos ejidos del pueblo de Aguasay. Decisión histórica en los anales de las luchas de los pueblos indígenas en resguardo de sus derechos sobre las tierras y territorios ancestrales, ocupados en forma continua e ininterrumpida. A raíz de esto, los títulos coloniales han adquirido un gran valor jurídico a la hora de demarcar las tierras y territorios de los pueblos indígenas (Mapa 4). Complementariamente, se realizaron trabajos de investigación antropológica, con el fin de ofrecer evidencias sobre la ocupación continua e ininterrumpida de los Kariña sobre las tierras de Aguasay (Morales, 1990; Amodio, et al., 1991; Morales, 1997).

# MAPA 4



## V

No podemos terminar, sin hacer algunas reflexiones de gran importancia para estimular la discusión de toda la sociedad, sobre un tema de tanta trascendencia como es el de la demarcación de las tierras y territorios de los pueblos indígenas venezolanos. Tema que adquiere mayor vigencia, si tomamos en cuenta, que la Asamblea Nacional ya aprobó la Ley Especial sobre Demarcación del Hábitat Indígena. Para su cumplimiento es necesario: 1) aclarar muy bien el alcance real del mandato contenido en el artículo 119 de la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, que consagra "*la participación de los pueblos indígenas*" junto con el Ejecutivo, a la hora de demarcar su hábitat (tierras y territorios); y 2) interiorizar el nuevo perfil de la República Bolivariana de Venezuela, democrática, participativa y protagónica, multiétnica y pluricultural.

### *1.- La participación de los pueblos indígenas*

Hasta ahora, los pueblos indígenas han sido convidados de piedra en las tomas de decisiones de su interés. Debemos estar muy claros, que los intereses de los pueblos indígenas no necesariamente coinciden con los de la sociedad criollo-mestiza. A la vista están los 508 años del colonialismo español y del neocolonialismo republicano, signados por el genocidio y el etnocidio más vergonzosos contra los pueblos originales de nuestro continente y, particularmente, de los pueblos indígenas de lo que hoy conocemos como Venezuela. Y, doloroso es decirlo, en no pocas ocasiones, hubo indígenas vendidos, que traicionaron a sus mismos hermanos. La historia es la maestra de la vida. La participación indígena, activa y responsable, con voz y voto, no puede ser delegada, al estilo criollo-mestizo, en manos de unos cuantos plenipotenciarios, con el derecho a tomar decisiones sin consultar a todos sus representados. Esto sería contrario a la práctica consuetudinaria de los pueblos indígenas, que deciden por consenso, utilizando todo el tiempo que haga falta, para escuchar todas las opiniones. Porque para el indígena, contrariamente a la mentalidad criollo-mestiza, no es el tiempo el que vale oro sino el espacio. Consultar a todas las comunidades y sin la presión del tiempo, deben ser dos criterios rectores de la participación de los pueblos indígenas, en la demarcación de su hábitat (tierra y territorios). Es por la violación de estos criterios, por lo que varias comunidades indígenas pemón, se opusieron al paso y construcción del tendido eléctrico por su territorio. Ciertamente, el Ejecutivo, actuó con el beneplácito de un número significativo de jefes indígenas, sin tomar en cuenta el consenso total del pueblo Pemón, ya que el tiempo apremiaba, al igual que los acuerdos internacionales. En este caso, se violó la práctica ancestral pemón del consenso y, por otra parte, se privilegió el criterio criollo-mestizo del tiempo como oro, en contra del criterio indígena pemón del espacio como oro. Esto es un ejemplo de cómo no deben llevarse las

negociaciones con los pueblos indígenas, a la hora de demarcar, a menos que, desde un principio, se juegue a su fracaso.

*2.- Interiorizar el nuevo perfil de la República Bolivariana de Venezuela, democrática, participativa y protagónica, multiétnica y pluricultural*

Hasta la consagración de los derechos de los pueblos indígenas en la Constitución Bolivariana de Venezuela, el Estado se caracterizaba por ser etnocrático, es decir, dominado por uno de sus componentes humanos, la sociedad criollo-mestiza; se caracterizaba por sus políticas asimilacionistas e integracionistas, negadoras y perseguidoras de la diferencialidad cultural de los pueblos indígenas, considerados como extraños en su propia tierra. Esta mentalidad no puede haber desaparecido de la noche a la mañana, por la aprobación del capítulo VIII de la Constitución Bolivariana, pues fue interiorizada por la mayor parte de la población escolarizada criollo-mestiza desde la época colonial hasta nuestros días. Las investigaciones antropológicas han demostrado hasta la saciedad, que es más fácil esclavizar físicamente a un ser humano que cambiar su cultura, es decir, su visión del mundo, sus signos y símbolos, sus creencias, su manera de tomar decisiones sobre los propios elementos culturales como organización social, económica y política, religiosidad y subjetividad. Y la interiorización escolarizada de una imagen negativa de los pueblos indígenas no es coyuntural sino estructural. Estamos ante un hecho profundamente cultural.

Los representantes del Ejecutivo, a la hora de dialogar con los pueblos indígenas para demarcar el hábitat (tierras y territorios) de éstos últimos, deben sentarse a la mesa de negociaciones, convencidos de que dichos pueblos, por una parte, tienen una clara conciencia, de ser los descendientes de los pueblos que ocupaban este territorio antes de la formación del Estado venezolano y, por otra parte, de que están defendiendo sus derechos ancestrales sobre sus tierras y territorios, fundamentados en su historia sagrada, en sus topónimos, fitónimos y zoónimos, en la ocupación continua y utilización de los recursos de dichas tierras y territorios, y en la posesión de títulos de propiedad coloniales o republicanos. Se exige un diálogo sin cartas escondidas por parte de la sociedad criollo-mestiza, del cual depende que la Constitución Bolivariana de Venezuela, democrática, participativa y protagónica, multiétnica y pluricultural, no sea letra muerta para los pueblos indígenas.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amodio, Emanuele; Horacio, Biord; Nelly Arvelo-Jiménez y Filadelfo Morales-Méndez (1991), *La situación de los kari'ñas. Diagnóstico y entrevistas*, IVIC-MLAL, Caracas.

Jiménez Turón, Simeón y Abel Perozo (1994), *Esperando a Kuyujani: Tierras, Leyes y Autodemarcación. Encuentro de comunidades Ye'Kuanas del Alto Orinoco*, Simeón Jiménez Turón y Abel Perozo (Editores), Asociación Otro Futuro GAIA-IVIC, Caracas.

Jiménez Turón, Simeón (1994), "Presentación", *Esperando a Kuyujani: Tierras, Leyes y Autodemarcación. Encuentro de comunidades Ye'Kuanas del Alto Orinoco*, Simeón Jiménez Turón y Abel Perozo (Editores), Asociación Otro Futuro GAIA-IVIC, Caracas.

Martínez Cobo, José R. (1990), "Conclusiones, propuestas y recomendaciones del estudio del problema de la discriminación contra las poblaciones indígenas", *Declaración Universal sobre los Derechos Indígenas. Reflexiones y propuestas en torno al proyecto de las Naciones Unidas*, Graciela Anaya (Editora), Instituto Nacional Indigenista, México.

Morales M., Filadelfo (1990), *Los hombres del onoto y la macana*, Tropykos, Caracas.

— (1997), "El Expediente 392 de la Corte Suprema de Justicia (Los indígenas de Aguasay demandan al Concejo Municipal de Maturín)", *Tierra Firme* XV (58), Caracas.

OEA (1997), *Proyecto de Declaración Americana sobre los Derechos de los Pueblos Indígenas*, OEA/Ser/L/V/II.95, documento6-1997.

Asamblea Nacional (2001), "Convenio 169 de la OIT", *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, CXXIX, No. 374, Caracas.

ONU (1990), "Declaración Universal sobre derechos indígenas: conjunto de proyectos, de principios y párrafos del preámbulo", *Declaración Universal sobre los Derechos Indígenas. Reflexiones y propuestas en torno al proyecto de las Naciones Unidas*, Graciela Anaya (Editora), Instituto Nacional Indigenista, México.

— (1994), *Proyecto sobre los Derechos de las Poblaciones Indígenas*, E/CN.4/SUB.2/1994/2/Add.I-1994.

— (2007), *Declaración de las Naciones Unidas sobre los derechos de los pueblos indígenas*, <http://alainet.org/active/19631>.

Piñango Páez, María Gabriela (1995), *Reconstrucción etnohistórica del territorio tradicional Uwotjuja (Piaroa) a partir de su tradición oral y memoria colectiva*, Trabajo Final de Grado para optar al título de Antropóloga en la Escuela de Antropología de la UCV, Caracas.

República de Venezuela (1983), "Convenio 169 de la OIT", *Gaceta Oficial de la República de Venezuela* No. 3.235 Extraordinaria, Imprenta Nacional, Caracas.

República Bolivariana de Venezuela (2000), "Constitución de la República Bolivariana de Venezuela", *Gaceta Oficial* No. 5.453. Extraordinaria, Caracas.



Salazar Quijada, Adolfo (1969), "La sistematización de los Tepónimos Venezolanos", *Primer Congreso de Sociología y Antropología de Venezuela*, Dirección de Cartografía Nacional, MOP, Caracas.

— (1976), *Onomástico Indígena*, Universidad Católica Andrés Bello, Instituto de Investigaciones Históricas, Caracas.

— (1983), *La toponimia venezolana en las fuentes cartográficas del Archivo General de Indias*, Biblioteca de la Academia Nacional de la Historia, Caracas.

Turón, Félix y Simeón Jiménez Turón (1994), "El primer hombre y sus tierras", *Esperando a Kuyujani: Tierras, Leyes y Autodemarcación. Encuentro de comunidades Ye'Kuanas del Alto Orinoco*, Simeón Jiménez Turón y Abel Perozo (Editores), Asociación Otro Futuro GAIA-IVIC, Caracas.

Wilbert, Johannes (1966), *Indios de la Región Orinoco-Ventuari*, Fundación La Salle de Ciencias Naturales, Caracas.



## **ELABORACIÓN DE UN TABLERO DE CONTROL PARA LA COMPAÑÍA ANÓNIMA DE ADMINISTRACIÓN Y FOMENTO ELÉCTRICO (CADAPE)**

**María A. Cabeza<sup>1</sup>**  
USB

**María E. Cabeza\***  
UJMV

**Edwin Corredor\***  
USB

### **Resumen:**

El objetivo del presente trabajo de investigación es contribuir con la alta gerencia de la Compañía Anónima de Administración y Fomento Eléctrico (CADAPE) en la ejecución del Proyecto de Fortalecimiento de su Gestión, a través de la elaboración de una primera versión del tablero de control de CADAPE, que le permita tomar decisiones estratégicas, estructurales y operativas. Con el fin de cumplir lo anterior, se revisará la situación actual de CADAPE con relación a los procesos de planificación estratégica y control de gestión en la empresa, a fin de evaluar el estado de la cultura de planificación, control y seguimiento en la consecución de logros en la misma. Con la construcción de esta primera versión del tablero de control para CADAPE, se pretende iniciar un cambio de cultura en la organización, a través de la implementación de una herramienta de control de gestión, que le permita a la alta gerencia evaluar el desempeño de todos los procesos en la empresa e implantar estrategias que conlleven a la mejora de la calidad del servicio eléctrico que presta a nivel nacional.

**Palabras claves:** CADAPE, planificación, control de gestión, indicadores, tablero de control.

### **1. INTRODUCCIÓN**

La necesidad de contar con información confiable y oportuna ha pasado a ser un tema crucial en las compañías modernas. Dados los grandes cambios en el entorno, el poder disponer de indicadores claves permite tomar decisiones acertadas, logrando establecer diferencias estratégicas con los demás competidores.

El tablero de control es "el conjunto de indicadores cuyo seguimiento periódico permitirá contar con un mayor conocimiento de la situación de su empresa o sector" Brenda Fal, <http://www.monografias.com/trabajos25/auditoria-tablero-control/auditoria-tablero-control2.shtml>.

---

<sup>1</sup> mcabeza@usb.ve; \* bizcocho333@hotmail.com; eacorredor@usb.ve;

En un tablero de control se configura información cuyo propósito y utilidad básica es poder diagnosticar una situación y realizar un seguimiento permanente, de manera de mostrar a la alta gerencia cómo va la empresa, en qué estado está el negocio y, por ende, qué resultados se están alcanzando. Eso significa que los Tableros de Control sirven como una herramienta para gestionar eficazmente la organización y para mejorar el desempeño de los gerentes y de la empresa misma.

La Compañía Anónima de Administración y Fomento Eléctrico (CADAFE) es una empresa de servicio eléctrico nacional que realiza actividades de generación, transmisión, distribución y comercialización de energía eléctrica (CADAFE, <http://www.cadafe.gov.ve>).

En CADAFE existen diferentes indicadores asociados a los procesos principales de la empresa (generación, transmisión, distribución y comercialización), así como también se tienen indicadores en los procesos de apoyo como finanzas y recursos humanos. CADAFE se ha limitado en los últimos años, a través de la herramienta Strategos, a cargar los valores de los distintos indicadores, a fin de cumplir con los lineamientos emitidos en su ocasión por la Gerencia de Estadística y Control de Gestión. Sin embargo, la empresa no posee un tablero de control que le permita evaluar determinadas situaciones, tomar decisiones y hacer seguimiento a los procesos claves de la empresa, para lograr una mejor calidad del servicio prestado a sus clientes y asegurar su sustentabilidad financiera.

## **2. DESARROLLO DEL TRABAJO**

Con este trabajo de campo se aspira contribuir con la alta gerencia de CADAFE en la ejecución del Proyecto de Fortalecimiento de su Gestión, cuyo objetivo es avanzar en la optimización de los procesos y la adecuación tecnológica, con la finalidad de tener un mejor desempeño administrativo, de manera de garantizar: transparencia, eficiencia, respuestas oportunas para la toma de decisiones, con personal propio y capacitado. En virtud de lo anterior, se espera analizar la situación actual de los procesos de planificación y control de gestión en CADAFE y a partir de ese diagnóstico diseñar y elaborar una primera versión del tablero de control que le permita a la empresa tomar decisiones estratégicas, estructurales y operativas.

## 2.1 Objetivos del Proyecto

En ese contexto, como objetivos de este trabajo de campo se proponen los siguientes:

### 2.1.1 General

Contribuir con la alta gerencia de CADAFE en la ejecución del Proyecto de Fortalecimiento de su Gestión, a través de la implementación de una herramienta de control de gestión, que le permita tomar decisiones estratégicas, estructurales y operativas.

### 2.1.2 Específicos

- Analizar la situación actual de los procesos de planificación y control de gestión en CADAFE.
- Diseñar una primera versión del tablero de control para esta empresa.

## 2.2 Metodología

Para el logro de los objetivos propuestos se cumplirán los siguientes pasos:

### 2.2.1 Elaboración del examen de la situación

Se revisó el documento titulado "Diagnóstico de la situación actual de CADAFE" (CADAFE-UTE-CONEX, 2006), así como también se analizó la información disponible sobre el proceso de planificación estratégica y control de gestión en la empresa, a fin de evaluar el estado de la cultura de planificación, control y seguimiento en la consecución de logros en la misma.

El proceso de Planificación en CADAFE no está normado, ni documentado y no se ejecuta exactamente de la misma manera por cada una de las unidades de la empresa, a excepción de la formulación del Plan Operativo Anual (POA), el cual, a su vez, es el único plan que se formula en la misma según Conclusiones de Talleres Gerenciales (CADAFE, 2005 y 2006).

En los últimos años, en CADAFE se ha perdido la cultura de planificación, seguimiento y consecución de logros, debido al alto grado de rotación de sus líderes gerenciales, así como la falta de políticas de Estado coherentes y continuas.

CADAFE no lleva a cabo un proceso de control de gestión como tal, es decir, la empresa no tiene incorporado un proceso sistemático de seguimiento y control de gestión, resaltándose que:

- No se tienen definidas metas y objetivos cuantificables a alcanzar.
- No se definen indicadores de gestión asociados al grado de cumplimiento o incumplimiento de objetivos planteados.
- No se tienen modelos de informes de seguimiento y control de gestión (tablero de control, informes analíticos de seguimiento, cuadro de mando integral, etc.).

## 2.2.2 Diseño del Tablero de Control para CADAFE

Para la elaboración del tablero de control, se llevaron a cabo las siguientes actividades:

- Análisis de los indicadores actuales.
- Selección de indicadores según las perspectivas del cuadro de mando integral, para elaborar una primera propuesta.
- Revisión y validación de los indicadores por los niveles jerárquicos correspondientes en la empresa.
- Elaboración de los perfiles de los indicadores seleccionados.
- Ensamblaje / Conformación del tablero de control.
- Presentación ante la Junta Directiva de la empresa.

En las actividades anteriores se contará con la colaboración del personal que labora en la Gerencia de Planificación Estratégica de CADAFE.

## 2.3 Diseño del Tablero de Control para CADAFE

Según Kaplan y Norton (1996: 21), "El Cuadro de Mando Integral complementa los indicadores financieros de la actuación pasada con medidas de los inductores de actuación futura. Los objetivos e indicadores del Cuadro de Mando se derivan de la visión y estrategia de una organización; y contemplan la actuación de la organización desde cuatro perspectivas: la financiera, la del cliente, la del proceso interno y la de formación y crecimiento. Estas cuatro perspectivas proporcionan la estructura necesaria para el Cuadro de Mando Integral".

A continuación se exponen todas las acciones que se llevaron a cabo para la construcción de la primera versión del Tablero de Control para CADAFE, contando con la colaboración del personal que labora en la Gerencia de Planificación Estratégica de CADAFE. El diseño del Tablero de Control abarcó el análisis de los indicadores actuales de la empresa, la selección de indicadores de acuerdo a las distintas perspectivas del Cuadro de Mando Integral, la revisión y validación de los mismos por los niveles jerárquicos correspondientes; la conformación del Tablero, la elaboración del modelo para la definición de los perfiles de los indicadores y su presentación al Comité Ejecutivo de CADAFE.

#### *2.4 Análisis de los Indicadores Actuales*

Esta fase para la construcción del Tablero de Control consistió en la revisión y análisis de los indicadores con que cuenta CADAFE actualmente y que están cargados en el sistema STRATEGOS, según las áreas funcionales de la empresa.

Los indicadores son la medida del estado de un proceso o actividad en un momento determinado, sirven para medir el logro de objetivos planteados, según Sanín (1999) un indicador es "la expresión de medida de un atributo".

Como ya se describió en el Marco Organizacional, CADAFE es una empresa de servicio eléctrico con cuatro (4) procesos medulares: generación, transmisión, distribución y comercialización de la energía eléctrica. Para ejecutar estos procesos la empresa necesita de capital humano y de procesos de apoyo, tales como contabilidad, finanzas, etc.

Consultando la información contenida en STRATEGOS, se procedió a clasificar y listar los indicadores por área organizativa, de acuerdo a los procesos medulares y de apoyo, resultando lo siguiente para algunas áreas según se muestra en las Fig. No. 1 a la 4:

## Generación

Figura No. 1. Indicadores del área de generación

| Nombre                                          |
|-------------------------------------------------|
| → Capacidad Instalada de Generación             |
| ○ Costo del kWh CADAFE                          |
| ○ Costos totales de Generación                  |
| ● Demanda máxima CADAFE                         |
| ○ Disponibilidad de Generación CADAFE           |
| ⇒ Disponibilidad operacional unidades           |
| ● Energía despachada CADAFE                     |
| ● Energía generada CADAFE                       |
| ⇒ Factor de salida forzada                      |
| ⇒ Factor de salida por mantenimiento programado |
| ○ Porcentaje de Pérdidas en Generación          |
| ⇒ Tiempo de operación de la unidad              |
| ⇒ Tiempo de parada disponible de la unidad      |
| ⇒ Unidades                                      |

Fuente: Sistema Strategos.

## Distribución

Figura No. 2. Indicadores del área de distribución

| Nombre                                           |
|--------------------------------------------------|
| ● Fallas por cada 100 km línea (meta)            |
| ● Fallas por cada 100 km línea 115 kV (Filiales) |
| ○ No. Fallas por cada 100 Km de línea 115 kV     |
| ● No. Interrupciones Empresas Filiales           |
| ● No. Transformadores quemados en distribución   |
| ○ TTI 34.5/13.8 kV (Empresas Filiales)           |
| ● TTI Distribución                               |

Fuente: Sistema Strategos.



## Atención al Cliente

Figura No. 3 Indicadores del área de atención

| Nombre                                                 |
|--------------------------------------------------------|
| ● No. Reclamos Técnicos Atendidos CADAFE               |
| ● Tiempo Promedio Solución de Reclamos Técnicos CADAFE |

Fuente: Sistema Strategos.

## Recursos Humanos

Figura No. 4 Indicadores del área de recursos humanos

| Nombre                                   |
|------------------------------------------|
| ● Gastos en medicina Empresas Filiales   |
| ⇒ Horas de cursos dictadas               |
| ● Trabajadores totales Empresas Filiales |

Fuente: Sistema Strategos.

### 2.5 Selección de Indicadores según las perspectivas del cuadro de mando integral (CMI)

El CMI está integrado por cuatro perspectivas básicas y que según Kaplan y Norton (1996: 39) "Las cuatro perspectivas del Cuadro de Mando permiten un equilibrio entre los objetivos a corto y largo plazo, entre los resultados deseados y los inductores de actuación de esos resultados, y entre las medidas objetivas, más duras, y las más suaves y subjetivas".

La aplicación del CMI en CADAFE permitirá la orientación en la definición de objetivos e indicadores esenciales para la toma de decisiones. De igual forma, se pretende comunicar las estrategias generales de la organización a todos sus empleados para su entendimiento, comprensión y compromiso en el logro e implantación de las mismas; así mismo, se desea cerrar el lazo de retroalimentación necesaria para saber si las estrategias están dando resultado o no dentro de la empresa.

En este orden de ideas, cada una de las diferentes perspectivas descritas en la metodología del Cuadro de Mando Integral, tiene su aporte a la mejora del control de gestión en CADAFE, tal como se describe a continuación:

### 2.5.1 Perspectiva Financiera

Este enfoque le permitirá a CADAFE poder lograr en el largo plazo y de acuerdo a su visión, su sostenibilidad financiera; gracias a la vinculación de los objetivos aguas abajo en cada una de sus unidades de negocio con este fin último. Cabe destacar que, CADAFE, como empresa de servicio público, no persigue obtener un alto nivel de rentabilidad; pero si pretende ser sustentable económicamente, es decir, que pueda ejecutar por vía propia las inversiones requeridas en el sector eléctrico para atender la demanda que se presenta en el mercado.

Por otro lado, CADAFE requiere establecer estrategias para reducir los costos y mejorar los procesos de producción, transmisión y distribución de la energía eléctrica, ya que se encuentra en la etapa de sostenimiento, donde se necesita incrementar los rendimientos obtenidos a través de incrementos en la capacidad de generación, transmisión y distribución de la energía eléctrica.

### 2.5.2 Perspectiva Cliente

Uno de los objetivos financieros de CADAFE es lograr ser sustentable económicamente y esto se podrá lograr con un aumento en las ventas de energía eléctrica. A través de esta perspectiva CADAFE puede vincular este objetivo financiero con las estrategias a implantar para sus clientes.

Aunque CADAFE tiene identificado a sus clientes y segmentos de mercado, no posee un departamento de mercadeo que oriente sus acciones a la retención y captación de clientes, así como a la evaluación de la rentabilidad de los mismos.

La definición de indicadores en esta perspectiva le permitirá evaluar la opción de la creación de unidades de mercadeo, así como otras estrategias dirigidas a mejorar la satisfacción de los usuarios del servicio eléctrico.

### 2.5.3 Perspectiva de Procesos

CADAFE tiene cuatro (4) procesos internos claves, a saber: generación, transmisión, distribución y comercialización de la energía eléctrica. Actualmente, cada proceso posee indicadores relacionados con aspectos de costos, calidad y niveles de producción, pero en ningún momento se asocian con los objetivos de la perspectiva del cliente; habiendo una tenue vinculación con los objetivos financieros.

Con la definición de objetivos e indicadores en las perspectivas financiera y del cliente, se podrán validar los procesos internos mencionados anteriormente, o identificar nuevos procesos claves y sus indicadores respectivos.

#### 2.5.4 Perspectiva del Recurso Humano

A través de esta perspectiva se puede comunicar la importancia que tienen los empleados para CADAFE en el logro de los objetivos propuestos. Se pueden definir objetivos que midan la satisfacción de los empleados y que aporten soluciones para la potenciación de sus capacidades y su impacto en el desempeño de las funciones asignadas.

De esta forma, tomando en consideración los aspectos antes mencionados, se realizó la identificación y asociación de algunos de los indicadores presentados en STRATEGOS, a cada una de las cuatro perspectivas (financiera, clientes, procesos internos y recurso humano). Se seleccionaron aquellos indicadores que tuvieran una relación directa con las mencionadas perspectivas y que pueden aportar información clara y relevante a los directivos de la empresa.

Cabe destacar que, de acuerdo a la revisión y análisis realizado, se ubicaron indicadores asociados a unas áreas en perspectivas de otra índole distintas a su origen, y en las cuales pueden brindar una mejor información sobre la gestión.

Para esta actividad de selección, se ejecutaron reuniones internas entre el equipo que conforma la Gerencia de Planificación Estratégica, a fin de proponer la ubicación de indicadores en las distintas perspectivas.

En la tabla No. 1 se presentan los indicadores seleccionados, según consenso obtenido por el equipo de la Gerencia de Planificación Estratégica y que se asociaron a cada una de las perspectivas.

Tabla 1. Indicadores asociados a las Perspectivas

| Indicador                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Perspectiva Financiera</b>                                                                    |
| Cobranza                                                                                         |
| Facturación                                                                                      |
| Recaudación                                                                                      |
| Morosidad                                                                                        |
| Horas Extras                                                                                     |
| Indicador de tarifas (comparación tarifas y costo de producir un kWh)                            |
| Costo de Abastecimiento de la Demanda                                                            |
| <b>Perspectiva de Cliente</b>                                                                    |
| Clientes Cadale (particulares, oficiales, primarios)                                             |
| Crecimiento de demanda en unidades físicas                                                       |
| Tiempo promedio de solución de reclamos técnicos                                                 |
| Reclamos técnicos atendidos                                                                      |
| <b>Perspectiva de Procesos</b>                                                                   |
| Disponibilidad de Generación (DG)                                                                |
| Energía Despachada                                                                               |
| Indisponibilidad Forzada (FOR)                                                                   |
| Indisponibilidad Programada (SOR)                                                                |
| Costo de generar kWh                                                                             |
| Fallas por c/100km de línea de 230 y 400kV                                                       |
| YTI                                                                                              |
| Energía racionada en fallas mayores a 100km                                                      |
| Pérdidas técnicas en transmisión                                                                 |
| YTI                                                                                              |
| Nº de fallas por c/100km de línea de 115kV                                                       |
| Transformadores quemados en distribución                                                         |
| Pérdidas eléctricas de distribución                                                              |
| <b>Perspectiva RRHH</b>                                                                          |
| Total de Horas de Entrenamiento (profesionales, ejecutivos, administrativos, técnicos y obreros) |
| Índice de accidentabilidad                                                                       |
| Gastos de medicina                                                                               |
| Ausentismo (condicionado a la disponibilidad de información confiable)                           |

Fuente: Gerencia de Planificación Estratégica.

## 2.6 Revisión y validación de los indicadores

Una vez seleccionados los indicadores y asociados a las diferentes perspectivas, se procedió a efectuar la revisión y validación de los mismos por los niveles jerárquicos correspondientes en la empresa. Entendiéndose por estos niveles los correspondientes a los Vicepresidentes Ejecutivos de las áreas de Finanzas, Generación, Transmisión, Comercialización y Distribución y de Gestión Humana.

El proceso de revisión y validación consistió en la coordinación y realización de reuniones con cada uno de los representantes de las distintas áreas, a fin que dieran sus comentarios y observaciones sobre los indicadores seleccionados y la perspectiva asociada a cada uno de ellos. A continuación se resaltan las

observaciones más relevantes efectuadas por los Vicepresidentes Ejecutivos, en cada una de las diferentes perspectivas.

#### 2.6.1 Perspectiva Financiera

- Imposibilidad de contar con un indicador de Horas Extras confiable, dada la diversidad de casos a la hora de liquidar las horas extras en la empresa, lo que se puede expresar a través de este indicador es su ejecución financiera, más no el número de Horas Extras global.
- Se sugirió incluir el indicador asociado a los Gastos de Medicina (inicialmente incluido en la perspectiva del recurso humano) en la perspectiva financiera.
- Se señaló que los indicadores de Facturación deben ser suministrados por el área comercial.

#### 2.6.2 Perspectiva Cliente

- Se señaló que el indicador asociado a los Clientes CADAFE debe ir desagregado en: Residencial-Comercial-Industrial-Agrícola-Oficial-Clientes Primarios.
- Próximamente se podrá contar con los primeros datos sobre el índice de satisfacción de los clientes a través de encuestas realizadas por la Comisión de Integración Energética Regional (CIER) y este indicador pudiera ser incluido en un futuro en el Tablero de Control.

#### 2.6.3 Perspectiva Procesos Internos

##### Generación

- Se sugirió trasladar al proceso de transmisión, el indicador referente a la Energía Despachada.
- Se señaló la necesidad de redefinir el indicador correspondiente a la Disponibilidad de Generación como Factor de Indisponibilidad de Generación; así como incluir un indicador que relacione el número de trabajadores con los MW instalados, Kilómetros de líneas y suscriptores.

## Distribución

Para el proceso de distribución es necesario incluir el indicador correspondiente al No. de interrupciones, así como desagregar el indicador asociado al Tiempo Total de Interrupciones (TTI) por niveles de tensión (13,8; 34,5 y 115 kv).

Por otro lado, se señaló la necesidad de añadir a la perspectiva de procesos internos el área comercial, e incluir en esta los indicadores correspondientes a dicha área, tales como la disponibilidad oportuna de la facturación, las pérdidas eléctricas, la cobrabilidad y un indicador que refleje el No. de clientes por No. de trabajadores, así como uno que muestre la rotación de cuentas por cobrar (sectores particular y gubernamental).

### 2.6.4 Perspectiva Recursos Humanos

- Con respecto al indicador de horas-hombre de adiestramiento se informó que actualmente se cuenta con la data; sin embargo, tendría que recalcularse ya que solo se incluye las horas de entrenamiento formal.
- Con referencia al indicador de accidentalidad manifestó que la Gerencia de Seguridad Industrial actualmente presenta el indicador en sus informes de gestión; sin embargo, se debe verificar si la data está actualizada a la fecha, así como los criterios de consolidación de dicha información.

De acuerdo a la información obtenida sobre los indicadores sometidos a aprobación y validación, se incluyeron y/o descartaron algunos por petición de los vicepresidentes ejecutivos, ya que el Tablero de Control es una herramienta que les va a permitir tener una visión general de la empresa.

## 2.7 Ensamblaje/Conformación del tablero de control

Una vez revisados, analizados, clasificados y validados los indicadores se procedió a la construcción formal del Tablero de Control.

Es de hacer notar, que el Tablero de Control contendrá los indicadores más importantes de los procesos que se llevan a cabo en CADAPE. Es decir, serán pocos y darán una visión global y operativa de la gestión. El resto de los indicadores serán utilizados para la toma de decisiones a un segundo nivel.

Esta primera versión fue elaborada en formato excel y el esquema utilizado se presenta en la figura No. 5.

Figura 5. Formato del Tablero de Control

| Indicador                                                | MES | ESTADO | META | INDICADOR | UNIDAD |
|----------------------------------------------------------|-----|--------|------|-----------|--------|
| <b>Perspectiva Financiera</b>                            |     | ◇      |      |           |        |
| <b>Perspectiva de Cliente</b>                            |     | ◇      |      |           |        |
| <b>Perspectiva de Procesos</b>                           |     |        |      |           |        |
| Generación                                               |     | ◇      |      |           |        |
| Transmisión                                              |     | ◇      |      |           |        |
| Distribución                                             |     | ◇      |      |           |        |
| Comercial                                                |     | ◇      |      |           |        |
| <b>Perspectiva de aprendizaje, personas y desarrollo</b> |     | ◇      |      |           |        |

Fuente: Gerencia de Planificación Estratégica.

La primera columna está identificada con el nombre de "Indicador", seguida por el título de cada una de las perspectivas (financiera, cliente, procesos y aprendizaje, personas y desarrollo). En cada una de ellas se colocarán los indicadores seleccionados de acuerdo a lo establecido en la metodología del Cuadro de Mando Integral.

Al lado de esta columna se colocó otra denominada "Mes", en la cual se indicará el mes para el que los datos de cada uno de los indicadores se encuentra actualizado, ya que el proceso de carga de los datos de los indicadores puede sufrir retrasos.

La columna "Estado" corresponde, como su nombre lo indica, a la situación real del indicador para ese momento, de acuerdo al rango de desempeño establecido para cada uno de los indicadores.

En la columna "Meta" se refleja el valor programado del indicador para el mes bajo análisis. Este valor permitiría evaluar el desempeño del indicador.

Seguidamente se encuentra la casilla correspondiente al valor del indicador y que está identificada como "Indicador". Para cada uno de los indicadores seleccionados se colocará su valor al mes en el cual se esté presentado el Tablero de Control.

Por último, se presenta la columna referente a la "Unidad", que indica la cantidad en la cual se están midiendo cada uno de los indicadores.

Con base en esta estructura, se procedió a realizar el llenado del formato en excel con los datos de los indicadores y con la información disponible en CADAFE, obteniéndose la primera versión del Tablero de Control para esta empresa, el cual se muestra en la figura 6.

Figura 6. Tablero de Control para CADAFE

| Indicador                                                           | MES    | ESTADO | META      | INDICADOR    | UNIDAD             |
|---------------------------------------------------------------------|--------|--------|-----------|--------------|--------------------|
| <b>Perspectiva Financiera</b>                                       |        |        |           |              |                    |
| Moras Extraordinarias al HCM                                        | agosto | ●      | sin datos | 6.645.376,40 | Bs. acum.          |
| Indicador de rentas (comparación rentas y costo de producir un kWh) | agosto | ●      | sin datos | 4.544.903,00 | Bs. acum.          |
| Estados Resultados                                                  | agosto | ●      | sin datos | 116,90       | Bs. / kWh          |
| Inversiones CADAFE 2008                                             | agosto | ●      | sin datos | (364.400,64) | MM Bs.             |
| <b>Perspectiva de Cliente</b>                                       |        |        |           |              |                    |
| Clientes CADAFE                                                     | agosto | ●      | 2.368.638 | 2.573.648    | No. clientes       |
| Tiempos promedio de solución de reclamos técnicos                   | agosto | ●      | 4,0       | 5,6          | Hs                 |
| Reclamos técnicos atendidos                                         | agosto | ●      | 74.895    | 35.870       | No. reclamos       |
| <b>Perspectiva de Procesos</b>                                      |        |        |           |              |                    |
| Generación                                                          |        |        |           |              |                    |
| Factor de disponibilidad de Generación                              | agosto | ●      | sin datos | 64,39        | %                  |
| Factor de disponibilidad Forzada (FDF)                              | agosto | ●      | sin datos | 1458         | MW                 |
| Costo de energía MW                                                 | agosto | ●      | sin datos | sin datos    | Bs.                |
| Transmisión                                                         |        |        |           |              |                    |
| Energía Despachada                                                  | agosto | ●      | sin datos | sin datos    | GWh                |
| LTU                                                                 | agosto | ●      | sin datos | 0,04         | Hs                 |
| Incidentes y 100MW                                                  | agosto | ●      | sin datos | 170          | MWh                |
| Fallas por cada 100MW                                               | agosto | ●      | sin datos | 0,79         | No. de fallas      |
| Distribución                                                        |        |        |           |              |                    |
| No. de interrupciones empresas clientes                             | agosto | ●      | 3.303     | 4.125        | No. interrupciones |
| LTU                                                                 | agosto | ●      | 2,61      | 3,14         | Hs                 |
| No. de fallas por 100MW de línea de 15kV                            | agosto | ●      | 69        | 77           | No. de fallas      |
| Transformadores quemados en distribución                            | agosto | ●      | 577       | 841          | No. Transf.        |
| <b>Pérdidas eléctricas</b>                                          |        |        |           |              |                    |
| Capacidad                                                           | agosto | ●      | 39,03     | 44,52        | %                  |
| Perdidas                                                            | agosto | ●      | sin datos | 84           | %                  |
| Perdidas                                                            | agosto | ●      | sin datos | 1.016,87     | MWh                |
| <b>Perspectiva de aprendizaje, personas y desarrollo</b>            |        |        |           |              |                    |
| Moras CADAFE                                                        | agosto | ●      | sin datos | 13.217       | No. trabajadores   |
| Moras de Pagos                                                      | agosto | ●      | 1.045.393 | 145.259      | MM Bs. pagados     |

Fuente: Gerencia de Planificación Estratégica.

Entre los aspectos más resaltantes del tablero construido, se puede observar que la mayoría de los valores de los indicadores se encuentran actualizados solamente hasta el mes agosto y no poseen una programación de metas mensuales, dificultándose la comparación de la ejecución con valores planificados.

## 2.8 Evaluación de la Propuesta elaborada

El tablero de control será evaluado como sigue: a) primero, por el equipo de la Gerencia de Planificación Estratégica, b) segundo, será revisado por la Dirección Ejecutiva de Planificación Corporativa, c) tercero, será presentado a la alta gerencia de CADAFE, a fin de proceder con su aprobación e implantación y d) finalmente, se realizarán presentaciones mensuales para su control y seguimiento. Este proceso de evaluación pretende validar la propuesta para la primera versión del tablero de control de CADAFE, por parte de los niveles jerárquicos



correspondientes y será evidenciada a través de las resoluciones de Junta Directiva de CADAFE.

### *2.9 Evaluación del Proceso General cumplido*

Para la evaluación del proceso de este trabajo de campo se analizará la correspondencia entre lo planificado y lo ejecutado, el cumplimiento del cronograma de ejecución y el grado de logro de los objetivos.

## **CONCLUSIONES**

Los resultados obtenidos a través de la elaboración de la primera versión del Tablero de Control para CADAFE, reflejan el cabal cumplimiento de los objetivos establecidos, así como satisfacen las expectativas, en primer lugar de la Gerencia de Planificación Estratégica conjuntamente con la Dirección de Planificación Corporativa, y en segundo lugar de la alta gerencia de la empresa, en cuanto al aporte en el fortalecimiento de la gestión de CADAFE.

La carencia de un sistema de gestión en CADAFE expresa una fuerte debilidad que debe ser atacada de inmediato, en aras de obtener una mejora de los procesos internos, satisfacción por parte de los usuarios, compromiso y motivación del recurso humano, así como lograr la sostenibilidad económica que necesita la empresa.

Para la construcción de la primera versión del Tablero de Control para CADAFE se analizaron, seleccionaron y clasificaron, según las perspectivas del Cuadro de Mando Integral, los indicadores actuales de la empresa. Posteriormente se validaron con los niveles jerárquicos correspondientes y se procedió a la construcción del mencionado tablero. Como valor adicional, se diseñó la ficha de los indicadores con la finalidad de conformar una base para obtener información real, oportuna, confiable y suficiente para la toma de decisiones.

La obtención de la información de cada uno de los indicadores presentados en el Tablero representó un gran obstáculo, ya que la misma no se pudo concretar a cabalidad, manifestando de esta forma la falta de cultura de planificación y la poca motivación existente en la empresa para la implantación de un sistema de gestión que logre medir el desempeño de las estrategias implementadas.

La metodología del Cuadro de Mando Integral hace un gran aporte en el establecimiento de un esquema de acciones a implantar en CADAFE, que permita alinear y comunicar las estrategias aguas abajo de la empresa, así como tam-

bién vincular los objetivos estratégicos con los objetivos funcionales de sus áreas organizativas en busca de una sola orientación corporativa.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CADAFE (2005), *Conclusiones I*, Taller Gerencial, Caracas.

CADAFE (2006), *Conclusiones II*, Taller Gerencial, publicaciones Gerenciales, Caracas.

CADAFE-UTE-CONEX (2006), *Diagnóstico de la situación actual de CADAFE*, Caracas.

Fal, Brenda, *Auditoría en el tablero de control*, <http://www.monografias.com/trabajos25/auditoria-tablero-control/auditoria-tablero-control2.shtml>

<http://www.cadafe.gov.ve>

Kaplan, R. y Norton, D. (1996), *Cuadro de Mando integral*, Gestión 2000, SA., Barcelona.

Sanin, H. (1999), *Control de gestión y evaluación de resultados en la gerencia pública (Metaevaluación-Mesoevaluación)*, CEPAL, Santiago de Chile.

# Indicadores



## INDICADORES MACROECONÓMICOS VENEZUELA 1999-2007

| <i>Indicadores Macroeconómicos Venezuela 1999-2007</i> |        |        |          |         |        |         |         |         |         |
|--------------------------------------------------------|--------|--------|----------|---------|--------|---------|---------|---------|---------|
|                                                        | 1999   | 2000   | 2001     | 2002    | 2003   | 2004    | 2005    | 2006    | 2007    |
| OFERTA GLOBAL (%)                                      | -6,6   | 5,3    | 5,6      | -12,4   | -10,2  | 24,8    | 15,5    | 15,4    | 15,1    |
| Producto Interno Bruto                                 | -6,0   | 3,7    | 3,4      | -8,9    | -7,8   | 18,3    | 10,3    | 10,3    | 8,7     |
| Petróleo                                               | -3,8   | 2,3    | -0,9     | -14,2   | -1,9   | 13,7    | -1,5    | -2,0    | -4,4    |
| No Petrolero                                           | -6,9   | 4,2    | 4,0      | -6,0    | -7,4   | 16,1    | 12,2    | 11,7    | 9,7     |
| Importaciones de bienes y Servicios                    | -9,3   | 12,4   | 14,1     | -25,2   | -20,9  | 57,7    | 35,2    | 31,1    | 30,9    |
| DEMANDA GLOBAL (%)                                     | -6,6   | 5,3    | 5,6      | -12,4   | -10,2  | 24,8    | 15,5    | 15,4    | 15,1    |
| Demanda Agregada Interna                               | -5,2   | 5,2    | 8,3      | -14,7   | -10,2  | 28,2    | 18,7    | 20,1    | 18,1    |
| Gasto de consumo final del gobierno                    | -7,5   | 4,2    | 6,9      | -2,5    | 5,7    | 14,2    | 10,7    | 6,7     | 4,5     |
| Gasto de consumo final privado                         | -1,7   | 4,7    | 6,0      | -7,1    | -4,3   | 15,4    | 15,7    | 17,9    | 20,4    |
| Formación bruta de capital fijo                        | -15,6  | 2,6    | 13,8     | -18,4   | -37,0  | 49,7    | 38,4    | 26,6    | 17,3    |
| Demanda externa                                        | -11,0  | 5,8    | -3,5     | -4,0    | -10,4  | 13,7    | 3,8     | -4,5    | -1,8    |
| Exportaciones de bienes y servicios                    | -11,0  | 5,8    | -3,5     | -4,0    | -10,4  | 13,7    | 3,8     | -4,5    | -1,8    |
| AGREGADOS MONETARIOS (%)                               |        |        |          |         |        |         |         |         |         |
| Circulante (M1)                                        | 23,45  | 31,49  | 13,18    | 19,67   | 74,73  | 46,24   | 54,68   | 83,35   | 41,82   |
| Liquidez Monetaria (M2)                                | 19,95  | 27,81  | 4,25     | 15,3    | 57,54  | 50,36   | 52,70   | 69,36   | 41,93   |
| Liquidez Ampliada (M3)                                 | 20,20  | 27,68  | 4,22     | 15,04   | 57,44  | 50,31   | 52,67   | 69,34   | 41,89   |
| INFLACIÓN (%)                                          |        |        |          |         |        |         |         |         |         |
| Índice de Precios al Consumidor                        | 20,0   | 13,4   | 12,3     | 31,2    | 27,1   | 19,2    | 14,4    | 17,0    | 13,6    |
| Índice de Precios al Por Mayor                         | 16,2   | 14,1   | 11,2     | 37,9    | 53,1   | 30,0    | 16,9    | 12,9    | 12,9    |
| MERCADO LABORAL (%)                                    |        |        |          |         |        |         |         |         |         |
| Tasa de Desempleo                                      | 14,5   | 13,2   | 12,8     | 16,2    | 16,8   | 13,9    | 11,4    | 9,3     | 9,3     |
| DEUDA PÚBLICA INTERNA<br>(% del PIB)                   | 6,0    | 8,8    | 11,7     | 12,4    | 18,0   | 13,8    | 10,9    | 9,1     | nd.     |
| Servicio de la Deuda (% del PIB)                       | 2,1    | 2,6    | 3,4      | 5,1     | 5,8    | 5,4     | 2,9     | 2,3     | nd.     |
| SECTOR EXTERNO                                         |        |        |          |         |        |         |         |         |         |
| Balanza de Pagos (Mill. US\$)                          |        |        |          |         |        |         |         |         |         |
| Cuenta Corriente                                       | 2.112  | 11.853 | 1.983    | 7.599   | 11.796 | 15.519  | 25.447  | 27.149  | 16.034  |
| Cuenta Capital y Financiera                            | -510   | -2.974 | -219     | -9.243  | -5.558 | -11.116 | -16.400 | -19.147 | -22.944 |
| Otra inversión                                         | -4.633 | -4.020 | -4.805   | -6.6689 | -5.314 | -9.896  | -18.757 | -7.154  | -23.558 |
| Errores y Omisiones                                    | -534   | -2.926 | -3.603   | -2.783  | -795   | -2.503  | -3.593  | -2.864  | -1.981  |
| Saldo en Cuenta Corriente y de<br>Capital              | 1.068  | 5.953  | -1.839   | -4.427  | 5.443  | 1.900   | 5.454   | 5.138   | -8.891  |
| RESERVAS INTERNACIONALES<br>(Mili. US\$)               |        |        |          |         |        |         |         |         |         |
| TOTALES                                                | 15.379 | 20.471 | 18.523   | 14.860  | 21.366 | 24.208  | 30.368  | 37.440  | 30.970  |
| BCV                                                    | 15.164 | 15.883 | 12.296   | 12.003  | 20.666 | 23.498  | 29.636  | 36.672  | 30.167  |
| FIEM                                                   | 215    | 4.588  | 6.227    | 2.857   | 700    | 710     | 732     | 768     | 803     |
| TIPO DE CAMBIO                                         |        |        |          |         |        |         |         |         |         |
| Nominal (Bs./US\$)                                     | 605,70 | 723,67 | 1.160,95 | 1.600   | 1.920  | 2.150   | 2.150   | 2.150   | 2.150   |
| TASA DE INTERÉS (%)                                    |        |        |          |         |        |         |         |         |         |
| Activa                                                 | 31,89  | 23,91  | 25,64    | 37,08   | 24,05  | 17,06   | 15,36   | 14,64   | 16,96   |
| Pasivas                                                | 18,90  | 14,80  | 14,13    | 28,29   | 17,58  | 12,93   | 11,74   | 10,20   | 11,04   |

Fuente: BCV-INE. Min. Finanzas

Nota: Los datos de 2007 se refieren al 3er. Trimestre y la Tasa de Desocupación al 1er Semestre. nd.: no disponible.

Se presentan los indicadores de la economía venezolana. Se registra la serie de datos para el período 1999-2007. Los datos del año 2007, se corresponden con la información disponible hasta el 3er Trimestre del año con una forma de observar la tendencia que se viene produciendo en las variables de interés.

Al analizar los resultados y haciendo énfasis específicamente en el período 2004-2007, se percibe que la economía venezolana se encuentra en un momento de recuperación, luego que al cierre de 2003, su balance era de naturaleza contractiva. Efectivamente, cuando se observa el comportamiento del producto interno bruto (PIB), después de ubicarse en -7,8% del año 2003, resultan crecimientos evolutivos reflejados en las variaciones de 18,3% en 2004 y 10,3% en 2005 y 2006, con una perspectiva de mantener un crecimiento positivo en 2007, cuando se percibe una tendencia marcada por el 8,7% que se ha registrado hasta el 3er Trimestre de este año. En ese comportamiento, tiene particular incidencia el efecto creciente del sector no petrolero, ya que el sector petrolero registró mayormente contracciones en su evolución. Por otra parte, se ha de mencionar que las importaciones de bienes y servicios, se comportaron con significativas variaciones, de lo cual vale mencionar la de 57,7% de 2004, 35,2% de 2005, 31,1% de 2006 y aún en 2007 con 30,9%. Esto hace derivar, un resultado de la oferta global de mucha importancia que reafirma el signo favorable de recuperación de la economía.

Por el lado de los agregados monetarios, se encuentra que la Liquidez Monetaria (M2), se comportó con variaciones porcentuales que se relacionan con magnitudes importantes registradas. Siendo muy significativas la de 52,70% de 2005, 69,36% en 2006 y en lo que se tiene de 2007 el 41,93%. Esto es un indicativo de que en la economía se encuentra mucho circulante como para ejercer una presión considerable en los precios y la demanda de bienes. Sobre todo, si se toma en cuenta que en el país persiste un control de cambio, desde el año 2004, a partir de lo cual se ha mantenido una paridad de cambio de Bs.2.150 por cada dólar.

Conviene mencionar, que aún cuando se percibe, por las conclusiones que se desprenden de las cifras positivas que registra en el cuadro resumen de Indicadores Macroeconómicos, el país Venezuela, pareciera que puede ser catalogada como una región que se encuentra con una economía muy sana. Sin embargo, la realidad de esos resultados favorables contrasta cuando se evalúan los indicadores que se refieren a la inflación. Efectivamente, el país no ha podido salir de la inflación de dos (2) dígitos, que ha sido una de las intenciones de los conductores de la política económica nacional. La inflación cuando se mide con el índice de precios al consumidor, ha reflejado, en 2004 el 19,25, en 2005 el 14,4%, en 2006 el 17,0% y en lo que va del año 2007, lleva un acumulado de 13,6%, con lo que ha superado la meta de inflación fijada para este año de 12%.

Todo esto indica que el crecimiento de los precios parece que no va a ceder, ya que en este comportamiento, viene incidiendo la política de control de precios que viene ocasionando la escasez de productos en el mercado de bienes y servicios, en particular, rubros alimenticios básicos, lo que impide, la distribución natural de los productos en el mercado.

Por su parte, el mercado laboral, ha estado a tono con el movimiento de recuperación de la economía, según las cifras positivas. Así, se observa que la tasa de desempleo, registra una tendencia descendente, tal como ocurrió, al pasar de 13,9% en 2004 a 9,3% en 2006, lo que se espera que ocurra también en 2007, ya que ese parece ser el comportamiento en este período.

En términos generales, se puede decir que hay señales de que se está en presencia de una recuperación de la economía. No obstante, la perspectiva de ésta, se vislumbra con ciertas limitaciones, porque la misma se encuentra condicionada por algunas políticas que le impiden mayor movilidad. En particular, la política de control de cambio y la política de control de precios. En la actualidad, al momento de elaborar este reporte, el país se encuentra transitando por una situación de escasez, fundamentalmente, en productos del consumo alimentario, tales como; productos lácteos, azúcares, productos cárnicos, entre otros. En este caso, no es necesario tener cifras para avalar esta afirmación, se puede constatar fácilmente en las diferentes "colas" de personas que visitan los establecimientos. En tal sentido, se puede decir, que hay una dificultad en la población para ver los cambios favorables que se vienen dando en la economía desde el punto de vista de los números. No obstante, se debe continuar con los análisis haciendo el seguimiento a los indicadores para evaluar la situación en toda su extensión y precisar como se seguirá manifestando nuestra economía.

Elaborado por: *Nelson Morillo*  
Estadístico





# Documentos y reseñas



## **EL HOMBRE NUEVO SE LLAMA LA MAFIA RUSA**

Jorge Rivadeneyra A.  
DOCTORADO EN CIENCIAS SOCIALES, FACES-UCV

En el Popol Vuh, la Biblia de los precolombinos maya-quiches, se relata pormenorizadamente la creación del hombre por los Poderosos del Cielo. En sus primeras páginas se lee que vino la palabra de los Formadores, entonces los Poderosos del Cielo” celebraron consejo y decidieron crear los animales y las plantas. Pero se dieron cuenta del inmenso silencio del mundo, y decidieron que todos los seres vivos hablen en sus lenguas, que aúllen, graznen, trinen o rujan, y pensaron que también debería haber guardianes, y resolvieron crear al hombre en ese primer día. Así lo hicieron, pero sus criaturas no hablaban, y los Formadores tuvieron el coraje de reconocer que su obra estaba mal hecha y dijeron, hay que cambiarlo. Y acto seguido cambiaron la materia prima. Que sea de tierra, convinieron, y eligieron la de mejor calidad. La amasaron como cuando se fabrican muñecos y crearon al hombre nuevo. Pero su alegría fue corta porque este hombre se ablandaba con el agua, se caía a pedazos. La cabeza no se movía, el rostro quedaba de un solo lado, la vista velada, no podían mirar lo que estaba detrás. Al principio hablaban, ciertamente, pero sin sensatez. No podía caminar ni engendrar. Y como la obra de los Poderosos del Cielo debía ser perfecta, destruyeron a este segundo hombre, y reunidos nuevamente en consejo, deliberaron mucho tiempo, hasta que finalmente mediante el voto resolvieron que el hombre nuevo debía ser construido de madera. Y al instante fue creado por tercera vez, y los hombres de madera hablaban, reían, engendraron y tuvieron hijos, pero carecían de ingenio, de sabiduría, de respeto a los Formadores. Caminaban como si no tuvieran ningún proyecto. Hablaban, sí, pero sus rostros se disecaban. Sus pies, sus manos no tenían consistencia ni sangre. No había sabiduría en sus cabezas.

Los destruyeron mediante una inundación como ninguna otra, y se les arrancó los ojos, se comieron sus carnes, se rompieron sus huesos. Los sobrevivientes todavía viven como monos.

En el cuarto intento para formar el hombre nuevo, los Creadores del Cielo encontraron el maíz, que es la carne del hombre, su sangre hecha de mazorca, y de ese material construyeron al hombre que hablaba, que engendraba; hombres hermosos, con memoria y pensamiento para meditar y conocer.

La primera vez que leía esta creación del hombre por ensayo y error, dije, los maya-quichés, autores del Popol Vuh, son precursores del latinoamericanismo de nuestros días: todo lo que hacen, les sale mal. ¿O será que eran refinados artistas que nunca quedan satisfechos de su obra? El Popol Vuh suspende el relato de la creación del hombre nuevo, es decir perfecto. Se podría suponer que continúan intentándolo, o que renunciaron para siempre a ese proyecto porque llegaron a la conclusión de que la creación del hombre nuevo es imposible incluso para los Poderosos del Cielo. Esta conjetura fue corroborada por las amargas discusiones de los epicúreos, convencidos de que el mundo creado por Dios está lleno de maldad. Su creador tiene que ser malvado o inepto, decían, o ambas cosas a la vez. Pero esta es una afirmación determinista que le deja al hombre si alternativas, como si hubiese sido hecho de una vez para siempre, inmodificable, por encima del tiempo y de espacio.

Pero en el supuesto de que esto no es así, seguramente es posible re-Formar al ser humano, re-Crearlo de tal manera que el resultado sea el hombre nuevo, con independencia de si Dios exista o no. Si existe, con su aquiescencia; si no existe luchando contra sus designios. Y toda la Paideia de los griegos, que así llamaban a la *formación* del hombre mediante el cultivo de sus más altas cualidades, desde Homero en adelante, es una lucha incesante para crear al hombre nuevo, al que ellos llamaban aristeia, es decir los mejores. Eso quiso Parménides, Sócrates, Platón, todos los sofistas; Aristófanes, Esquilo y Sófocles, haciendo caso omiso de que el hombre fue creado por un dios subalterno, es decir inepto, o borracho, como dice Jorge Luis Borges.

Desde entonces, o quién sabe desde cuándo, todas las religiones, todas las éticas, todas las filosofías y todas las ciencias tienen el propósito implícito o explícito de crear al hombre nuevo. Nietzsche, por ejemplo, concibió al Superhombre, entendido como el desenvolvimiento de todas las potencialidades del ser humano, comenzando con el rechazo de valores vigentes. Antes que él, Marx dijo que el comunismo tiene por objeto crear una asociación de hombres libres, y más tarde, Oscar Wilde estableció que el socialismo tiene por objeto crear al hombre nuevo, entendido como el desarrollo pleno de la individualidad.

Y a lo largo de setenta años, la Unión Soviética dio a entender que el propósito final de ese sistema era la creación del hombre nuevo. Desde allí viajó a Cuba y el Che Guevara señaló que la revolución tenía por objeto crear al hombre nuevo. Sin embargo, una vez que se derrumbó la URSS, la prensa mundial comenzó a publicar noticias acerca del apareamiento de la mafia más temible que la siciliana. La semilla de la *mafia* fue sembrada antes de la desaparición de la Unión Soviética mediante mordidas de distinto tamaño y profundidad. A causa de la maraña burocrática, si alguien necesitaba comprar un carro con cierta urgencia, acudía a un "gestor", el cual preparaba todo el papeleo y des-

pués de recibir el precio del vehículo, brindaban con un vaso de vodka, sólo que el vaso del comprador contenía una fuerte dosis de veneno. Su muerte era rápida y el gestor desaparecía con el dinero.

Entre las múltiples modalidades de la delincuencia, tuvo lugar el llamado "escándalo del caviar". Consistía en que altos funcionarios del ministerio de pesca exportaban caviar en latas de sardinas.

La *mafiya* está constituida y dirigida por ex miembros del la KGV, relevantes ex miembros del politburó, gerentes, militares y notorios ex prisioneros. Sus métodos de acción son diversos, por ejemplo ofrecen empleo a gente desesperada que deben obtener una suma de dinero para pagar el servicio. Cuando lo hacen, acuden al brindis con vodka o al lanzamiento de sus cuerpos a masas frescas de hormigón, tal como lo hacían los gansters de Chicago.

En un congreso realizado en 1991, establecieron las líneas principales de sus negocios, como el lavado de dinero, apertura de casinos, incursiones en el mundo del petróleo, extorsión, *protección* de negocios a cambio de una suma de dinero, o de la muerte si el posible no acepta el servicio.

Los ex combatientes de Afganistán están exentos de impuestos, y este privilegio lo usan para importar los más finos licores extranjeros. A este negocio le llaman la *magia blanca*.

Se dice que actualmente la mafiya controla el 40% del producto interno bruto de Rusia. Y sus poderosos jefes visten con extremado lujo, compran los carros más costosos, comen en restaurantes exclusivos y son clientes de los prostíbulos de postín. Los que no han llegado a ese nivel, se contentan con comer los productos Mc Donald's, introducidos por Yelsin gracias a la perestroika de Gorbachov, a quien, por estos servicios, públicamente se le desea larga vida. De estos datos es fácil deducir que el *hombre nuevo formado en la ex Unión soviética se llama la mafia ruda*.

Debe ser por eso que Cortázar, en "El Libro de Manuel", dice "¿el hombre nuevo? Sí, pero que lejos está.



## **EL ROL DE LOS INTELLECTUALES EN LOS PROCESOS DE CONCERTACIÓN POLÍTICA<sup>1</sup>**

**Alejandro Oropeza González\***  
USB

La asunción de responsabilidades por parte de los intelectuales, en los procesos políticos a los que asiste la sociedad venezolana de hoy implica, primeramente, la definición de los extremos que articulan la relación, a saber: a quiénes debemos considerar como intelectuales; y, qué supone la concertación política como mecanismo inherente al sistema democrático.

Así, entendemos que la concertación, según el DRAE<sup>2</sup> (1984) está asociada a identidad de fines y/o propósitos, cosas diversas e intenciones diferentes; lo que traducido al ámbito político implica la construcción de consensos y de viabilidad para acuerdos, reconociendo las diferencias que, lógicamente, siempre existirán entre las partes involucradas. De allí que los procesos de concertación siempre se contextualizarán en el ámbito de la democracia. Democracia que entendemos soportada por el valor fundamental de la tolerancia, además de aquellos de no violencia; renovación gradual de la sociedad y la fraternidad (Bobbio, 1992).

En lo que respecta a los intelectuales, es necesario entender el concepto en sentido amplio como un espectro operativo que debe traducir acciones. Son ellos los que generan parte de los insumos sobre los que se conforman y desarrollan los capitales culturales que sirven de fundamento a los contenidos simbólico-identitarios, tradicionales, históricos y axiológicos de la sociedad toda, por lo tanto su acción expresa las realidades contextuales de esa sociedad en la cual actúan.

Emergen, los intelectuales, en momentos de crisis, como la conciencia crítica de la nación, constituyéndose en los reservorios de los valores histórico-culturales legítimos del pueblo entendido como un todo. Esta acepción activa

---

<sup>1</sup> Ponencia presentada en el "Foro Venezuela: Políticas para una nueva sociedad", IIIES/FACES/UCV, Caracas, julio 2007.

\* [oropezausb@gmail.com](mailto:oropezausb@gmail.com)

<sup>2</sup> Diccionario de la Lengua Española.

responde a aquella crítica formulada por Edward W. Said (2005) al definir a los intelectuales (humanistas) como representantes de las áridas humanidades académicas, los cuales no han hecho otra cosa que representar ante el mundo una actitud apolítica y apartada de la realidad, cuando no hasta manipuladora. Así, la legítima preocupación de las humanidades, para este autor, debe estar sentada en la investigación crítica de los valores, la historia y la libertad.

De esta manera, el centro de atención de los intelectuales activos, dentro de una renovada concepción de humanismo, ha de ser la diversidad, puesto que uno de los elementos claves característicos de toda cultura libre es que posee una veta poderosa de radical y antiautoritario disenso. ¿El medio? El cuestionamiento, la impugnación y la reformulación permanente de lo que se pretende presentar como certezas acríticamente codificadas, cuando esto sucede la cultura tiende a momificarse en cultura oficial, cultura de Estado, convirtiéndose en instrumento de represión y culto.

El humanismo de hoy, las humanidades críticas, deben resolver sus problemas fundamentales: la relación humanismo-élites selectas; la oposición entre lo tradicional y lo nuevo que vivimos; y, la circunscripción a cánones predeterminados y absolutos. Una vez superados estos escollos de acción su propósito ha de tender al sometimiento de estudio crítico de amplios y diversos temas, y de las erróneas interpretaciones del pasado y del presente colectivos.

El rol de los intelectuales puede ser caracterizado, descrito y apreciado desde diversas perspectivas temporales que hemos identificado con la posición de tres autores. Desde la perspectiva de entender la responsabilidad de los intelectuales hacia el **Futuro** Julián Benda (1980) en *"La traición de los intelectuales"* es quien primero afirma que éstos deben enfrentarse a las pasiones colectivas de la masa y no transigir demagógicamente con ellas, así exige su rol activo en el sombrío panorama de la Europa de 1927. Según Mauro Armijo (2005), Benda caracterizaba al intelectual como alguien comprometido con la verdad, la justicia y la razón, dejando de lado el hecho de que es la definición de estos valores y no su acción, lo que estuvo, está y estará trágicamente en juego.

En *"Orígenes del totalitarismo"* Hannah Arendt (2004), desarrolla un estudio monumental en donde el rol del intelectual es comprendido desde una perspectiva analítica-histórica, referida entonces al **pasado**. Al apreciar la emergencia de panmovimientos que conducen a los nacionalismos tribales, advierte Arendt que la iniciativa se ubicaba de manera exclusiva en el populacho que era conducido (como siempre) por un cierto tipo de intelectuales, a quienes, igualmente, se les asigna una responsabilidad capital al entender su compromiso histórico con lo que sucedía en Europa. Así, la acción y compromiso de los intelectuales requie-



re un piso conceptual sobre el que desarrollar su papel, pero, ¿Quién sino el intelectual está llamado a elaborar operativamente tales conceptos?

Por último Edgar W. Said, fundamentalmente en *"Crítica al humanismo"* (2006), y en *"Reflexiones sobre el exilio"* (2005), viene a reclamar del intelectual un compromiso con el **presente**, entendiendo el presente como problema, en sentido siguiente: es necesario crear el presente en una sociedad en crisis o en peligro, lo que supone una batalla por el restablecimiento de la continuidad histórica contra quien niega o pretende la reinterpretación del pasado, por la cicatrización de las rupturas y divisiones y, lo fundamental, por la forja de una posibilidad histórica, ajena a ese futuro mesiánico, perfecto y homogéneo que persiguen los dominantes.

El papel del intelectual, desde esta perspectiva es articular el presente en términos históricos y realistas cuando se amenaza con destruirlo. El camino es biforme: una vía, salvaguardar y defender los valores que definen a la sociedad a lo largo del tiempo; la otra, facilitar los procesos de concertación política en el centro de la problemática que pretende que la sociedad no vea el presente, sino sólo el pasado reinterpretado y el futuro manifiesto y brillante, las edades de oro. Esta perspectiva, la del presente, orienta la propuesta presentada.

Pensamos, entonces, en el intelectual como un veedor crítico del presente, esta posición trasciende la mera crítica señalada, por cuanto ha de advertir en el presente los elementos que ponen en peligro al futuro y actuar. La crítica, sin embargo, es el punto de partida y la columna vertebral de la acción, entendida como forma de libertad democrática y como ejercicio de continua puesta en cuestión y acumulación de un conocimiento útil y abierto a las realidades históricas que constituyen el mundo; no uno que niegue lo anterior, ni perciba indolentemente el presente. De esta manera, siguiendo a Edward Said (1996, 2006) la función del intelectual no se constituye en consolidar y afirmar una verdad, tradición, sobre todas las demás, no; su función es abrir y exponer a la luz tantas verdades como sea posible, diseñar los insumos del consenso y la concertación y verificar cómo interactúan múltiples y cambiantes tradiciones.

Entonces, en una situación de normalidad democrática, en donde los procesos tienden a "rutinizarse" (Del Águila, 1997), en tanto se experimentan mecanismos de consolidación democrática, la acción del intelectual puede ser bien activa o bien distante; su rol es un rol crítico analítico, opuesto, en oportunidades, a la evolución política de gobiernos, revisor más no cuestionador del sistema democrático y de sus instituciones, quizás generando culturas de oposición (Oropeza, 2007).

En ese contexto su rol es marginal en la generación de consensos o de construcción de concertaciones políticas; pocas veces será exigida o reclamada su presencia activa y comprometida en estos casos, lo que no lo excluye, lógicamente, de la diatriba. Él, en esta realidad, en definitiva puede ser o no un actor político, o serlo de manera circunstancial. Es de advertir que este proceso de consolidación, de avance democrático la sociedad no está dividida, no está fracturada.

La situación se complica cuando los elementos que definen el presente político son problemáticos para la práctica democrática, de decir, cuando se inicia un proceso de transición de autoritarismos a democracias; o, cuando estando en una democracia, tenemos al frente la realidad de estrategias orientada a articular procesos de transición en negativo, de democracias hacia autoritarismos de cualquier tipo.

Es en una realidad como la descrita en el párrafo previo, cuando el rol y la responsabilidad del intelectual emergen en toda su dimensión, en función del presente. ¿Por qué? Porque deben asumir la salvaguarda, protección y difusión de los valores que definen a la sociedad democrática; han de ser representación y expresión de la conciencia nacional, propagando las inquietudes de la sociedad, sus frustraciones y los anhelos de libertad; deben oponerse a la cultura oficial discriminante (cultura de masas: patrioter, presidida por la intolerancia y el odio) patrocinada por el Estado, dirigiendo los procesos constitutivos de la contracultura y la cultura de resistencia, manteniendo vivos y expresando la conciencia libre de la sociedad. Pero, en este contexto problemático y real, su actividad trasciende lo cultural y toca de lleno a lo político, por lo que se transforma en un actor político de primera línea, con responsabilidades capitales en los procesos de concertación y consenso que tiendan hacia la reconstrucción de la democracia.

En el contexto problemático y real referido, las prácticas de concertación y consenso democrático están en crisis y con grandes posibilidades de ruptura entre los actores políticos en oposición, ello en atención a que el oponente opo- sitor al poder se transforma en enemigo, desapareciendo las arenas, los centros políticos en donde los opuestos puedan coincidir a resolver diferencias. Estamos frente a una sociedad fracturada y dividida políticamente, en donde hace su aparición la "masa", el "populacho" que apoya ciegamente a los líderes en el poder. Ese populacho que según Hannah Arendt (2004) siempre gritará a favor del hombre fuerte, del gran líder.

Entonces, el intelectual debe salir de su esfera de acción privada y distante, y asumir una función y responsabilidad pública, más allá de la academia, en y fuera de la universidad y de los ámbitos de creación en los cuales, para Edward Said, el discurso intelectual es hermético y vacío de combatividad, saturado de jerga y poco peligroso, por escaso de amenaza. Lo que significa que en estas

situaciones de peligro para la libertad y la democracia, deben emerger los rasgos antagónicos típicos que no son otros que decirle la verdad al poder supremo; dar fe de la persecución, el sufrimiento y la injusticia para con el pueblo; alzar fuerte las voces de disenso en los conflictos cada vez más presentes con la autoridad; y construir consensos y concertaciones entre los diversos actores al margen del poder.

Todas las características de estas situaciones de peligro para la libertad y la democracia traducen y reflejan un vacío moral que expresa a una clase política incompetente en el pasado y en el presente confuso, en esa realidad se busca al intelectual como guía, como líder a quien se debería escuchar, en oposición a la autoridad ilegítima y a la clase política incompetente; esto, aún cuando el gobierno autoritario sea proclive a comprar intelectuales lame botas y convertirlos en sus portavoces.

Entonces, en conclusión, ¿Cuál es la función del intelectual?:

- Oponerse y desafiar tanto el silencio, la censura y la autocensura impuesta, la calma chicha de los poderes en la sombra
- Diseñar y diseminar instrumentos de defensa social, contra la dominación simbólica que descansa sobre la autoridad y los llamados a la unidad, el orgullo, el destino manifiesto, la historia y las tradiciones nacionales, con el fin de obligar a las personas a someterse
- Definir la situación
- Discernir posibilidades de intervención activa (el intelectual como vigía)
- Reconocer a quienes trabajan en un proyecto común y construyen consenso en la resistencia con los factores dominados.

Todo ello con el objetivo y fin de que los procesos de concertación y consenso político protejan a la sociedad de la desaparición y/o reinterpretación dominante del pasado y enfrentarse así, a la reformulación ideológica de la tradición y la construcción de distorsiones simplificadas de la historia. Deben diseñar estrategias a fin de representar las tradiciones alternativas de la historia diferentes a la que tratan de imponer la memoria oficial y la identidad y la misión nacionales. Y, finalmente construir con el fruto del trabajo intelectual campos de coexistencia en lugar de campos de batalla.

## REFERENCIA BIBLIOGRÁFICAS

- Arendt, Hannah (2004), *Orígenes del totalitarismo*, Taurus, Madrid.
- Armiño, Mauro (2005), *Julián Benda y las doctrinas perentorias*, El Siglo, Madrid.
- Benda, Julián (1980), *The treason of the intellectuals (La traición de los intelectuales)*, trad. ing. de Richard Aldington, Norton, Londres.
- Bobbio, Norberto (1992), *El futuro de la democracia*, Fondo de Cultura Económica, Bogotá.
- Del Águila, Rafael (1997), "La democracia", *Manual de Ciencia Política*, del Águila, Rafael (editor), Trotta, Madrid.
- DRAE, (1984), *Real Academia Española*, "Diccionario de la lengua española, Espasa Calpe, Madrid.
- Oropeza González, Alejandro (2007), "Totalitarismo, contracultura y cultura de resistencia. Una revisión del pensamiento cultural de Hannah Arendt", *Anuario ININCO*, volumen 19, No. 1, Caracas.
- Said, Edward W. (2006), *Humanismo y crítica democrática*, Random House Mondadori, Caracas.
- (2005), *Reflexiones sobre el exilio. Ensayos literarios y culturales*, Random House Mondadori, Caracas.
- (1996), *Representaciones del intelectual*, Paidós Studio, Barcelona.

## **INFORMACIÓN, INTERÉS Y GENERACIONES POLÍTICAS<sup>1</sup>**

**Herbert Koeneke<sup>2</sup>**  
USB

Una generación política, desde una perspectiva sociológica y politológica, es una cohorte o grupo etario cuyos integrantes han vivido durante la adolescencia o adultez temprana un cambio drástico en el entorno de las relaciones de poder, que los afecta o marca distintivamente con respecto a sus predecesores. La Generación de 1928 en Venezuela y la de la Gran Depresión en Estados Unidos han sido citadas como ejemplos de este fenómeno.

En este impacto sobre un grupo social susceptible a cambios radicales en sus incipientes orientaciones políticas e ideológicas, la información política juega un papel crucial. Y la búsqueda, procesamiento y almacenamiento personal de esta información depende fundamentalmente, a su vez, de la motivación o interés que tienen los individuos en el área.

Con la aparición del movimiento estudiantil de protesta contra el cierre de Radio Caracas Televisión (RCTV), iniciado a finales de mayo, se ha llegado a decir que la "Generación de 2007" ejercerá un papel protagónico en la oposición al gobierno de Hugo Chávez Frías, así como en el devenir político del país, como ocurrió con las Generaciones de 1928 y de 1958. En este trabajo se analizan los factores motivacionales e informativos que tradicionalmente han incidido en cambios generacionales, con el fin de evaluar su presencia en el momento actual.

### **INTRODUCCIÓN**

Para algunos comentaristas, la protesta estudiantil contra el cierre de RCTV constituye el germen de una generación política, con la fuerza o el potencial necesario para constituirse en el principal sector de oposición al gobierno de Hugo Chávez Frías. Desde esta perspectiva, si bien el detonante de la protesta ha sido la no renovación de la concesión del Canal 2 al grupo 1-BC, hay otros factores subyacentes que alentarían la continuidad de la movilización de unos

---

<sup>1</sup> Ponencia presentada en el "Foro Venezuela: Políticas para una nueva sociedad", IIES/FACES/UCV, Caracas, julio 2007.

<sup>2</sup> hkoeneke@usb.ve

estudiantes llamados a convertirse en líderes opositores: las amenazas a la autonomía universitaria, la eliminación de la prueba de aptitud académica (PAA) para el ingreso a los centros de educación superior, los continuos intentos de adoctrinamiento político e ideologización estudiantil iniciados en 1999 con la Resolución No. 259 del Ministerio de Educación, Cultura y Deportes (MECD), entre otros.

Lo cierto, en cualquier caso, es que el protagonismo asumido a propósito de la clausura de RCTV sorprendió a no pocos observadores, quienes atribuían al sector estudiantil una clara apatía en asuntos políticos, por estar sus integrantes sumidos en sus tareas académicas e inclinados al hedonismo en sus ratos libres. Luego de la sorpresa, se produjo una reivindicación pública de parte de estos sorprendidos observadores, quienes compararon la movilización estudiantil iniciada el 27 de mayo con las llamadas "Generaciones Políticas de 1928 y 1958" e incluso con el "Mayo Francés".

Esta comparación, si bien destaca la actuación de los estudiantes en el ámbito político como elemento común, ignora, sin embargo, las diferencias entre los antecedentes y los objetivos perseguidos en cada momento histórico con dicha actuación.

En un análisis de los movimientos estudiantiles de América Latina desde finales del Siglo XIX hasta la década de los 70 del siglo pasado, sus autores, Héctor Silva Michelena y Heinz Sonntag (citados por Silva, 1986), distinguen tres etapas de confrontación con el *establishment* político. La denominada "etapa hostil", que se prolongó por más de cincuenta años (1870-1930) y que estuvo caracterizada por el hecho de que la protesta no buscaba transformar estructuralmente a la sociedad, sino rechazarla de plano. El movimiento de reforma universitaria iniciado en la Universidad de Córdoba, Argentina, en 1918, sería un claro ejemplo de esa confrontación. La segunda etapa, bautizada como "analítica" (1930-1960), tuvo como característica el estudio de la situación económica, social y política de las naciones latinoamericanas y la formulación de proyectos para superar su atraso y subdesarrollo. Integrantes de estos movimientos llegarían posteriormente a ocupar el poder en sus respectivos países. La tercera etapa, a la que llamaron "positiva" (1960-1970), estuvo influenciada por la Revolución Cubana, habiéndose sumado algunos de sus líderes a los movimientos guerrilleros del continente. José Agustín Silva Michelena añade una cuarta etapa, la del "repliegue" (a partir de la década de los 70), en la que la participación estudiantil se dirigió hacia los movimientos ecologistas, vecinales e incluso partidistas, pero con un rol de poca importancia como movimiento estudiantil en sí mismo (Silva, 1986: 291-294).

## LAS GENERACIONES POLÍTICAS

Una generación es una cohorte o grupo etario cuyos integrantes conviven durante una época determinada, es decir, que son contemporáneos.

Para algunos historiadores venezolanos, la evolución política del país puede ser interpretada como la sucesión de generaciones en la búsqueda del poder y en su ejercicio, una vez que aparece la llamada "Generación de la Independencia", cuyos integrantes habían nacido entre 1760 y 1790. A partir de entonces se inician ciclos recurrentes de reemplazo en el liderazgo político nacional, protagonizados por los nacidos en lapsos sucesivos de treinta años aproximadamente (Harwich, 1998; Polanco, 2001).

Esta perspectiva del cambio político tiene su basamento, como lo explicó José Giacobini Zárraga, en los ciclos biológicos: "35 ó 40 años es el lapso de vida útil de una persona o de una generación. En la historia política de Venezuela parece ser el lapso en que una generación de dirigentes envejece, muere, se corrompe, se desacredita, se desactualiza. Esa generación de dirigentes entra en obsolescencia y arrastra tras de sí el modelo político dentro del cual ella se movió" (Giacopini, 1993).

Desde una perspectiva no teleológica, la sociológica o politológica, se considera que una generación política es producto de un cambio drástico en el contexto o entorno de las relaciones de poder, que afecta o marca distintivamente a individuos jóvenes. Esta alteración profunda y a menudo súbita del entorno acelera los cambios cognitivos, actitudinales y conductuales en el ámbito de la política, que de otra manera se darían en forma gradual a través del proceso de socialización, en el que la familia y la escuela juegan un papel central.

Como se desprende de lo planteado, el concepto de "generación política" queda definido como el surgimiento de grupos etarios con inclinaciones políticas marcadamente diferentes a las de sus predecesores. Aunque entre estos grupos se encuentran los estudiantes de educación media y superior, no todos sus integrantes son estudiantes. Por eso, cuando se hace referencia, por ejemplo, a la "Generación de la Gran Depresión" en Estados Unidos, se incluyen los adolescentes y adultos jóvenes que, habiendo experimentado las secuelas de una crisis económica durante un gobierno Republicano conservador, el de Herbert Hoover, se volcaron electoralmente hacia el Partido Demócrata, entonces minoritario, en los comicios de 1932. Franklin Roosevelt derrotó a Hoover en su intento reeleccionista y resultó él reelecto en 1936, 1940 y 1944, con lo que el Partido Demócrata desplazó al Republicano como el de mayor apoyo entre los norteamericanos.

## INFORMACIÓN E INTERÉS POLÍTICO

Si bien es cierto, como se ha sugerido, que un movimiento estudiantil no es sinónimo de una generación política, la información política es condición necesaria, aunque no suficiente, de ambos fenómenos. Así, para que los estudiantes se movilicen políticamente, se requiere que hayan recibido y procesado información relacionada con eventos y acciones capaces de afectar su status y sus expectativas. Las distintas informaciones sobre amenazas gubernamentales a la autonomía universitaria, sobre intentos reiterados de adoctrinamiento de niños y adolescentes, y sobre el debilitamiento del mercado laboral provocado por la estatización de empresas privadas y por la emigración de inversionistas nacionales y extranjeros, tienen obviamente capacidad para afectar los intereses y expectativas de los estudiantes venezolanos de hoy.

Las generaciones políticas, por otra parte, surgen como resultado de eventos críticos que tienen un marcado impacto sobre las orientaciones y la visión del mundo de adolescentes y adultos jóvenes, con lo que se debilita o fractura el proceso gradual de socialización o aculturación, en el cual los padres y las escuelas desempeñan un papel crucial como agentes de información y formación.

En el mundo post-guerra fría y globalizado actual, que ha promovido, según algunos analistas, el nacimiento de la "sociedad de la información", los niveles de información y de conocimiento político se habrían elevado de manera tal que los estudiantes y jóvenes se hallarían continuamente expuestos y dispuestos, como nunca antes, a la movilización de protesta, por un lado, y al cambio drástico de su visión y de sus orientaciones políticas, por el otro.

Esta tesis, que vincula los niveles de información en general y política en particular con la aparición de nuevas tecnologías comunicacionales (telefonía celular, internet, televisión digital, dispositivos como iPhone, etc.), tiene antecedentes en la visión de comunicólogos y diplomáticos tercermundistas que, influenciados por los teóricos de la Escuela de Frankfurt, consideraban a los medios de comunicación social como instrumentos poderosos, casi inescapables, de control y manipulación política.

Esta visión, que Umberto Eco denominó "apocalíptica", ignoraba los hallazgos reiterados sobre la capacidad persuasiva limitada que tienen los medios masivos de comunicación, puesta en evidencia en la década de los años 40 por investigadores de la Universidad Columbia, dirigidos por Paul Lazarsfeld. Como ellos se encargaron de demostrar a través de estudios sistemáticos de audiencia, esos medios tienden fundamentalmente a reforzar antes que a cambiar las actitudes y comportamientos de los receptores de sus mensajes. Sus valores y



actitudes sirven, en tal sentido, de “filtro” y de elementos de interpretación para aceptar o rechazar lo que se recibe de dichos medios.

Pasando de la persuasión a la información, una larga línea de investigación ha puesto de manifiesto una y otra vez que normalmente, en cualquier sociedad del mundo, existen elevados niveles de desconocimiento y desinformación. En Estados Unidos, por ejemplo, estudios realizados con 50 años de diferencia (1946-1996) encontraron que alrededor de un tercio de la población del país se hallaba crónicamente desinformada, los llamados *know-nothings* (Bennet, 1996). El hallazgo puede resultar sorprendente para muchos en virtud de que en ese interin de cinco décadas florecieron diversas tecnologías comunicacionales (TV, cable-TV, TV satelital, internet, telefonía celular), sin que hubiese disminuido la proporción de los agudamente desinformados.

Quienes conocen las causas de la desinformación no pueden, sin embargo, sorprenderse por este tipo de hallazgo, ya que la principal razón por la cual los ciudadanos de países desarrollados se encuentran desinformados en asuntos públicos no es de carácter tecnológico sino motivacional: tienen poco interés en ellos. Y este desinterés es generado por un balance adverso entre los beneficios de esa información y los costos de oportunidad en los que se debe incurrir para adquirirla. Es en virtud de ese desbalance, como lo demostró Philip Converse (1975), como se puede explicar que los mejor informados sean aquellos que derivan los mayores beneficios materiales y simbólicos de la información política: los activistas, los líderes políticos y de opinión, los funcionarios públicos, los periodistas de la fuente política y los profesores de ciencia política.

## NUEVAS TECNOLOGÍAS Y PERSPECTIVAS POLÍTICAS

Si bien los niveles de información política dependen en lo fundamental del interés o motivación de los ciudadanos, algunos sostienen que con la llegada de nuevas tecnologías de comunicación esos niveles pueden crecer notablemente. Al respecto se podría citar, por ejemplo, que para el primer semestre de 2006 alrededor del 60% de la población nacional contaba con líneas de telefonía celular y que el 29% del total de usuarios tenían una edad comprendida entre los 18 y los 24 años. Para esa fecha, el 15,3% de los venezolanos eran usuarios de internet, de cuyo total el 61,7% tenía entre 7 y 24 años de edad ([www.tendenciasdigitales.com](http://www.tendenciasdigitales.com)). Los sectores jóvenes, como se ve, que son la base tanto de los movimientos estudiantiles como de las generaciones políticas, se vinculan ampliamente con las nuevas tecnologías comunicacionales.

No obstante, a pesar de que más de la mitad de los usuarios de internet alega recurrir a ella para obtener información para sus estudios y cerca de la

cuarta parte, para leer noticias, algunos investigadores han determinado, en primer lugar, que la información obtenida por este medio no siempre es de alta calidad; segundo, que ésta es a menudo utilizada sin “digerir” (*cut and paste*); y tercero, que gran parte del tiempo en la red es utilizado en mensajería instantánea y en “chateo”.

Dicho en otros términos, si bien existe amplio acceso a tecnologías de vanguardia, no hay evidencias de que el mismo se haya traducido en un aumento significativo en los niveles de información y de conocimiento político entre la población en general y entre los jóvenes en particular. La protesta iniciada a finales de mayo refleja, ciertamente, un incremento repentino en la motivación política de los estudiantes, algunos de cuyos dirigentes han puesto de relieve capacidades de liderazgo. No está claro, sin embargo, si ese interés o motivación se mantendrá por algún tiempo, ni tampoco si se ha traducido en mayores niveles de información y conocimiento en materia política<sup>3</sup>.

Menos claro aún es el impacto que las acciones gubernamentales dirigidas a neutralizar la protesta estudiantil pudieran tener sobre las creencias, actitudes y comportamiento político de la población joven del país. La Generación de 1928 fue producto de la represión, persecución y exilio de dirigentes estudiantiles enfrentados con la dictadura de Juan Vicente Gómez, quienes organizaron, luego de esas vivencias, partidos y desarrollaron programas políticos para el establecimiento de la democracia en Venezuela. Hasta ahora, no se tienen evidencias de que se vaya a producir algo similar durante la gestión de Hugo Chávez Frías.

#### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Baloyra, Enrique y John Martz (1979), *Political Attitudes in Venezuela*, The University of Texas Press, Austin.

---

<sup>3</sup> Los niveles reconocidos o declarados de interés público en Venezuela han sido bajos desde la década de los 70. En la investigación de Baloyra y Martz (1979), con trabajo de campo realizado en 1973, se encontró que solo el 30% de una muestra representativa de la población nacional admitía que sus padres tenían mucho o algún interés en política. Mediciones realizadas en 1983, 1994 y 1996 revelaron que en cada uno de esos años apenas el 20% de la población admitía estar muy o algo interesada en política, frente a 80% que no lo estaba (Cf. Koenke, 2000: 129). En 2003, Vargas y Reverón (2003) detectaron un aumento del grupo de interesados al 32 por ciento. Entre los estudiantes universitarios, el desinterés político ha estado asociado con el repudio que sienten y la descalificación que expresan hacia la actividad política en general. Por ejemplo, en una investigación con estudiantes universitarios realizada entre marzo y mayo de 2003, se encontró que el 73% de las palabras asociadas por ellos con “política” eran negativas (“corrupción”, “mentira”, “robo”, “pobreza”), 18% neutras y 9% positivas (Villarreal y de Armas, 2005).

- Bennet, Stephen (1996), "Know-nothings revisited again", *Political Behavior*, Vol. 18, No. 3.
- Converse, Philip (1975), "Public opinion and voting behavior", *Handbook of Political Science*, Vol. 4, editores: F. Greenstein y N. Polsby, Reading, Mass: Addison-Wesley.
- Giacopini, José (1993), *El Diario de Caracas*, entrevista publicada el 18-10, Caracas.
- Harwich, Nikita (1988), "Generaciones políticas", *Diccionario de Historia de Venezuela*, Fundación Polar, Caracas.
- Koeneke, Herbert (2000), Referenda: *The problem of coming to public judgment*, Congreso anual de IPSA, Quebec.
- Polanco A., Tomás (2001), *Seis Ciclos en dos Siglos de Historia Venezolana*, Messina & Moreno, Santiago de Chile.
- Silva M., José Agustín (1986), "La participación estudiantil en las actividades políticas", *La Juventud Universitaria en América Latina*, compilado por J.C. Tudesco y H. Blumenthal, CRESALC-ILDIS, Caracas.
- Vargas, Adolfo y Zaira Reverón (2003), "Sondeo Paralelo", *Banco de Datos Poblacionales de la Universidad Simón Bolívar (USB) / Venezuela Iniciativa para la Construcción de Confianza (VICC)*, Caracas.
- Villarroel, Gladys y Edoardo de Armas (2005), "Desprecio por la política: Aproximación a las representaciones sociales de estudiantes venezolanos", *Politeia*, No. 34-35, Caracas.



## PAUL KRUGMAN: VENDIENDO PROSPERIDAD. SENSATEZ E INSENSATEZ ECONÓMICA EN UNA ERA DE EXPECTATIVAS LIMITADAS\*

Oscar Viloria R.  
PROFESOR JUBILADO, UCV

**El autor:** Paul Kugman es profesor de Economía en la universidad de Princeton desde el 2000. Antes fue profesor en las universidades de Yale, Stanford y el MIT. Realizó la licenciatura en Yale (1974) y el PHD en el MIT (1983). En 1982-1983 fue miembro del *Consejo de Asesores Económicos (Council of Economic Advisers)* del Gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica. En 1991 recibió la *Medalla John Bate Clar*, otorgada cada dos años por la *American Economic Association* a un economista menor de 40 años. Nació en Long Island el 28 de febrero de 1953.

Krugman es un prolífero autor como bien puede verse en su página web. Sus primeros libros: *"La Era de las Expectativas Limitadas"* (*The Age of Diminished Expectations*) y *"Vendiendo Prosperidad"* (*Peddling Prosperity*) pueden ser considerados clásicos de la literatura económica contemporánea. Una colección de sus artículos del New York Times se condensa en *"El Gran Desenredo: Hemos Perdido la Orientación en el Nuevo Siglo"* (*The Great Unravelling: Losing Our Way in the New Century*). Krugman es también columnista del *New York Times* y autor de numerosos artículos en revistas académicas y publicaciones de economía. Libros de texto: *"Economía Internacional. Teoría y Política"* (con Robin Wells); *"Microeconomía"* (con Robin Wells); *"Macroeconomía"* (con Robin Wells); *"Economía"* (con Robin Wells).

**El libro:** *"Vendiendo Prosperidad"* lleva un subtítulo: *"Sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas"*. Krugman identifica esta era como el período de estancamiento, de expectativas disminuidas y decrecimiento de la productividad, que siguió a la prolongada prosperidad comprendida ésta

---

\* Paul Krugman. "Vendiendo Prosperidad. Sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas". Editorial Ariel S. A. 1994. reimpresión 2000. Barcelona, España. Título original: "Peddling Prosperity".

entre el final de la *segunda guerra mundial* y los primeros años de la década de los 70, conocida como *era de Keynes* o *era de los años dorados*. Krugman resalta en este libro la llegada a su final de una *economía mágica* que acompañó a la generación posterior a la *segunda guerra mundial*, y expresa: “*en 1973 desapareció la magia*”.

“*Vendiendo Prosperidad*” trata sobre la evolución de las políticas económicas y del pensamiento económico en ese período de dilatado estancamiento que llamó, en otro libro anterior, “*The Age of Diminished Expectations*”. Dice Krugman: “*para ser más exactos, se trata de un libro sobre la relación entre los economistas y los políticos, sobre los intentos de los políticos de encontrar economistas que tengan ideas que puedan empaquetarse y sobre la manera en que los economistas conciben ideas y tratan de traducirlas en influencia política*”.

La pregunta obvia que se formula ante la tajante afirmación de que la *magia* se terminó en 1973 es: ¿*Por qué se terminó la economía mágica?*

La respuesta de Krugman es, también, tajante: “*la verdadera respuesta es que no lo sabemos*”. Pareciera decepcionante, sin duda. Pero Krugman mismo acepta que -más o menos sus palabras- “*no es una respuesta muy alentadora, sobre todo para los políticos que tienen que enfrentar un electorado cada vez más pesimista y airado. Para los políticos, conocer la cuestión de las respuestas por las que se ha desvanecido la magia y de cómo puede recuperarse no es un ejercicio académico. Su interés es pues, encontrar una respuesta no necesariamente correcta, pero sí que por lo menos convenza a un número suficiente de votantes de que las cosas pueden mejorar, porque de esto depende su puesto de trabajo*”.

Y es que son muchas las explicaciones. Algunas de ellas sesgadas porque están vinculadas a otra pregunta: “¿*qué se hace cuando no funciona la magia?*”. La respuesta final, también obvia y también tajante, es: “*se buscan nuevos magos*”. Es así como la década de los años 70 -resalta Krugman- fue testigo de una marcada influencia de *ideas económicas conservadoras* en reacción a las *políticas activas keynesianas*, ideas que se consolidaron en la década de los 80 con los triunfos republicanos de Ronald Reagan en 1980 y 1984, y de George Bush en 1988. Habiendo emergido sin competencia de la recesión de 1973, la ideología conservadora -señala Krugman- no pudo, o no supo, dar respuestas eficientes a las *recesiones de 1980-82* y de 1990-92, como era de esperarse siendo el poder. “*Vendiendo Prosperidad*” es un libro escrito en 1993, año que siguió a

una acentuada recesión y un año después del regreso de los demócratas a la Casa Blanca con el triunfo de Bill Clinton en 1992, libro en el que Krugman perfila una tendencia al debilitamiento del *pensamiento económico conservador* y vislumbra que *"a largo plazo Keynes aún sigue vivo"*<sup>1</sup>.

## LOS POLÍTICOS Y LOS ECONOMISTAS

Señala Krugman que según la mitología actual los políticos representan *grupos de intereses* y obedecen fielmente las órdenes de *grupos de presión*, y según otros observadores (J. K. Galbraith: *"La Cultura de la Satisfacción"*)<sup>1</sup> el proceso político norteamericano es una representación del 20% de la pirámide de la distribución del ingreso. En cualquiera de los dos casos -apunta Krugman- *"se considera que las ideas apenas influyen en lo que hacen los políticos, ya que lo que hacen no es más que el reflejo de los intereses de poderosos electores de una u otra especie"*.

Ahora bien, hay grupos de intereses que saben lo que quieren y que tienen el poder de conseguirlo independientemente de la lógica; pero en las grandes cuestiones, sobre todo en materia económica, *"los votantes no tienen una visión clara de cuáles son sus intereses"*. Lo que tratan de hacer los políticos entonces es definir para ellos una *visión* que redunde al final en su propio provecho. Cabe una pregunta importante: *"¿de dónde proceden las ideas económicas?"* acompañada de una respuesta simple: *"de los economistas, por supuesto"*. Y aquí es aquí donde comienza lo realmente interesante, porque Krugman distingue dos clases de *"economistas"* radicalmente distintos: los *"profesores"* y los *"vendedores de política económica"*, los cuales darán, por lo general, respuestas diferentes.

**Los profesores:** En el sistema universitario de Estados Unidos, los profesores de economía tienen un cargo estable y consiguen elevar su reputación académica publicando artículos en revistas científicas, de difícil lectura para el común de las personas porque están comúnmente escritos en un denso *lenguaje matemático* y un denso *lenguaje categorial y técnico* propio de su disciplina. El problema que tienen los *profesores* para los políticos no es su incapacidad para comunicarse, sino su incapacidad para decir lo que los políticos quieren (o necesitan) oír, sobre todo cuando están tratando de arrebatar el poder a otros políticos: *"un profesor escribe para otros profesores. Si diera la casualidad de que*

---

<sup>1</sup> Ver: "John Kenneth Galbraith: *"La Cultura de la Satisfacción"*, Ariel, S. A., Barcelona, España, 1992. 7ª edición 1997. Título original: *"The Culture of the Contentment"*, 1992. Reseña de libros: *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 2006, Vol. XII, No. 1, por Oscar Viloria Rendón, profesor jubilado, UCV.

*escribiera para un público más amplio, independientemente de lo bien o sencillamente que escribiera, siempre tendría en mente la reacción de sus colegas, lo cual le impediría decir cosas que suenen bien" (Krugman).*

El prestigio de un *profesor* puede elevarse desarrollando deslumbrantes ideas originales o presentando pruebas definitivas de cómo funciona realmente la economía, pero también un método más seguro es moverse en las *teorías económicas* más conocidas entre los *profesores*, *"que tienden a ser las que mejor se prestan a una elaboración ingeniosa sin innovaciones fundamentales... vertiendo el viejo vino añejo en odres nuevos, normalmente con etiquetas matemáticas más elegantes"*.

*Los vendedores de políticas económicas:* Al igual que los *profesores* es un intelectual profesional. Puede provenir del mundo académico, o de institutos de creación de opinión pública, o de ambientes universitarios poco ortodoxos. También del periodismo o del derecho. Pero lo que distingue a los *vendedores de política económica* no es tanto su procedencia sino el lenguaje que utilizan y la audiencia a la que dirigen su discurso. Se dirigen a una audiencia más amplia sin las inhibiciones del profesor. Ofrecen diagnósticos inequívocos, dan respuestas fáciles, realizan predicciones económicas sobre lo que va a ocurrir en los próximos meses, escriben y venden libros para el público general, aparecen en los programas de televisión de las primeras horas de la mañana y en los programas de debates de las noches y de los fines de semana.

Resalta Krugman que los *vendedores de política económica* son extraordinariamente útiles para el político: *"Constituyen una fuente de visiones que pueden transformar la percepción que tienen los votantes de sus intereses. Pero sobre todo, en una época de decepciones económicas, están dispuestos a sostener que saben cómo hacer que retorne la magia"*.

## EL ARGUMENTO

A finales de los años sesenta había un consenso sobre la *política económica* en Estados Unidos: una *gestión activa* de la economía para conseguir un *alto nivel de empleo* combinado con un estado de bienestar basado en unos impuestos progresivos. Milton Friedman, profesor de la Universidad de Chicago, y luego otros economistas, cuestionan al *keynesianismo*. Sus tesis cobraron fuerza con el impacto de la *estanflación* en los años setenta. Por otra parte Martin Feldstein, profesor de la Universidad de Harvard, señaló una influencia negativa de los impuestos y de los programas públicos en los incentivos para trabajar, para ahorrar y para invertir. Su poder de influencia se elevó cuando el nivel de vida se resintió en 1973.



A finales de los años setenta ha surgido un movimiento político conservador, alrededor de la tesis de que una reducción significativa de los impuestos ocasionaría un aumento sustantivo del crecimiento económico. “¿De dónde procedían los defensores de la economía de la oferta? De las zonas limítrofes de la economía: del periodismo, del Congreso, de consultorías, de institutos de creación de opinión pública conservadores. No promocionaron sus ideas publicando artículos en revistas científicas, sino en las páginas de opinión y en artículos semi-populares”. Y también de profesores renegados como Martin Feldstein”. La economía de la oferta constituyó, además de la idea básica de la campaña electoral de Ronald Reagan, la base de su programa de gobierno, con lo cual los vendedores de políticas económicas de la derecha ocupan el poder y se mantienen en él por doce años, quedando fuera, y reducido a la academia, el monetarismo de Friedman. Pero el crecimiento nunca se aceleró y la magia tampoco retornó y surgieron, más bien, nuevos problemas: aumento acelerado de la desigualdad de la distribución del ingreso, grandes déficits presupuestarios, desaceleración de la productividad.

Al final de los años ochenta, otro grupo de vendedores de políticas económicas han llenado el lugar que ocupaba la economía de la oferta. Se trata de la doctrina del comercio estratégico, que concibe a Estados Unidos, por la analogía, como una compañía gigante que compite con otros países en el mercado mundial. Los defensores del comercio estratégico también ofrecieron el retorno de la magia a la economía norteamericana y fueron a Washington para acompañar al gobierno de Bill Clinton.

Mientras, ¿qué pasó con los profesores? Krugman subraya que durante los años setenta a los años noventa se dieron grandes debates intelectuales entre los economistas de la academia que, independientemente de que los argumentos derivados de los mismos se hayan traducido o no en medidas económicas, han permitido comprender mejor los problemas.

A finales de los años sesenta y comienzo de los setenta se destaca la influencia de Milton Friedman, Universidad de Chicago, premio Nobel 1976, y el “monetarismo”. A finales de los setenta y comienzo de los ochenta, el lugar destacado lo ocupa Robert Lucas, universidad de Chicago, premio Nobel 1995, y Robert Barro, Universidad de Harvard, y la “escuela de las expectativas racionales”, que cuestiona la eficiencia de cualquier política pública, incluida la política monetaria, y pregona la total libertad de los mercados.

En los ochenta se destaca Edward Prescott, Universidad Carnegie-Mellon, premio Nobel 2004, y la “teoría del ciclo económico real”, en el marco de la escuela de las expectativas racionales, que concibe a las fluctuaciones económi-

cas como respuestas de los *mercados libres* a perturbaciones reales aleatorias, superables por la propia eficacia del mercado.

Finalmente Krugman señala que para los primeros años ochenta se destaca George Akerlof, Universidad de Berkeley, premio Nobel 2001, y la tesis de "*la irracionalidad de la racionalidad perfecta*", con <The Market for "Lemons">, (lemons=cacharros: ej. el "*mercado de los carros usados*"), que trata el problema de la *información asimétrica* del mercado (cuando los compradores y vendedores no tienen acceso a la misma información, o donde los vendedores manejan mayor información que los compradores, y también lo contrario), planteamiento parecido a la tesis de la "*racionalidad limitada*" del economista Hebert Simons, premio Nobel 1978, que plantea que a menudo es *racional no ser totalmente racional*. Las personas *casi-racionales*, según Akerlof, pueden comportarse para la *política económica* de forma muy diferente a como se comportan los individuos *perfectamente racionales* idealizados de muchas teorías económicas; y también para explicar las *recesiones*, las cuales se producen porque la gente, aunque es razonable, no es perfectamente racional.

Krugman señala, al hablar de los *profesores* en las primeras páginas de "*Vendiendo Prosperidad*", que Paul Romer es indiscutiblemente el teórico más influyente de los ochenta, aunque no lo reseña porque su enfoque se centra en los "*vendedores de política económica*", pero podemos añadirlo aquí: Paul Romer, Universidad de Stanford, "*la revolución soft*", que muestra un cambio en la preocupación por *políticas de estabilización (o anti-cíclicas)* propia de una sociedad que fabrica *productos físicos*, a otra sociedad cuyo *crecimiento* está basado en el *conocimiento*. A esta línea de estudio del *crecimiento* -conocido como *crecimiento endógeno*- se suma Robert Lucas.

#### LA ESTRUCTURA DEL LIBRO

El libro está dividido en tres grandes partes. En la primera se sigue la evolución de la *ideología económica conservadora*. En la segunda parte pasa revista al comportamiento del *conservadurismo* en el poder: deslucido *crecimiento económico*, rápido aumento de la *desigualdad de la renta* y crecimiento de los *déficit presupuestarios*. En la tercera parte sigue la pista al resurgimiento del "*keynesianismo*", el surgimiento de una nueva teoría económica más *intervencionista*, y el ascenso de los defensores del "*comercio estratégico*", que ocupa en el *gobierno liberal* (1992) el puesto que ocupaba la "*teoría de la oferta*" en los *gobiernos conservadores* (1980, 1984, 1988) de los Estados Unidos.

#### UN JUICIO DIFÍCIL

Resulta un tanto difícil realizar una juicio sobre del libro de Paul Krugman "*Vendiendo Prosperidad*" de cuyo veredicto podamos extraer lecciones definiti-

vas. ¿Por qué decimos esto? Porque fue escrito en el año 1993 y trata de hechos: las políticas económicas que resultaron de una relación biunívoca entre políticos y economistas. Los años noventa conforman una década. ¿Qué pasa con 1993? En ese año desemboca un largo período caracterizado por la *prolongada declinación económica* que siguió a la “era de los años dorados” o “era de Keynes” (de final de la segunda guerra mundial del siglo XX hasta 1973), y que comprende las acentuadas *recesiones* (“crisis”) de 1973-74, 1980-82 y 1990-92, con el prólogo de la *recesión* de 1968; un período largo de disminución de la productividad que Krugman llamó “la era de las expectativas disminuidas o limitadas” y que Galbraith llamó “la era de la incertidumbre”. Después de ocho años de gobierno liberal, la *recesión* volvió en el año 2000 y los conservadores retornaron al poder en los Estados Unidos.

Partiendo de la “teoría de las ondas largas” de Joseph Schumpeter, la “era de los años dorados” (larga expansión) y la “era de la disminución de las expectativas” o “expectativas limitadas” (prolongada declinación) conforman una “onda larga” cuya resolución pasa por la década de los noventa. Después de la *recesión* 1992-93 y el regreso de los liberales al gobierno de los Estados Unidos en 1992, emerge 1993 como un año preludio de los cambios trascendentales del fin del milenio y comienzos del milenio nuevo. La visión natural que ofrecía 1993 era el regreso del “keynesianismo”. También fue ésta la visión de John Kenneth Galbraith en “La Cultura de la Satisfacción”, 1992, quien señalaba que la “crisis” podría reponer un “líder” en el poder que iniciara un gobierno rooseveltiano. Peter Drucker, en “La Sociedad Poscapitalista”,<sup>2</sup> publicado en 1992, tenía una visión profética del tipo “sueño del faraón, según la cual una revolución del conocimiento transformará sustancialmente a la sociedad en el nuevo milenio.

Paul Krugman es un acuciante crítico de su tiempo. Siendo la economía, como ciencia social, una ciencia histórica, es Krugman un mordaz crítico del pensamiento económico contemporáneo. Podría pensarse que los juicios sobre John Kenneth Galbraith y sobre Lester Thurow que hace en el libro comentado resultan exagerados; pero, aparte de estas apreciaciones, “Vendiendo Prosperidad” es un libro interesante para conocer la fuente de algunas políticas que el FMI y el Banco Mundial, vendiendo prosperidad, ofrecieron al “tercer mundo” y a las “economías en transición”, que alguna vez conformaron el segundo mundo.

---

<sup>2</sup>Ver: Peter Drucker, “La Sociedad Poscapitalista”, Sudamericana, Buenos Aires, Argentina, 1992. 7ª edición 1999. Original: “Post Capitalist Society”, 1992. Reseña de libros: Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2006, Vol. XII, No. 1, por Oscar Viloria Rendón, profesor jubilado, UCV.



## ÍNDICE ACUMULADO 2005-2007

---

### VOLUMEN XI, NO. 2, 2005

---

|                                                                                                                                                                                   |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Enrique Gonzáles O., <i>¿Cómo saber algo? Problemas Epistemológicos de las Ciencias Sociales?</i>                                                                                 | 11-25   |
| Samuel Hurtado, <i>EL Principio ético de la práctica científica.</i>                                                                                                              | 27-37   |
| Maria Cristina Olivo U., <i>Comportamiento ético de la práctica científica.</i>                                                                                                   | 39-51   |
| Susana Strozzi, <i>En busca de la Felicidad Perdida.</i>                                                                                                                          | 53-63   |
| Migdalia Perozo B., <i>Ética Empresarial y Gestión del Conocimiento.</i>                                                                                                          | 65-78   |
| Trino Marques, <i>Las ciencias sociales ante la desigualdad, la pobreza y la exclusión: Realidades y Problemas Teóricos.</i>                                                      | 79-93   |
| Maryori Machado, Neritza Alvarado, <i>Marco General para una Estrategia de superación de la pobreza en Venezuela.</i>                                                             | 95-116  |
| Augusto De Venanzi, <i>Outcasts: The Social Constriction of Exclusion.</i>                                                                                                        | 117-137 |
| W. Adrián Risso, Gabriel Storch, <i>Determinantes del Sendero de Crecimiento Balanceado en Uruguay: Implicaciones del Capital Humano (1960-2000).</i>                             | 139-187 |
| Ana Maria Rusque, <i>Capacidad Emprendedora y Capital Social.</i>                                                                                                                 | 189-202 |
| Yanina Suarez, Thais Ledezma., <i>Evaluación del Sistema de Formación "Desarrollo del Aprendizaje en Empresa" Ejecutado por Fundametal según la opinión de los beneficiarios.</i> | 203-222 |
| Elys Mora B., <i>La Política Venezolana: entre las fallas de la Descentralización, las demandas de participación y la necesidad de innovación gestiológica.</i>                   | 223-244 |
| Miguel Ángel Latouche, <i>Los Dilemas del Presidencialismo. Separación de poderes y Gobernabilidad Democrática en la Venezuela Contemporánea.</i>                                 | 245-265 |
| Seny Hernández L., <i>El Desafío Ético del Cabildeo Político en Canadá.</i>                                                                                                       | 67-290  |
| María Alejandra Cabeza., <i>Gestión Integral de Residuos de envases y embalajes. Soluciones Estratégicas.</i>                                                                     | 291-301 |

---

**VOLUMEN XII / NO. 1, 2006**


---

|                                                                                                                                                                                                                |         |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Armando Jiménez, María Reimi, <i>Tendencias de la Economía Mundial: Los nuevos actores y agentes del Proceso de Globalizaron en su dimensión económica.</i>                                                    | 11-30   |
| Sary Levy- Carciente., <i>Transformaciones y Desdibujamientos Globales: Reflexión sobre la integración Latinoamericana.</i>                                                                                    | 31-42   |
| Luis Mata Mollejas, <i>Vinculaciones Fiscales y Monetarias: El Caso de Venezuela.</i>                                                                                                                          | 43-83   |
| Alicia Chuecos., <i>Orientación de la Política Monetaria en Venezuela.</i>                                                                                                                                     | 85-109  |
| Carlos J. Peña, <i>Ahorro Privado y Volatilidad Macroeconómica en Venezuela. Una Investigación Empírica.</i>                                                                                                   | 111-124 |
| Oscar Vilorio Hernandez, <i>Una Geometría del Beneficio Económico</i>                                                                                                                                          | 125-178 |
| Agustín Morales E., <i>Estado actual y Tendencias del abastecimiento urbano de alimentos en Venezuela.</i>                                                                                                     | 179-194 |
| Karelys Abarca, <i>Economía Agraria en América Latina: del Ecologismo Prehispánico a la Modernidad Globalizadora.</i>                                                                                          | 195-206 |
| André Moreira Cunha, Andrés Ferrari, Fernando Ferrari Filho, <i>Consideraciones sobre la propuesta de convertibilidad plena del real en base a la experiencia de convertibilidad Argentina en los años 90.</i> | 207-229 |
| Ana María Rusque, <i>Capacidad Emprendedora y Capital Social.</i>                                                                                                                                              | 189-202 |
| Yanina Suarez, Thais Ledezma, <i>Evaluación del Sistema de Formación "Desarrollo del Aprendizaje en Empresa" Ejecutado por Funda-metal según la opinión de los beneficiarios.</i>                              | 203-222 |
| Cesar Gallo P. <i>La U invertida en Canadá ¿Se ha revertido el Proceso?</i>                                                                                                                                    | 231-261 |
| Emira Rodríguez, Karen Requena, José Muñoz, María Olarte, <i>Posición competitiva de los destinos turísticos latinoamericanos en el Mercado Español.</i>                                                       | 263-282 |
| Gustavo Ramírez Valverde, Benito Ramírez Valverde, <i>Colinealidad y mínimos cuadrados ponderados.</i>                                                                                                         | 283-296 |

---

---

**VOLUMEN XII / NO. 2, 2006**


---

|                                                                                                                                                        |         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Miguel Ángel Latouche R., <i>Los Dilemas de la representación hacia una revisión de la crisis del Sistema Político Venezolano Contemporáneo.</i>       | 11-27   |
| Raquel Gamus, <i>Los Proyectos Políticos de la V Republica frente al Consenso Democrático Regional.</i>                                                | 29-49   |
| Augusto De Venanzi, <i>Las Miserias del Arcaísmo: un análisis del Gobierno del Presidente Hugo Chávez.</i>                                             | 51-79   |
| Cesar Gallo P., <i>El impacto de la composición sectorial del crecimiento sobre la pobreza en Venezuela: 1975-2003.</i>                                | 81-114  |
| Angel Garcia B., <i>Technology, needs and power as means of distribution and justice.</i>                                                              | 115-136 |
| Christopher Alaña, <i>Desarrollo Económico endógeno en Venezuela a partir de los enfoques de los Problemas Sociales de la Ciencia y la Tecnología.</i> | 137-148 |
| Mauricio Phelan, <i>Los Censos Comunitarios. Un Ejercicio inconcluso lleno de Oportunidades.</i>                                                       | 149-174 |
| Wladimir Zanoni, Klaus Jaffé Carbonell, Sary Levy-Carciente, <i>Financiamiento de la buhonería en Caracas.</i>                                         | 175-184 |
| Rafael Ramírez C., <i>El Conocimiento Científico en la Era de la Información.</i>                                                                      | 185-198 |
| Migdalia C. Perozo, <i>Redes de investigación e innovación en la universidad Venezolana.</i>                                                           | 199-211 |
| Maria Reimi M., <i>Prototipo Informático para la evaluación de la calidad de la Educación Superior.</i>                                                | 213-223 |
| Walter Blanco D, Orlando Vilorio E. <i>Modelos Metales de la USB y su influencia en el retorno al Litoral Central.</i>                                 | 225-243 |
| Cristina Mateo, Thaís Ledezma. <i>Los venezolanos como emigrantes; estudio exploratorio en España.</i>                                                 | 245-267 |
| Edwin Corredor Rincón, Maria Alejandra Cabeza. <i>La Responsabilidad Patronal frente a los accidentes en el Trabajo.</i>                               | 269-289 |
| Gonzalo Pico. <i>El Mapa de Procesos: Elemento fundamental de un Sistema de Gestión de calidad para empresas de servicios en Venezuela.</i>            | 291-309 |

---

---

**VOLUMEN XIII / NO. 1, 2007**


---

|                                                                                                                                                                                      |         |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| Álvaro Herrero, José Manuel Puente, <i>La Conflictividad en las Empresas de América Latina.</i>                                                                                      | 11-27   |
| Domenico Buccella, <i>Multinational Enterprises in an integrated global economy: a challenge of trans- national trade unions cooperation.</i>                                        | 29-53   |
| Carmen Añez Hernández, <i>Las Pequeñas Empresas en las Cadenas Productivas: Crecimiento o Dependencia.</i>                                                                           | 55-68   |
| Angel García B., <i>The Post Keynesian theory of Banking and the Endogenous Money Supply.</i>                                                                                        | 69-120  |
| Oscar Viloria Hernández, <i>Macroeconomía Y Modelos de Simulación El Corto Plazo.</i>                                                                                                | 121-152 |
| Ronald Balza, <i>Comentarios sobre la propuesta de "reforma monetaria" enviada por la Asamblea Nacional al Banco Central de Venezuela.</i>                                           | 153-180 |
| Mauricio Iranzo T, Diego Mendoza, <i>Desarrollo, Planificación Regional y Sistema De Cuentas Regionales.</i>                                                                         | 181-201 |
| Bismarck J. Arevilca Vásquez, Wiston Adrián Risso, <i>El Modelo de Crecimiento Restringido por la Balanza de Pagos: Evidencia Empírica para Bolivia, 1953-2002.</i>                  | 203-231 |
| Agustín Morales, <i>Reconfiguración de la Industria Agroalimentaria venezolana de grasas y aceites. Desde la Aplicación de Políticas de Ajuste hasta la Creación de Mercal C. A.</i> | 233-255 |
| Herbert Koeneke, Daniel Varnagy, <i>Algunas consideraciones sobre los principales indicadores del capital social en los albores del siglo XXI venezolano.</i>                        | 257-267 |
| Alfonso Cáceres, Linda Núñez, Daysi Rodríguez, <i>Un Estudio del Ingreso Familiar a través del Ahorro.</i>                                                                           | 269-277 |
| Olesia Cárdenas, Galindo, P., <i>Los Métodos Biplot: Evolución y Aplicaciones.</i>                                                                                                   | 279-303 |
| Alejandro Arratia, <i>Anotaciones para el estudio del aparato Administrativo Público.</i>                                                                                            | 305-336 |

---



# Abstracts



## **ABSTRACTS/RESÚMENES**

### **The Dilemmas of development. The public discussion over the problem of creating social welfare**

*Miguel Ángel Latouche*

The democratic argument has become part of a cosmopolitan discourse, by way of which different political systems seek to legitimate diverse social arrangements. Democracy is presented as the only way to construct strategies of collective action regarded as socially efficient. Beyond the mechanisms designed to designate, by way of citizen participation in more or less competitive electoral processes, those to be invested with power and the administration of public affairs, democracy is called on to foster a capacity for promoting the exercise of citizens' freedom, collective interests while also improving living standards and the possibility that individuals can effectively live, in Sen's words, "the sort of life they want to live".

**Key words:** Democracy, liberty, development, legitimacy, public space.

### **When electoral passions blinded science and methodology**

*Oscar Viloria H.*

This article sums up a series of observations made at the time about the report titled 'Looking for a Black Swan' (August 2004) which denounced a supposed electoral fraud in the Recall Referendum, on the basis of statistical and other quantitative arguments. Given the expertise of the authors of the report, the article concludes that the methodological weaknesses of the report can only be explained taking into account the political urgencies of the moment.

**Key words:** Black swan, recall referendum, electoral fraud, Venezuela.

### **Socio-demographic indicators and social privation in Venezuela**

*Thais Ledezma, Betty Pérez, Alicia Ortega de M. Maritza Landaeta J.*

This article offers a bio-demographic and socio-economic framework covering the last five decades and registering the life style of the least-favored groups. Venezuela is a country undergoing a demographic transition, with medium-to-low

fecundity levels and a relatively low mortality rate. Its median age is 24. Since 1950, there have been positive changes: in 2005, average school attendance for those 15 or more years old reached 9 years; and in 2001, life expectation was 20 years greater than in 1950. However, living conditions are affected by long-term structural factors which determine notable inequalities. The vulnerability of those most exposed depends basically on two factors: insertion in the labor market (unequal opportunities) and the possibility of counting on a second (or additional) income. In any event, these opportunities are severely conditioned by the general economic situation which, in turn, depends on oil prices.

**Key words:** Bio-Demography, social inequality, poverty, Venezuela.

### **The role of social capital in correcting information problems in financial markets**

*Natan Lederman Sokol*

This research presents empirical information on borrowing group data from Venezuela, which indicates that *social capital* based on social ties within group lending programs, where all group members are jointly liable, contributes to mitigate market failures, reducing moral hazard. The principle of joint-liability creates incentives for individual group members to screen, peer monitoring, state verification, and enforcement of repayments.

**Key words:** Adverse selection, moral hazard, enforcement, social capital.

### **Evolución del término 'Organización No-Gubernamental' (ONG)**

*María Olivo U.*

El término usado para describir muchas organizaciones sin fines de lucro es el de Organización No Gubernamental (ONG). Se han presentado problemas en el uso del término ONGs porque se ha utilizado para designar organizaciones heterogéneas lo cual ha impedido conocer realmente su significado real y la forma como debe ser aplicado. ONGs es habitualmente usado por organizaciones multilaterales, bilaterales, privadas y en todos los países del mundo. Ante esto surge preguntar: ¿Qué significa Organización No Gubernamental? ¿Dónde se originó este término? ¿Cómo el término ONGs se ha desarrollado? El uso de términos genéricos puede ser válido bajo ciertas circunstancias, pero puede presentar serios problemas al ser aplicados para estudio en diferentes campos y en la investigación. No es posible analizar un problema o establecer una metodología de investigación que pueda alcanzar conclusiones razonables si no está claramente definida la terminología de lo que se estudia, tanto en su proceso como en sus efectos. En este ensayo se examina el origen, el desarrollo y el significado del término ONG desde el siglo XIX hasta la década de 1990 y se trata de

determinar su uso común en la actualidad en los diferentes campo. En el primer apartado será analizado el origen del término ONG, en el segundo, el uso de este término en el mundo, y finalmente, el significado que tiene actualmente en las diferentes organizaciones y países.

**Palabras claves:** Organizaciones No Gubernamentales, organizaciones sin fines de lucro, confusión.

**Considerations on the creation of a unit for the administration of intellectual capital in the Cabimas nucleus, University of Zulia, Venezuela**

*Mercedes Ríos de M. & Migdalia Perozo B.*

In the relationship between the universities and the productive sector, there are factors (both internal and external) which are not controlled by either sector involved and which are a potential threat to the durability of the relationship, especially for the practice of inserting students in the productive sector as part of their formation. Amongst the external factors, there are those of a political, economic or cultural nature. Nevertheless, the potential influence of the sectors directly involved suggests that both should carefully evaluate their respective postures with a view to promoting a process of strategic planning. These considerations are developed with a view to promoting a *Unit for the Administration of Intellectual Capital* in the Cabimas Nucleus of the University of Zulia, Venezuela.

**Key words:** University, productive sector, collaboration.

**Evaluation of a learning organization questionnaire: adaptation, validity and reliability**

*Rómulo Mayorca, Jorge Ramírez, Orlando Viloria y José Flores*

The aim of the present study was to evaluate the adaptation of *Dimensions of the Learning Organization Questionnaire* (DLOQ) to the Venezuelan context (Watkins and Marsick, 1997). In the English version, the instrument has 43 items that group the seven dimensions of the organizational learning in the organizations that effectively do learn: continuous learning, dialogue and inquiry, team learning, embedded system, system connection, empowerment and provide leadership. The sample was no probabilistic and was made up of 250 worker-students of Administration and Management, mainly in postgraduate studies, from three universities of the metropolitan area of Caracas. Once the instrument was translated into Spanish and adapted to the local context, a factorial analysis of its main components was applied, showing that the items are

integrated in only six of the theoretical dimensions. The general internal consistency evaluated through coefficient alpha was 0.80, and for the different dimensions it was between 0,71 and 0,86. The results suggest that the DLOQ has the validity and reliability to evaluate the dimensions of organizational learning in the organizations that learn in the Venezuelan context.

**Key words:** Organizational learning, Venezuelan workers, learning organization.

### **The human capital factor in determining university professors' salaries in Venezuela**

*Josefa Ramoni P., Giampaolo Orlandoni M., Surendra Prasad & Douglas Rivas*

This study examines the system of promotions and salary rates in Venezuela's public universities, in an attempt to evaluate the role played by investments in human capital in determining promotions. Using the concept of Professorial Capability Index, introduced by Sinha et.al. (2007), this paper estimates the effect of tenure and academic formation on salaries, for the particular case of the University of The Andes, Mérida, Venezuela. Results suggest that universities do not promote human capital investment among their faculty members, beyond the minimum required for promotion. In addition, the current system of wage indexation based on so called parity rules, has proven incapable of preserving purchasing power of salaries, making them relatively less competitive.

**Key words:** Salaries, human capital models, professoral capability index.

### **The tripod for housing and habitat policy: economic, social and environmental policies**

*Alberto Lovera*

This article is concerned to broach the problem of urban housing and habitat, taking into account that in Venezuela this accounts for almost 90% of the overall problem. It is argued that precisely this area of policy is suitable for integrating economic, social and environment policies. After examining the character of construction activity at the close of the twentieth century, it is argued that what is needed is a policy based on three types of initiative: the conservation and improvement of existing buildings, new buildings and the introduction or improvement of vital urban services.

**Key words:** Urban housing, urban habitat, policies, Venezuela.

**The state and the policy of food supplies***Agustín Morales*

The main purpose of this study is to analyze the current situation and the prospects of the food distribution system as a result of the State participation in this system by the state firm called *Mercal*. As a mean to achieve this objective it was necessary to review, as a starting point, the historical situation in which this Venezuelan state firm appeared. Next, the transformations in that distribution system are studied and an interpretation of the *Mercal* phenomenon is proposed. Finally, the potential implications and prospects of the State participation in food distribution to urban areas are explained.

**Key words:** Venezuela, state, food supply, urban areas.

**The aggressiveness symptom and the initiation experience amongst Caracas adolescents***Samuel Hurtado S.*

The installation of the cultural apparatus (cultural Oepidus) in the Venezuelan collective is to be explained on the basis of the category of 'authority'. How does a universal psychological category relate to its particular ethnological characteristics in the case of educated adolescents in Caracas? The author suggests that a central element to be taken into account is the 'matri-social' ethno-cultural tradition. The research project embraces adolescents in 7<sup>th</sup>, 8<sup>th</sup> and 9<sup>th</sup> grade in schools that have been chosen to ensure a representation of upper-, middle- and lower-class adolescents. It is expected to indicate that they share a common ethno-cultural structure in which the practice of attacking and abusing the 'other' is evidence of a notable insecurity of the ego.

**Key words:** Aggressiveness, authority, matri-sociability, willful personality, ethnography, incorrect behavior.

**A methodology for confronting the security problem in the Central University of Venezuela***Cristina Mateo*

The author presents the experience of investigation-action in the Central University of Venezuela, with technologies applied in a series of workshops, designed to elaborate appropriate strategies for an integral security policy based on community participation in the defense of human rights. The technology used facilitated the presentation of the problem, the processing of the results and the

diffusion of the conclusions, while also activating communication mechanisms within the community and are thus to be recommended, especially for educative processes based on research and informatics.

**Key words:** Investigation-action, workshops, integral security, Central University of Venezuela.

### **Marriage, migration and gender. Latin american women in Spain**

*Graciela D. Sarrible*

The number of marriages with foreigners (both male and female) is currently on the rise in Spain. In this paper, the author examines the marriages of Latin American women in Spain between 2000 and 2004. They are chosen more frequently by Spaniards than women from others continents. But marriages with men of the same origin are also increasing. Models of exogamy – Spaniard with American women- and endogamy –marriage between Latin Americans- have different rhythms, the first falling off and the second growing. The comparison between Latin American women and men is necessary in order to show contrasting gender behaviour. Marriages with people of other continents –other than Europe or America- are exceptional. In these cases, marriage is considered as a practical option, not an emotional one.

**Key words:** Marriage, migration, Latin America, Spain, gender.

### **Typology of collectors and contributors of urban real estate taxes in the Guanare Municipality, Portuguesa Federal State, Venezuela**

*Italo Magliocco & José Flores*

The research resumed in this article examines the taxing of urban real estate in Guanare in 2004 and is of a descriptive nature. It was based on 26 employees from the Mayor's office and 375 contributors (a random sample from a universe of 6000). At the same time, the authors examined the income received on the basis of this tax between 1999 and 2003. The information was processed basically using multi-variant statistical techniques. The results indicate that Guanare does not collect sufficient taxes to respond to the necessities of the community and is thus dependent on resources from the national government. Two types of employees were identified, depending on their respective attitudes towards current and potential resources from this tax. At the same time, contributors were divided into 4 categories, according to their differing attitudes towards the tax and their confidence in the way in which the resources were administered.



**Key words:** Tax, urban real estate, contributors, typology, Guanare.

**Considerations to be taken into account when delimiting indigenous territories**

*Filadelfo Morales, Suyín Márquez, Daniel Suárez & Javier Madrid*

The constitution of the Bolivarian Republic of Venezuela is one of the most advanced in the World in its recognition of the rights of its indigenous population. This article argues the urgent need to comply sincerely with the constitutional mandate to delimit the indigenous habitat, taking into account the following elements: its sacred history, toponomic, fitnomic and zoonomic guidelines, immemorial occupation patterns and the traditional and projected uses of natural resources.

Key Words: Indigenous Peoples, Delimitation Criteria, OIT Agreements, D8, United Nations' Declarations.

**Production of a control board for the anonymous company of administration and electrical promotion (CADAPE)**

*María A. Cabeza, María E. Cabeza & Edwin Corredor*

The aim of the present work is to collaborate with the CADAPE management in the execution of the *Project for Strengthening its Management*, by way of a first version of a control board which facilitates taking strategic, structural and operative decisions. To this end, CADAPE's current situation in relation to the processes of strategic planning and management control in the company are examined, in order to evaluate the prevailing culture of planning, control and follow-ups. As a result of this evaluation, a first version of the control board is offered, designed precisely to initiate a change in the prevailing organizational culture, by way of an instrument of management control, which allows it to evaluate the performance of all the processes in the company and to implant strategies capable of improving the quality of the electrical service at a national level.

**Key words:** CADAPE, planning, management control, indicators, control board.



---

INSTRUCCIONES PARA LA PRESENTACIÓN DE ORIGINALES

---

1. Los artículos sometidos a la consideración del Comité Editorial deben ser inéditos. Se presentarán escritos en un procesador de palabras para su lectura en una computadora IBM o compatible (preferiblemente Word para Windows), con la identificación del programa utilizado. En caso de incluir gráficos o tablas preparados con otro programa, se agradece su identificación. También se requiere de dos copias a doble espacio en papel tamaño carta.
2. En el texto los subtítulos así como la ubicación de cuadros o tablas deben ser claramente indicados. Cada cuadro o tabla debe presentarse en hoja aparte colocado con su debida identificación al final del texto. Las notas deben aparecer debidamente enumeradas al pie de página. Las referencias bibliográficas se incorporan al texto y entre paréntesis se coloca el apellido del autor, coma, el año de publicación, coma y página. Las referencias completas se incluyen en la bibliografía, después del texto, organizadas alfabéticamente según el apellido del autor. Las referencias bibliográficas se registran de la siguiente manera: PARA LIBROS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (en cursivas), casa editora, lugar de publicación; y PARA ARTÍCULOS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (entrecomillado), nombre de la revista (en cursivas), volumen, número, fecha de publicación, lugar de publicación. Ejemplo: Tedesco, Juan Carlos (1972), "Universidad y clases sociales: el caso argentino", *Revista Latinoamericana de Ciencias Políticas*, Vol. 3, No. 2, Buenos Aires. La bibliografía colocada al final del texto debe ser exclusivamente de referencias que aparecen en el texto.
3. La extensión de los artículos no debe exceder las 30 cuartillas, aunque el Comité Editorial podría admitir flexibilidad en caso de que el interés del tema lo amerite.
4. Los autores deberán enviar junto con sus artículos un resumen de 6 a 10 líneas del artículo y otro de 6 a 8 líneas de sus datos personales (incluyendo: (1) lugar o lugares donde está destacado, (2) breve lista de sus obras más importantes).
5. Los trabajos que el Comité Editorial considera potencialmente apropiados para su publicación serán sometidos al arbitraje de especialistas en el tema; los comentarios al respecto serán remitidos al autor junto con cualquier sugerencia de la Dirección de la Revista.
6. El Comité Editorial se reserva el derecho de aceptar o rechazar los artículos sometidos o a condicionar su aceptación a la introducción de modificaciones.
7. Los autores de los artículos publicados recibirán 3 ejemplares del número. En el caso de ser necesario el envío al exterior, los autores recibirán un ejemplar del número y la separata correspondiente.

# PUBLICACIONES CDCH-UCV

Crauzut, Ramón  
LA SIEMBRA DEL PETRÓLEO COMO POSTULADO  
FUNDAMENTAL DE LA POLÍTICA ECONÓMICA  
VENEZOLANA. Esfuerzos, expectativas y frustraciones  
Coedición con el Banco Central de Venezuela

Delisle, Jean y Georges Bastin  
INICIACIÓN A LA TRADUCCIÓN.  
Enfoque interpretativo. Teoría y práctica (2ª edición)  
Coedición con la Facultad de Humanidades y Educación

Dembo, Nancy  
LA TECTÓNICA EN LA OBRA DE CARLOS RAÚL VILLANUEVA: aproximación en tres tiempos  
Coedición con la Facultad de Arquitectura y Urbanismo

García Avendaño, Pedro (Compilador)  
INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN BIOANTROPOLÓGICA EN ACTIVIDAD FÍSICA,  
DEPORTE Y SALUD  
Coedición con la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

González Guerra, Miguel  
LORENZO CAMPINS Y BALLESTER.  
Moisés, quijote, apóstol y héroe de la medicina venezolana (2ª edición)

Hidalgo Arzola, Octavio  
PANCREATITIS AGUDA Y SUS COMPLICACIONES

Iribarren, Ileana  
INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA DE LA MEDIDA

Lander, Edgardo  
NEOLIBERALISMO, SOCIEDAD CIVIL Y DEMOCRACIA.  
Ensayos sobre América Latina y Venezuela (2ª edición)

Martín Frechilla, Juan José  
FORJA Y CRISOL. LA UNIVERSIDAD CENTRAL VENEZUELA  
Y LOS EXILIADOS DE LA GUERRA CIVIL ESPAÑOLA 1936-1958

Nikken, Pedro  
CÓDIGO DE DERECHOS HUMANOS (2ª edición)  
Coedición con la Editorial Jurídica Venezolana

Perera, Miguel Ángel  
EL ORINOCO DOMINADO FRONTERA Y LÍMITE. GUAYANA SIGLO XVIII. Ecología cultural  
y antropología histórica de una colonización breve e inconclusa 1704-1816

Swanston, Gilberto  
TOPOGRAFÍA. MENSAJE GRÁFICO GEOESPACIAL

Valera-Villagas, Gregorio y Gladys Madriz  
UNA HERMENÉUTICA DE LA FORMACIÓN DE SÍ.  
Lectura, escritura y experiencia

Vásquez, Maura y Guillermo Ramírez  
ASPECTOS TEÓRICOS DEL ÁLGEBRA MATRICIAL  
CON APLICACIONES ESTADÍSTICAS  
(2ª edición)

Viso Rodríguez, Julián  
DICCIONARIO ANATÓMICO  
Formato Digital (CD-ROM)

Nuestras publicaciones pueden ser adquiridas  
en el Departamento de Relaciones y Publicaciones  
del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico,  
ubicado en la Av. Principal de La Floresta, Quinta Silenia,  
La Floresta, Caracas  
Teléfonos: 286.8648 (Directo) - 284.7077 - 284.7666,  
Fax: Ext. 244. E-mail: publicac@movistar.net.ve

Igualmente, están a la venta en la librería de la Biblioteca  
Central, PB. Ciudad Universitaria, UCV.

Toda la información inherente al Programa  
de Publicaciones puede ser consultada en:  
[www.cdch-ucv.org.ve](http://www.cdch-ucv.org.ve) / [www.revele.com.ve/cdch](http://www.revele.com.ve/cdch)



## **CENTRO DE DOCUMENTACION «MAX FLORES DIAZ»**

El Centro de Documentación e Información «Max Flores Díaz», tiene como misión atender las necesidades de información de los docentes, investigadores y estudiantes de pre y postgrado de la Universidad Central de Venezuela y en términos más amplios los intereses del área socioeconómica en el país y en el resto de la Región.

Para cumplir con la aspiración anterior, contamos con una colección de revistas, documentos no convencionales — actas, conferencias, informes, entre otros — así como obras de referencia especializadas, en los campos de interés del Centro.

### **SERVICIOS**

**En Sala.** Consulta y recuperación de información en bases de datos y fuentes impresas. El Centro tiene una colección de publicaciones periódicas, que forma parte del Fondo Bibliográfico de América Latina — ciencias sociales — compartido entre ocho bibliotecas del Área Metropolitana de Caracas. A través del Boletín de Índices de estas revistas y de la Red Socioeconómica (REDINSE).

**Servicio de Referencia.** A través de este servicio los investigadores pueden tener acceso a 35 bases de datos bibliográficas.

**Búsqueda de Documentos.** Localización de documentos en unidades de información del país.

**Reproducción de Documentos.**

### **CONVENIOS INTERINSTITUCIONALES**

Entre los acuerdos de intercambio de productos y servicios de información están:

- FACES - Banco Central
- FACES - Oficina Central de Estadística e Informática
- FACES - Fundación de Etnomusicología y Folklore

### **HORARIO DE SERVICIO**

LUNES A VIERNES de 8:00 a.m. a 6:00 p.m.

**DIRECCION:** Universidad Central de Venezuela. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales «Rodolfo Quintero». Residencias A-1. Apartado Postal 54057. Caracas 1051a. Venezuela. **Teléfono:** 662.9521 / **Fax:** 662.9521.

# CUPÓN DE SUSCRIPCIÓN

Nombre:

C.I.:

Institución:

Cargo:

Dirección:

Ciudad:

Estado:

Zona Postal:

Número de la planilla de depósito:

El costo de la suscripción anual es de Bs. 28.000. Para realizar la suscripción debe depositar dicho monto en la Cta. Cte. No. 1032-24829-7 del Banco Mercantil a nombre de Ingresos Propios - FACES-UCV. La planilla de depósito debe ser remitida a la sede de la revista, junto con este cupón, a través del Fax (02) 6052523

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Residencia 1-A, Piso 3, Ciudad Universitaria, Los Chaguaramos, Caracas 1051 • Apdo. 54057 • Tlf. 58 2 6052561 • Telefax 58 2 6052523.



Impreso en Venezuela por MIGUEL ÁNGEL GARCÍA E HIJO, S.R.L.

Sur 15 • N° 107 • El Conde • Teléfono: 576.13.62 • Caracas



# REVISTA VENEZOLANA DE ANALISIS DE COYUNTURA

Volumen XIII / Nº 2  
Julio-Diciembre 2007  
Caracas

**Nupcialidad, migración y género. Casamientos de mujeres de América en España**  
*Graciela D. Sarrible*

---

**Tipología de recaudadores y contribuyentes del impuesto sobre inmuebles urbanos en el municipio Guanare, estado Portuguesa**  
*Italo Magliocco y José Flores*

---

**Aspectos relevantes que deben ser tomados en cuenta a la hora de demarcar los territorios indígenas**  
*Filadelfo Morales, Suyín Márquez, Daniel Suárez y Javier Madrid*

---

**Elaboración de un tablero de control para la Compañía Anónima de Administración y Fomento Eléctrico (CADAFE)**  
*María A. Cabeza, María E. Cabeza y Edwin Corredor*

---

## EDITORIAL

---

## INDICADORES

---

**Indicadores macroeconómicos Venezuela 1999-2007**

---

## DOCUMENTOS Y RESEÑAS

---

**El hombre nuevo se llama la mafia rusa**  
*Jorge Rivadeneira A.*

---

**El rol de los intelectuales en los procesos de concertación política**  
*Alejandro Oropeza González*

---

**Información, interés y generaciones políticas**  
*Herbert Koeneke*

---

**Paul Krugman: Vendiendo prosperidad. Sensatez e insensatez económica en una era de expectativas limitadas**  
*Oscar Viloria R.*

---

## ÍNDICE ACUMULADO

---

## ABSTRACTS - RESÚMENES