REVISTA VENEZOLANA DE

ANALISIS DE COYUNTURA

Volumen XIV / Nº 1
Enero-Junio 2008
Caracas

ARTÍCULOS

¿Economía global?
Diógenes Mayol M.

Dinámicas y tendencias de la economía mundial: de la globalización económica a la era del acceso
Manuel F. Garaicoechea y Armando M. Jiménez R.

Las proporciones de "fixed" y "flexible prices" en la dinámica económica global. Diferencias de las economías latinoamericanas, asiáticas y occidentales. (enfoque crítico del artículo del profesor Shusake Takemura)
Daniel Buvat

Un Sistema de Alerta Temprana para detección de Crisis Cambiaria, una aplicación para Venezuela.1980-2003
Aymara Díaz Campos

Estado y transnacionales petroleras: de la "Apertura" a la "re-nacionalización" de los hidrocarburos en Venezuela
Nelly Arenas

Implicaciones de la norma constitucional de 1999 sobre la seguridad alimentaria de Venezuela (1999-2005)
José E. Rodríguez Rojas

Expansión y crisis de la industria azucarera en Venezuela
Catalina Banko

Integración vertical de la cadena de valor del sector avícola en el estado Zulia
Alira Chirinos G., Guillermo Rodríguez M. y María Elena Bonomieo

Exchange intervention effect in Colombia: 2004-2006
Mauricio A. Hernández Monsalve y Ramón Javier Mesa Callejas

Evaluación del mercado inmobiliario con fines de inversión. Caso: casco urbano del municipio Barinas, período 2001-2005
Sandra L. Flores M. y José O. Flores G.

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

REVISTA VENEZOLANA DE

ANALISIS DE COYUNTURA

Volumen XIV / Nº 1
Enero-Junio 2008
Caracas

ARTÍCULOS

¿Economía global?
Diógenes Mayol M.

Dinámicas y tendencias de la economía mundial: de la globalización económica a la era del acceso
Manuel F. Garaicoechea y Armando M. Jiménez R.

Las proporciones de "fixed" y "flexible prices" en la dinámica económica global. Diferencias de las economías latinoamericanas, asiáticas y occidentales. (enfoque crítico del artículo del profesor Shusake Takemura)
Daniel Buvat

Un Sistema de Alerta Temprana para detección de Crisis Cambiaria, una aplicación para Venezuela.1980-2003
Aymara Díaz Campos

Estado y transnacionales petroleras: de la "Apertura" a la "re-nacionalización" de los hidrocarburos en Venezuela
Nelly Arenas

Implicaciones de la norma constitucional de 1999 sobre la seguridad alimentaria de Venezuela (1999-2005)
José E. Rodríguez Rojas

Expansión y crisis de la industria azucarera en Venezuela
Catalina Banko

Integración vertical de la cadena de valor del sector avícola en el estado Zulia
Alira Chirinos G., Guillermo Rodríguez M. y María Elena Bonomieo

Exchange intervention effect in Colombia: 2004-2006
Mauricio A. Hernández Monsalve y Ramón Javier Mesa Callejas

Evaluación del mercado inmobiliario con fines de inversión. Caso: casco urbano del municipio Barinas, período 2001-2005
Sandra L. Flores M. y José O. Flores G.

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 XIV, No. 1, enero-junio 2008

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://redalyc.uaemex.mx/redalyc/src/inicio/HomRevRed.jsp?iCveEntRev=364

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA

RECTOR
Antonio París P.

VICERRECTOR ACADÉMICO
Eleazar Narváez

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO
Elizabeth Marval

SECRETARIA
Cecilia Garcia A.

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

DECANO
Víctor Rago A.

COORDINADORA ACADÉMICA
Fulvia Nieves

COORDINADOR ADMINISTRATIVO
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, Rafaél Ramírez, Eduardo González, Nelson Guzmán, Adelaida Struck

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

Vol. XIV, No. 1, enero-junio 2008

DIRECTORA

Thaís Ledezma

COMITÉ EDITORIAL

Cristina Mateo • José R. Zanoni • Leonardo Vera
Sary Levy C. • Félix Gerardo Fernández • María 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 . . . . . .

ARTÍCULOS. . . . . .

¿Economía global?. 11
Diógenes Mayol M.

Dinámicas y tendencias de la economía mundial: de la globalización económica a la era del acceso. 21
Manuel F. Garaicoechea y Armando M. Jiménez R.

Las proporciones de "fixed" y "flexible prices" en la dinámica económica global. Diferencias de las economías latinoamericanas, asiáticas y occidentales. (enfoque crítico del artículo del profesor Shusake Takemura). 43
Daniel Buvat

Un Sistema de Alerta Temprana para detección de Crisis Cambiaria, una aplicación para Venezuela.1980-2003. 75
Aymara Diaz Campos

Estado y transnacionales petroleras: de la "Apertura" a la "re-nacionalización" de los hidrocarburos en Venezuela. 95
Nelly Arenas

Implicaciones de la norma constitucional de 1999 sobre la seguridad alimentaria de Venezuela (1999-2005). 133
José E. Rodríguez Rojas

Expansión y crisis de la industria azucarera en Venezuela. 151
Catalina Banko

Integración vertical de la cadena de valor del sector avícola en el estado Zulia. 175
Alira Chirinos G., Guillermo Rodríguez M. y María Elena Bonomie

Exchange intervention effect in Colombia: 2004-2006 195
Mauricio A. Hernández Monsalve y Ramón Javier Mesa Callejas

Evaluación del mercado inmobiliario con fines de inversión. Caso: casco urbano del municipio Barinas, período 2001-2005 221
Sandra L. Flores M. y José O. Flores G.

¿Contra la Universalidad de los Derechos Humanos? Propuestas para un debate 255
Flor M. Ávila Hernández y Luz M. Martínez de Correa

Pobreza y socialdemocracia. 277
Magaly T. de Cárdenas

Se intensifican los riesgos de morir por causas violentas en la población joven de Venezuela 307
Anitza Freitez L.

INDICADORES 337

Indicadores macroeconómicos. Venezuela 1999-2007. 339

DOCUMENTOS y reseñas 345

Emafachacan. 347
Jorge Rivadeneyra A.

Irma Adelman: Falacias de la teoría del desarrollo y sus implicaciones de política. 361
Oscar Viloria Rendón

ABSTRACTS / RESÚMENES 369

EDITORIAL

En este primer número de la Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura de 2008 presentamos un conjunto de contribuciones que se describen a continuación:

En un primer bloque de artículos, Mayol, diserta sobre si, cercanos a cumplir la primera década del siglo XXI, es propio referirse a la economía mundial como economía global; Garicoechea y Jiménez, nos presentan un análisis que comprende tres áreas relacionadas con la dinámica y tendencias de la economía mundial y Buvat, sostiene que las rivalidades entre "economías tipo" no pueden medirse adecuadamente por proporciones entre sectores en términos de cuentas nacionales de cada país.

Seguidamente, Díaz Campos, en su trabajo propone un sistema de alerta para prevenir crisis cambiarias, específicamente para el caso venezolano, basado en el enfoque de extracción de señales y Nelly Arenas, examina las relaciones entre el gobierno de Hugo Chávez y los consorcios petroleros tomando como base la reforma la Ley de Hidrocarburos de 2001.

En otro bloque de artículos, Rodríguez Rojas, analiza las implicaciones de la norma constitucional en el año 1999 sobre la seguridad alimentaria en Venezuela. Catalina Banko, en su artículo ganador del IV concurso de Ensayos de Economía en el 2007, evalúa, desde una perspectiva histórica, el proceso de modernización y auge de la industria azucarera en el país y, Chirinos, Rodríguez y Bonomie, analizan la integración vertical de la cadena de valor del sector avícola en el estado Zulia como una estrategia competitiva.

A continuación, Hernández y Mesa Callejas miden la efectividad de las intervenciones cambiarias ejercidas por el Banco República, en Colombia, a travéz de una medida relativa para el tamaño de estas intervención y sus efectos sobre la media y varianza de tipo nominal entre 2004 y 2006.

Sandra Flores y José Flores, evalúan el mercado inmobiliario del municipio Barinas con fines de inversión durante el período 2001-2005.

Ávila Hernández y Martínez de Correa, analizan el debate actual sobre la universalidad de los derechos a raíz de diversos perfiles teóricos que la critican, como la doctrina de la escuela realista-conflictualista de Florencia, la del Asian Values y la de Pakistán, luego Cárdenas, plantea que la socialdemocracia permite abordar e interpretar los problemas de pobreza y como sistema, sienta sus bases sobre instituciones demográficas y concepciones jurídicas en donde

cuentan los intereses en su conjunto, con la participación de los ciudadanos en la empresa social.

En una última contribución de la sección de artículos, Freitez, examina las tendencias de la mortalidad de la población de 15 a 29 años y analiza la importancia que han cobrado las muertes originadas por hechos de violencia, en el marco de los retrocesos de las tendencias decrecientes de la mortalidad juvenil durante la década de los 90 y el fenómeno como *enorme repunte* de la década actual.

La sección de indicadores contiene un conjunto de indicadores macroeconómicos básicos que nos reflejan el comportamiento del panorama económico de Venezuela durante el período 1999-2007, relevando las condiciones en este último año.

La sección de documentos y reseñas, en esta oportunidad contiene una disertación de Jorge Rivadeneyra denominada "Mafachacan. Las palabras enmascaradas" donde señala que el lenguaje de la comedia es la crítica al poder dondequiera que se encuentre y cualquier cosa que signifique. Finalizamos este número con una reseña elaborada por Oscar Viloria Rendón sobre el libro "Falacias del desarrollo y sus implicaciones de políticas" de Irma Adelman.

Como siempre reiteramos las gracias a nuestros contribuyentes y lectores.

Artículos

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 11-19
recibido: 04-05-07 / arbitrado: 28-05-07

¿ECONOMÍA GLOBAL?

Diógenes Mayol M.*
COMUNICADOR SOCIAL

Resumen:

Nuestro hilo conductor no es otro que conocer si –ya cercanos a cumplir la primera década del siglo XXI– es propio referirse a la economía mundial como economía global.
Con ese fin, iniciamos una revisión del significado del término globalización, mismo que pasó de ser una descripción del entorno empresarial a integrador de hechos que se suceden más o menos de manera simultánea, al igual que de sus inicios históricos sobre el cual no hay consenso como tampoco de sus posibles consecuencias; luego, hurgamos en las condiciones mínimas necesarias para que la economía mundial sea en efecto considerada una economía global.

Palabras claves: Globalización, globalizar, economía global, economía mundial.

INTRODUCCIÓN

Diversos autores y articulistas creen ver en la globalización un proceso inédito (Jürgen Habermas, Francisco J. Laporta, Will Kymlicka y todos los firmantes de la Declaración de Granada) o un estadio superior del capitalismo (Manuel Castells entre ellos) sin percatarse al parecer que, como todo fenómeno fundamentalmente humano –capitalismo y democracia son buenos ejemplos de ello– la globalización es susceptible de comprensión, aplicaciones e interpretaciones diversas, como ya ha ocurrido:

> "Hace ya más de veinticinco años que Theodore Levitt propuso el término 'globalización' para describir el nuevo entorno empresarial... Pero el concepto de 'globalización' desbordó muy pronto el ámbito de la mera gestión empresarial, para introducirse en las esferas de la economía, la sociología, la política y la antropología" (Toribio, 2004).

Con esta advertencia presente, se intentará dar respuesta a la pregunta que da título al ensayo considerando que se trata de un hecho cultural, en tanto que acción u obra perteneciente o relativa a la cultura, definición ésta que entenderemos lo mismo que la Real Academia Española: "Conjunto de modos de vida y costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial, en una época, grupo social, etc." (www.rae.es).

El punto de partida será la revisión del concepto globalización y de su surgimiento, para luego efectuar una aproximación a las condiciones necesarias para

* dmayol04@yahoo.com

validar la acepción economía global o –si se prefiere– economía globalizada, de lo que momentáneamente denominaremos economía mundial.

GLOBALIZACIÓN: SU SIGNIFICADO

Para Joseph Stiglitz: "Fundamentalmente, es la integración más estrecha de los países y los pueblos del mundo, producida por la enorme reducción de los costes de transporte y comunicación, y el desmantelamiento de las barreras artificiales a los flujos de bienes, servicios, capitales, conocimientos y (en menor grado) personas a través de las fronteras" (2002).

En su artículo digital *La empresa frente al fenómeno de globalización e integración*, Julio Baralt Clase indica como característica de la globalización: "Su principal aspecto es que es un fenómeno que abarca todo, que tiene como motor de crecimiento a un comercio internacional que se incrementa de manera predominante, teniendo su base de apoyo en un elevado nivel de competitividad... Como fenómeno de mercado, la globalización tiene su impulso básico en el proceso técnico y particularmente en la capacidad que a partir del mismo tiene un país de mover bienes, servicios, dinero, personas e información".

En Globalización de la economía venezolana, Margaret Aranguren nos explica:

> "Globalización es una palabra de origen inglés, la cual se refería inicialmente a la expansión de las empresas multinacionales a través del mundo. La globalización se ha desarrollado más allá de la actividad de las multinacionales y se define hoy en día como el proceso de expansión de las relaciones culturales, políticas y económicas entre todas las naciones del globo.... La globalización, es decir, el viejo crecimiento de la actividad económica por encima de las fronteras políticas de las naciones, se ha intensificado en la última década. El impulso procede del desarrollo de las comunicaciones, la avalancha informativa y la muerte de la bipolaridad económica e ideológica que marcó la Guerra Fria".

Como se verá, la tendencia es a explicar el fenómeno a través de sus manifestaciones aparentes y no por su significado; tal vez por inconveniente, tal vez por la dificultad de asir un fenómeno de alta complejidad.

Un primer acercamiento a la globalización pues, debe hacerse a través del significado del término que, según el Nuevo Espasa Ilustrado, se entiende como: "Acción y efecto de globalizar" (2004).

Ello obliga a buscar la acepción del vocablo *Globalizar*: "Integrar una serie de datos, hechos, referencias, etc., en un planteamiento global" (799). Luego,

globalizar implica *integrar* que es diferente de *abarcar* y equivalente a comprender, contener.

Así, globalización se entiende como la acción y efecto de integrar, o cuando menos de pretender integrar, una serie de hechos que se suceden más o menos de manera simultánea, en pos de una explicación general de un fenómeno.

PROCESO HISTÓRICO ¿HISTORIA EN PROCESO?

Revisando la bibliografía sobre globalización se observa que no existe consenso en torno al momento en el cual surge o, mejor, comienza, el proceso de globalización.

Los hay quienes se atreven a situarlo en 1492 con el arribo de Cristóbal Colón a tierras que tomarán el nombre de Américo Vespucio, continente que más recientemente se pretende denominar *Las Américas,* como si de varios continentes se tratase.

Algunos no llegan tan atrás en la historia como Josetxo Beriain, prologuista del libro *Globalización y corporación: el orden social en el siglo XXI* del venezolano Augusto De Venanzi: "Es en el siglo XVII, como muy bien ha demostrado Inmanuel Wallerstein, cuando se gesta, a través de la proyección planetarizada del comercio holandés a escala mundial, el moderno sistema económico mundializado o globalizado" (2002).

Otros apuntan a 1944 como el año inicial, a raíz del ahora denominado Acuerdo de Bretton Wood (Estados Unidos) que dio paso a la creación de dos instituciones de influencia innegable en el acontecer económico mundial y en la profundización de no pocas crisis de Estados-nación: el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) a las cuales J. E. Stiglitz dedica el contenido de su libro *El malestar en la globalización.*

También hay quienes ven el punto de partida en 1947 con el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) que mucho después, en 1995, se transformó en la Organización Mundial de Comercio (OMC).

Y otros prefieren circunscribirse a las últimas décadas del siglo XX, caso de Castells, quien cataloga al proceso como *nueva economía* organizada por la interrelación de tres grandes características: Basada en la información y el conocimiento, global, y organizada a través de empresas-red (castell, 2000).

Es consenso entre los historiadores que ningún fenómeno surge de manera espontánea o para utilizar un ejemplo hidrográfico, como si de un *tsunami* se tratara, en tanto que inesperado y arrasador. Así, los hechos que caracterizan a la globalización no necesariamente son el uno consecuencia del otro o, como pretende hacerse entender, los hechos se originan y convergen como consecuencia de un plan preconcebido.

Llevada esta idea última al extremo, equivaldría a asegurar que los firmantes del Tratado de Westfalia (1649) tenían en mente la creación del Estado-nación, cuando en realidad su interés se centraba en el mutuo reconocimiento de la soberanía territorial.

Por el contrario, todo fenómeno es el resultado de la convergencia de hechos, lo mismo que ríos convergen de manera progresiva hacia un cauce común que los llevará al mar. Ni siquiera las grandes revoluciones –la francesa, la industrial y la bolchevique– han surgido de la nada, y en esto hay correspondencia con el conocimiento científico.

Por otra parte, a diferencia de las revoluciones mencionadas, la globalización –a la que también se le ha dado este calificativo– no es un hecho pasado sino actual, contemporáneo, lo que impide tildarlo de histórico, así sea de proceso histórico incompleto, como lo hace Ornelas Delgado. Esta contemporaneidad no sólo dificulta el análisis distante, objetivo, sino que –por ello mismo– toda aproximación al tema es parcial que no parcializado.

¿Se trata de un fenómeno pasajero o, como asegura el precitado autor, permanente y totalizador? ¿Acaso es irreversible como asegura Eric Hobsbawm, autor de *En torno a los orígenes de la revolución industrial*? Tal vez sólo sea, Sofía Farizano dixit: "un indicador de magnitud y no un fenómeno novedoso".

Sin embargo, aun bajo el supuesto de que la globalización tenga méritos propios para ser incorporada más adelante a la historia, no debe dejar de entenderse como un fenómeno acumulativo y no como evento fortuito y extraordinario. En ese sentido, es prudente evitar la tentación de asumir la globalización como un hecho cumplido, lo mismo que Hobsbawm, en tanto que contemporáneo. "El progreso no es algo seguro. Tampoco es continuo" (Rougier, 2001) es la advertencia encontrada en *El genio de occidente*.

Adicionalmente, no debe esperarse que su desarrollo sea unívoco, unidireccional u homogéneo... o unívoco, unidireccional y homogéneo a la vez, como ha ocurrido con todos los hechos históricos a la fecha, los que –indefectiblemente– toman derroteros distintos a los pretendidos por quienes le dieron el impulso

inicial. Sobre esto podría opinar Maximilien Robespierre, o Mijaíl Gorbachov, para retroceder sólo a comienzos de la última década del siglo XX.

En tal caso, se olvidaría que se trata de un fenómeno social y se repetirán errores históricos, como bien lo advierte Louis Rougier en referencia directa a la Ilustración:

> "Los hombres creían que la naturaleza humana podría ser perfeccionada mediante el poder de la educación sobre el individuo, y el poder de la legislación sobre la nación... 'Si las leyes son buenas, la moralidad de los pueblos será buena; éstos serán malos si las leyes son malas', decía Diderot... Esta creencia en la inevitabilidad del progreso era un sueño emocionante y encantador... Desafortunadamente, los intelectuales del siglo XVIII y los ideólogos de la Revolución habían simplificado demasiado la naturaleza del problema" (234-235).
> David Helm, para puntualizar: "Globalization can best be understood as a process or set of processes rather than a singular condition. It does not reflect a simple linear developmental logic, nor does it prefigure a world society or a world community".

¿EXISTE UNA ECONOMÍA GLOBAL?

Para Francis Fukuyama no cabe dudas: "todo lo que tenemos es una economía global que define nuestra forma de vida y está reconfigurando la política y la economía en el mundo entero" (Griffiths, 2000).

Hiperglobalistas, transformacionistas y escépticos concuerdan en que la economía y la información son los sectores más *globalizados*; este acuerdo no es gratuito, porque economía e información se apoyan en el desarrollo de tecnologías que permiten la transmisión instantánea de datos, desde y hacia cualquier punto de la geografía terrestre sin importar tiempo ni lugar... Al menos en teoría.

Las relaciones económicas y, en específico, las relaciones comerciales entre clanes, tribus, reinos, ciudades-estado, imperios, estados-nación y bloques económicos, no son nuevas. Un elemento común en la historia de las civilizaciones es el intercambio comercial, incluso entre puntos históricamente inconcebibles como América y Egipto.

La conformación de uniones de Estados, bien de manera voluntaria o forzosa, no es nueva (Estados Unidos y la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas) como tampoco lo son sus sistemas económicos unificados bajo una moneda, una legislación y una historia común. Lo novedoso es, dice De Venanci, que "Por primera vez en la historia es posible fabricar cualquier cosa en cualquier parte y venderla donde se quiera" (2002).

Sin embargo, estos argumentos no son suficientes para configurar una economía global, siempre que se la entienda como economía integradora, como tampoco lo es la existencia de hiperglobalistas, escépticos y transformacionistas.

Sirva como ilustración el más reciente Índice Mundial de Globalización (2006) donde, sólo en la dimensión economía –y por mero ejercicio comparativo– se observa que Venezuela ocupa el puesto 48 (17 abajo respecto de 2005) y Estados Unidos el 58, dos puestos por encima del año anterior.

¿Quiere decir que los venezolanos estamos *más globalizados* que los estadounidenses?

Miremos de nuevo: en el ranking general Estados Unidos se coloca en tercera posición y Venezuela en la 59va, último entre los países latinoamericanos y sólo supera a Indonesia, India e Irán, entre las 62 naciones incluidas en el estudio.

¿QUÉ SE REQUIERE, ENTONCES, PARA HACERNOS CON UNA ECONOMÍA GLOBAL?

Helm provee una lista provisional en *Researching globalization*:

> "Regular los mercados mundiales; salvar la ronda de negociaciones comerciales de Doha; eliminar los subsidios de la UE y EE UU a la agricultura y el sector textil; reformar los aspectos de los derechos de propiedad intelectual ligados al comercio (TRIPS); ampliar los términos de referencia del Global Compact (iniciativa de Kofi Annan para que los líderes y las corporaciones mundiales adopten nueve principios que afectan a los derechos humanos, el trabajo y el medio ambiente).
> "Promover el desarrollo: realizar una integración gradual de los mercados comerciales y financieros mundiales (especialmente los mercados de capitales de cartera); ampliar la capacidad negociadora de los países en vías de desarrollo dentro de la Organización Mundial del Comercio (OMC); aumentar la participación de los paises en vias de desarrollo en las instituciones financieras internacionales; abolir la deuda para los países fuertemente endeudados; vincular la cancelación de la deuda a la financiación de la educación infantil y la atención sanitaria básica; cumplir el objetivo de la ONU de dedicar el 0,7% del PIB a la ayuda exterior; establecer un nuevo instrumento financiero internacional para facilitar las inversiones en los países más pobres".

Por si fuera poca, y con independencia de otros criterios ajenos a los objetivos de este ensayo, los Estados-nación mantienen su vigencia y están en capacidad de planificar su desarrollo, lo mismo que de emitir su propia moneda, establecer impuestos, efectuar intercambios comerciales con sus similares, emitir deuda, diferir pagos, conformar bloques económicos (Mercosur, Unión Europea, Nafta, Cafta, etc.) subsidiar a sus productores, importar y exportar.

También es un hecho que Estados-nación no sólo se oponen a la globalización, en tanto que mecanismo de asimilación a una hegemonía mundial, sino que promueven alternativas a proyectos de unificación regional. Es el caso de la Alternativa Bolivariana para América Latina y el Caribe (Alba) lanzada por el presidente de Venezuela, Hugo Chávez, y respaldada por el presidente de Cuba, Fidel Castro Ruz.

Dice Farizano:

> "El Estado sigue siendo el actor principal, no pierde soberanía, sino que pasamos de un Estado comercial, como señala Rosecrance, a un Estado virtual... El bajo costo de la información facilita la vinculación de países que están muy distantes, pero no la reduce del todo. De alguna manera, la configuración de bloques económicos entre países vecinos se beneficia por sobre las relaciones entre países distantes. El comercio sigue siendo difícil para naciones que se encuentran del otro lado del globo, aunque no sea imposible sigue siendo costosa. La configuración del mundo en bloques económicos ayuda al Estado a posicionarse frente al mundo pero no lo supera".

Por tanto, hasta el presente sólo existen modos más rápidos, eficientes y complejos de interacción económica y dependencia entre Estados-nación, apoyados como se deja dicho más arriba, en una plataforma tecnológica –hasta donde se tienen registros históricos– nunca antes conocida por el hombre, sin olvidar el papel de las corporaciones, algunas de las cuales manejan capitales superiores a los presupuestos nacionales de una o más Estados-nación juntos.

Para hacer mención de una economía global sin lugar a equívocos, *integradora*, sería menester que todos los Estados-nación hayan acordado unificar sus economías, utilicen una moneda común y manejen sus proyectos de desarrollo con sentido unitario y, en consecuencia, no sería posible hablar de economías particulares sino, forzosamente, de una economía... de *la economía*.

Hasta el presente nada de esto está sucediendo. A excepción de la Unión Europea, producto del Tratado de Roma (1957) y particularmente del Acta Única (1987) que como sabemos desde 1492 *no es* el mundo, con independencia de que esta experiencia puede considerarse un posible atisbo de lo que depare el futuro.

En síntesis, la globalización es –de momento– un término que pretende integrar una serie de hechos que se suceden de manera más o menos simultánea, sobre el cual no hay consenso respecto del momento de su surgimiento, lo que dificulta caracterizarle como fenómeno histórico, amén de su contemporaneidad.

Aunque así fuese, en lugar del indicador al que alude Farizano o la reestructuración del capitalismo mencionada por Ornelas, no cabe esperar sea homogé-

neo o comunista, en su sentido de *común a todos*. Lo contrario equivaldría a suponer que asiáticos, australianos, americanos, africanos y europeos conciben la realidad e interactúan con ella de manera similar; que hindúes, germanos, mongoles, africanos, franceses, japoneses y amerindios comparten una misma religión; que amarillos, blancos, oliváceos, negros y quienes no son ni lo uno ni lo otro, poseen un estatus social, económico y educativo similar, y que católicos, protestantes, musulmanes, cristianos, budistas y judíos se desenvuelven dentro de una misma esfera cultural. Lo mismo que democracia, capitalismo y otros 'ismos', habrá variantes y variaciones que se verán reflejadas en el índice de globalización, año con año.

Y no cabe referirse a una economía global o globalizada, en el estricto sentido del término, no sólo porque *global* es un "referente al planeta" según la Real Academia Española, sino porque las imbricaciones económicas de los Estados-nación entre sí aún no son suficientes en cantidad y calidad para caracterizar a la economía mundial como economía integrada e integradora, y en esto coincide Castells en su artículo digital *Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa:*

> "Una economía global no es lo mismo que una economía mundial o que una economía fuertemente internacionalizada. Y me explico, porque este es un punto clave. Clave prácticamente, no sólo teóricamente.
> "Por globalizadas entiendo que trabajan como una unidad en tiempo real a nivel planetario, esta es la definición de globalidad. O sea que las actividades económicas centrales, nucleares, de nuestras economías, trabajan como una unidad, en tiempo real, a nivel planetario a través de una red de interconexiones".

¿Qué dice Toribio al respecto? Pues que "En el ámbito puramente económico, las contradicciones se acentúan. Avanzamos hacia la globalización, pero lamentablemente estamos aún muy lejos de lograrla".

Por añadidura, la sola posibilidad de hacer referencia a las economías, más allá de que algunas estén más o menos vinculadas, más o menos integradas que otras, permite aseverar la inexistencia de una economía global o globalizada.

¿Quiere decir que no es posible una economía global?

La respuesta es no... No, todavía.

En todo caso, dice Stephen J. Gould: "los futuros humanos son impredecibles y es fútil pensar que las tendencias del pasado pronosticarán los patrones por llegar" (Griffiths, 2000).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aranguren, Margaret, *Globalización de la economía venezolana*, (consulta: 27 de marzo de 2007), http://www.monografias.com/trabajos5/globa/globa.shtml

Baralt Clase, Julio, *La empresa frente al fenómeno de globalización e integración*, (consulta: 12 de abril de 2007), http://www.geocities.com/jcpasshq/tglobal.htm

Castells, Manuel (2000), *La nueva economía*, (consulta: 12 de marzo de 2007), http://www.analitica.com/cyberanalitica/enegocios/8506062.asp

Castells, Manuel, *Globalización, tecnología, trabajo, empleo y empresa*, (consulta: 05 de marzo de 2007), http://www.lafactoriaweb.com/articulos/castells7.htm

De Venanci, Augusto, (2002), *Globalización y corporación: el orden social del siglo XXI*, Barcelona-España) y Caracas.

Declaración de Granada sobre Globalización, (consulta: 06 de marzo de 2007), http://firgoa.usc.es/drupal/node/18063

Diccionario de la Real Academia Española, http://www.rae.es.

Farizano, Sofía, *El Estado en una economía globalizada*, (consulta: 05 de abril de 2007) http://www.monografias.com/trabajos10/eglo/eglo.shtml

Griffiths, Sian (2000), *Predicciones*, Taurus, Madrid.

Helm, David *Researching globalization*, (consulta: 06 de marzo de 2007), http://www.polity.co.uk/global/research.asp

Kearney Inc., A. T. (2006), *The globalization index*, (consulta: 28 de abril de 2007) http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/Globalization-Index_FP_Nov-Dec-06_S.pdf

Nuevo Espasa Ilustrado, (2004), *Espasa Calpe*, España.

Ornelas Delgado, Jaime (2004), *Globalización neoliberal: economía, política y cultura*, (consulta: 12 de febrero de 2007), http://www.rebelion.org/noticia.php?id=4428

Rougier, Louis, (2001), *El genio de occidente*, Unión Editorial, Madrid.

Stiglitz, Joseph, (2002), *El malestar en la globalización*, Taurus, Madrid.

Toribio. Juan C. (26/12/2004), *Una dinámica de progreso*, Disponible en: www.elpais.es

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 21-41
recibido: 29-10-07 / arbitrado: 28-02-08

DINÁMICAS Y TENDENCIAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: DE LA GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA A LA ERA DEL ACCESO

Manuel F. Garaicoechea*
POSTGRADO, FACES-UCV

Armando M. Jiménez R.*
USB

Resumen:

El análisis comprende tres áreas relacionadas con la dinámica y tendencias de la economía mundial, a conciencia de que estas dos dimensiones son apenas algunas de las muy numerosas de la heterogénea economía mundial. Primeramente se presenta una secuencia histórica de su proceso evolutivo, caracterizado por la preeminencia del régimen capitalista, hacia donde han confluido, de manera asimétrica y asincrónica, las formaciones sociales originalmente no capitalistas. Luego se abordan dos aportaciones teóricas: el advenimiento de una *nueva economía* y el comienzo de una nueva era, la del *acceso*, dos procesos en creciente integración, ambos planteando nuevas formas de funcionamiento, objetivos, reglas y fundamentos, en lo económico y lo social. Finalmente, se presenta la tendencia hacia una nueva cultura empresarial, cuyo desempeño en nuevas condiciones como las señaladas, es de fundamental importancia para los países y regiones que se han incorporado de manera tardía y en desventaja a esa corriente histórica que comenzó hace 500 años en el núcleo noroccidental europeo. Las cifras del crecimiento económico mundial referidas en las Consideraciones Finales, sólo dan una idea del menor ritmo de crecimiento registrado recientemente, por debajo de periodos anteriores más largos de relativa estabilidad económica.

Palabras claves: Economía mundial, globalización económica, era del acceso, cultura empresarial.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo comprende tres grandes áreas de interés en cuanto a dinámica y tendencias de la economía mundial, a conciencia de que ambas dimensiones son apenas algunas de las muy numerosas de una entidad como la economía mundial, heterogénea en sus orígenes, evolución, estructura y funcionamiento.

Se ha querido, en primer lugar, presentar algún hilo histórico de su proceso evolutivo, que parece surgir de la preeminencia del régimen capitalista, hacia donde han confluido, a través de etapas diversas y en forma asimétrica y asincrónica, las formaciones sociales originalmente no capitalistas. En segundo lu-

* mfgarai@yahoo.com / * arjimenez@usb.ve

gar, se abordan dos aportaciones teóricas, una sobre el advenimiento de una *nueva economía* y otra sobre el comienzo de una nueva era del capitalismo, la del *acceso*, ambas planteando el surgimiento de nuevas formas de funcionamiento, objetivos, reglas y bases de acción en lo económico y social, dos áreas ahora de creciente integración. Finalmente, se presenta la tendencia hacia una nueva cultura empresarial, cuyo desempeño, que ocurriría en nuevas condiciones como las antes señaladas, es de fundamental importancia para los países y regiones que se han incorporado en forma más o menos tardía y, por tanto, en desventaja, a esa corriente histórica que comenzó hace 500 años en el núcleo noroccidental europeo. Las cifras del crecimiento económico mundial reciente a que se hace breve referencia en las Consideraciones Finales, sólo dan una idea inicial del ritmo a que aquel se ha realizado, por debajo de los registrados en épocas de auge anteriores, con relativa estabilidad económica en períodos un tanto largos, que no es la característica principal actualmente.

1. LA FORMACIÓN DEL SISTEMA CAPITALISTA MUNDIAL

El mapa de los centros de poder mundial en el siglo Dieciséis (Kennedy, 1989) que se anexa (Cuadro No. 1) constituye un buen punto de partida para presentar y analizar aspectos relevantes de la evolución tanto del sistema capitalista en sí, iniciado en la zona noroccidental de Europa, como de las formaciones sociales más importantes existentes para la época. Estas formaciones sociales, aun siguiendo direcciones y procesos internos distintos y en ciertos casos opuestos, han tendido recientemente a converger en lo que se refiere al funcionamiento de los mecanismos económicos de mercado y en la atención conjunta de innumerables problemas que afectan a los diversos pueblos del mundo, como ha sido el caso del ambiente, el comercio y la pobreza.

Es así como se puede observar en el Cuadro No. 1 la existencia de un Primer Orden Económico Internacional (Ferrer, 1996) en el lapso que va del Siglo XV a 1750, fundamentado en la emergencia en el núcleo noroccidental europeo (Países Bajos, Inglaterra, Francia) de un desarrollo industrial capitalista que prontamente tiende a una expansión tanto hacia ultramar como a lo interno del occidente europeo. Una serie de factores socio-políticos y geográficos, conjuntamente con la incorporación de un nuevo recurso energético, el carbón, que permitió, a través del uso de la máquina de vapor, el taller mecánico y diversas herramientas, multiplicar la productividad y el poder competitivo de la industria en ese núcleo europeo, así como también el uso de la pólvora en una carrera armamentista que abarcó un inusitado desarrollo naval, determinaron que del conjunto de grupos civilizatorios de esa época, fuese Europa la región que avanzara con mayor rapidez. Kennedy (1989) sostiene que gracias a la "combinación de laissez faire económico, pluralismo político y militar y libertad intelectual", y a

que estos elementos se mantuvieron en interacción constante se produjo el -milagro europeo-. En cambio, China, con importantes logros acumulados, y Japón, se recluyeran en sus fronteras y en sus conflictos internos, al igual que Moscovia. Los grupos indígenas e imperios de América y de África desaparecieron en unos casos o fueron suplantados por la expansión europea que se impuso como factor dominante, mientras en el Norte de África, Medio Oriente y el Sur de Asia, los imperios musulmanes, impelidos hacia el dominio de países y regiones vecinas, no pudieron fundamentar ese expansionismo en una dinámica interna de crecimiento, desarrollo y acumulación de capital, tecnología y conocimientos, como sí lo pudieron hacer el núcleo noroccidental europeo, sobre todo Inglaterra y, posteriormente, algunas de sus colonias.

Otros autores (Martínez y Vidal, 1995) señalan que a continuación de este primer orden habría advenido una *fase concurrencial* (1750 a 1870) entre el capitalismo de origen europeo y las formaciones sociales no capitalistas, en la cual las metrópolis capitalistas se beneficiaron de un comercio basado en política exterior belicista y el coloniaje de los países y regiones sojuzgados. Esta fase es seguida hasta 1915 por lo que se ha denominado la *Primera Edad de Oro del Capitalismo,* debido a que en condiciones no inflacionarias (vigencia generalizada del patrón oro centrado en la libra esterlina), la incorporación de más países al núcleo capitalista (EEUU, Alemania, Japón y otros) y la industrialización diversificada, se intensificaron los flujos comerciales y financieros internacionales, con participación, a través de exportaciones de materias primas y alimentos, de los restantes países, de los cuales muchos luego conformarían el Tercer Mundo. Se trataría de la conformación de un escenario internacional interdependiente en el cual se habría alcanzado, por primera vez, un alto grado de *globalización*, si por ello se entiende funcionamiento interdependiente y, en cierta medida, sincronizado de las economías involucradas. Por las guerras mundiales (1914-1918 y 1939-1945) y la gran depresión de los Estados Unidos, ese proceso globalizador se interrumpe, así como también por el surgimiento en 1917 del primer estado socialista, la Unión Soviética, con lo que se inicia un proceso de desconexión de una formación social no capitalista (aunque a lo interno de ella subsistían formas de intercambio y de remuneración de factores de naturaleza capitalista) con respecto a la corriente histórica capitalista predominante.

En el período 1950-1973, el desempeño económico internacional ocurrió, en términos generales, nuevamente en condiciones no inflacionarias con tipos de cambio estables (con significativas excepciones en América Latina), dentro de una variante del régimen patrón-oro, denominada patrón oro-cambio, centrado ahora en el dólar y en el marco de las demás instituciones creadas en Bretton Woods (FMI, BM), más el GATT y la ONU. Como a estas características se agregó la obtención de altas tasas de crecimiento económico (Ver Cuadro No. 2) tanto para países capitalistas, como para los originariamente pertenecientes a

las formaciones sociales no capitalistas, esta fase se le ha tipificado como la *Segunda Edad de Oro del Capitalismo.* En el mencionado cuadro se observa que, para una muestra de 32 países que representaban cerca de las cuatro quintas partes del producto mundial, la tasa promedio de crecimiento fue de 4,8 % anual durante poco más de dos décadas, y de 5,5 % anual para otro grupo de 94 países pertenecientes al Tercer Mundo. Es de hacer notar que el primer grupo comprendía 16 países de la OCDE, 9 de Asia y 5 de América Latina, de modo que el segundo grupo abarcaba países de menores niveles de desarrollo. Hasta esta fase se observa una tendencia de muy largo plazo orientada al fortalecimiento del sistema capitalista con dos períodos *dorados,* fenómeno que parece no pueda repetirse por tercera vez, dada la existencia y desarrollo de condiciones tecnológicas y monetario-financieras, entre otras, distintas y propias de lo que algunos autores han denominado *nueva economía* (Kelly, 1999) y otros *la era del acceso* del capitalismo (Rifkin, 2000, quien la tipifica como la revolución de la *nueva economía*). En este nuevo contexto han aumentado, por una parte, los factores inductores de desequilibrios e inestabilidad y, por el otro, las preocupaciones e intentos para enfrentar los graves problemas ambientales, que amenazan las posibilidades reales de continuar los ritmos actuales y deseados de crecimiento, y para reducir la pobreza a nivel mundial.

Si bien en contradicción con la tendencia dominante de preeminencia de la ruta del capitalismo se amplió el número de paises que, al adoptar esquemas "socialistas" después de la segunda Guerra Mundial (Europa Oriental, China, Corea, Vietnam, Cuba, Camboya, Laos, Angola, otros) se desconectaron de los mercados capitalistas, ello ocurrió por un lapso realmente breve, pues en el período posterior a la década de los setenta, abandonaron los esquemas socialistas para convertirse en países en transición al capitalismo. Además, a mediados de los años setenta comenzaron a surgir en países del para entonces llamado Tercer Mundo plantas industriales diseñadas para abastecer mercados mundiales, principalmente en el sureste asiático, lo cual, por otro lado, significó un gran retraso histórico de estos países en el proceso de industrialización capitalista y de desarrollo del contexto institucional, científico-tecnológico y político-cultural que debe acompañarlo. El desbalance entre este contexto, de más difícil, larga y compleja realización que la industrialización misma, ha sido factor decisivo para que el origen de las crisis financieras de trascendencia mundial haya tenido lugar en economías emergentes, carentes de las capacidades monetario-financieras, institucionales, político-administrativas y culturales para manejar, con la necesaria celeridad, situaciones críticas interrelacionadas con las formas practicadas de inserción en la economía y las finanzas globales.

2. CAMBIOS Y TENDENCIAS DESPUÉS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL

El período comprendido entre 1945 y mediados de los setenta es señalado por diversos autores (Rifkin 2000, entre ellos) como el inicio de la posmodernidad, es decir, aquel que sigue a una era industrial o moderna que, iniciándose en la época de la Ilustración europea, en el siglo XVIII, se caracterizó, entre otros hechos, por el predominio de la producción de bienes industriales y servicios asociados. Esto sobre la base de la acumulación de capital y demás medios de producción fundamentalmente físicos y su combinación con trabajo humano en empresas que constituían entes relativamente independientes y autónomos entre sí, como elementos conformadores de la base productiva –modo de producción para Carlos Marx– y, aun más, como fundamento de las relaciones humanas. La continua expansión de un sistema capitalista que, al potenciar el crecimiento de la producción, el ahorro, la inversión y el consumo a ritmos inusitadamente altos, en un grupo determinado de países, provocó el surgimiento de concepciones lineales de progreso, inclusive ilimitado, como se creyó en el pensamiento económico marxista y no marxista antes de que la humanidad se percatara, de manera generalizada doscientos años después, de la naturaleza finita de los recursos y la continua generación de calor, daño y contaminación del ambiente (entropía). Puede, en apretada síntesis, decirse que el racionalismo, el cientificismo y el materialismo se unían en esa era para considerar la realidad como fija, constituida por objetos y sujetos autónomos e interactuantes, subordinados a leyes inmutables y, por tanto, con un comportamiento cognoscible y predecible, visión que, a partir de autores como Bacon, Descartes y Newton[1], se extendió a los demás campos de la ciencia, entre ellos la economía clásica inglesa y sus derivaciones.

En la posmodernidad han sido socavados estos supuestos y conclusiones, planteándose en su lugar ideas como las siguientes: rechazo de la idea de realidad fija y cognoscible expresado convincentemente en el principio de incertidumbre de Heisenberg[2], la estructura no es independiente del proceso dado que las

---

[1] Se cita a Francis Bacon (1561-1626) como creador de una metodología del conocimiento científico con cuya aplicación se puede alcanzar el dominio de la naturaleza, siendo el investigador un ser neutral; por su parte, René Descartes (1596-1650) elaboró una concepción mecánica del universo reducido a sus componentes cuantitativos básicos; mientras que a Isaac Newton (1642-1727) se le considera como el que mejor describió un universo enteramente predecible basándose en las leyes inconmovibles de la gravedad.

[2] No es posible un modelo totalmente determinista del universo, ya que no se puede medir su estado presente de forma precisa, por cuanto en la teoría cuántica las partículas no poseen posiciones y velocidades definidas por separado, sino en forma combinada, de manera que "cuanto con mayor precisión se trate de medir la posición de la partícula, con menor exactitud se podrá medir su velocidad, y viceversa" (Hawking, 1993).

cosas existen a través del tiempo, no hay coordenadas históricas generales que rijan indefectiblemente la naturaleza o la sociedad ni progresos sociales inexorables conducentes hacia futuras utopías y privan, por tanto, el pluralismo, la ambivalencia, la tolerancia ante la diversidad de enfoques y posibilidades evolutivas.

Estas nuevas visiones han operado en conjunción con significativos cambios, realmente concentrados en los países-centro del sistema capitalista mundial, en la estructura, organización y administración de la producción, asi como en el *marketing,* que ha surgido como nueva estructura básica de la economía-red a partir de la mercantilización generalizada de las relaciones humanas (Rifkin, 2000). Estas metamorfosis han ocurrido pari passu con el despliegue de un nuevo tipo de progreso tecnológico en las comunicaciones, la informática, el transporte y la biotecnología, entre otros campos; progreso que en lugar de concentrarse en la base productiva (como a partir de Marx y los clásicos se creyó) hoy "está presente tanto en nuestras mentes como en nuestras vidas" (Kelly, 1999). Se trata de la generación de una *tecnología de relaciones,* debido a que las empresas, clientes, usuarios, proveedores, gobiernos y prácticamente la sociedad en general, obviamente en mayor medida en las regiones más desarrolladas del planeta, tienden a interrelacionarse entre sí a través de una red de redes a escala global. Antes de desarrollar un poco más este planteamiento, conviene indicar que el postmodernismo ha traído, a su vez, aparejado cambios en la conciencia del ser humano, entre ellos el que se refiere al surgimiento de la *personalidad múltiple*, correspondiente a un nuevo *yo relacional* que se desenvuelve cada vez más en el ciberespacio, abandonando las características de autonomía y relativo aislamiento del *yo* de la era industrial, basada, no sólo en la idea de una base productiva que fundamentalmente asocia objetos materiales con fuerza de trabajo, sino también en el ejercicio de la propiedad sobre bienes y activos materiales constitutivos de la riqueza personal, como expresión y extensión de ese *yo*. El componente crecientemente intangible de la anteriormente denominada "base productiva" (capitales humano, intelectual/estructural, social) y de la producción (servicios y producción cultural en masa) serían factores, conjuntamente con los constantes refinamientos de las técnicas y los instrumentos de comunicación en el ciberespacio y del nuevo lenguaje electrónico, determinantes de las nuevas dinámicas de la persona humana en sí. Ésta está más ligada hoy a las cambiantes posibilidades de *acceso* a las redes empresariales y electrónicas, al uso y disfrute de bienes y activos no detentados en propiedad como condición dominante sino en el *leasing, el sourcing y otras variantes*, a la pertenencia a círculos culturales, científicos, deportivos, cada vez más funcionando en ámbitos transfronterizos.

En consonancia, nada es estático, la naturaleza es transición, es una secuencia de actos creativos.

Todo ello trasciende hacia nuevas estructuras mentales y modalidades de comportamiento y relacionamiento familiar y social, dentro de lo que Jeremy Rifkin ha denominado la era del acceso del capitalismo. En esta era el centro dinámico que fundamenta la vida económica y social ya no está constituido, pues, por las relaciones de producción circunscritas a una base productiva, donde se ejerce la propiedad sobre medios de producción y, en general, bienes físicos, cuya acumulación se procura como máxima expresión de la riqueza y del desarrollo personal[3]. Ahora, los mercados dejan paso a las redes; la intangibilidad creciente abarca la desmaterialización del dinero, cuyo acceso acarrea importantes consecuencias en el funcionamiento de las relaciones económicas; en la búsqueda de vivienda se tiende a preferir la vida en urbanizaciones de interés común donde se tiene acceso a una red de servicios en lugar de la simple propiedad de inmuebles particulares, generándose nuevos estilos de vida.

A una escala macroeconómica, la terciarización ha implicado un auge sin precedentes de la producción cultural, en la cual la economia, la política y la cultura, que habían constituido esferas separadas, se juntan por medio de la comunicación y la información, que son los medios de expresión de la cultura y las artes, para engendrar un capitalismo cultural mercantilizado y masivo. En esta nueva dimensión de la estructura productiva de los países altamente desarrollados, ocupa un lugar estratégico la economía del entretenimiento y del juego, la más "poderosa fuerza impulsora de las nuevas tecnologías, como antes fue la defensa" (Rifkin, 2000), con fuertes proyecciones hacia la gestión empresarial, entendida como arte y hacia la conducta humana, que tendería a desarrollarse en escenarios creados por los medios de comunicación, información y entretenimiento, con actores y propósitos acordes. Daniel Bell sostenía en 1980 que "el control sobre los servicios de comunicación será una fuente de poder, y el acceso a la comunicación será indispensable para la libertad" (citado por Rifkin, 2000). Agentes y gestores de nuevas corporaciones del área de las TIC podrían controlar[4], a través de reglas y condiciones, los accesos a la cultura y a las redes geográficas y ciberespaciales, por las que se transmiten diariamente millones de decisiones. La concentración de los cambios en tecnología y estructura productiva en el reducido grupo de países de más alto desarrollo, lleva a

---

[3] Todavía la posesión y acumulación de riqueza física continuaría siendo predominante en sociedades en desarrollo y especialmente en las subdesarrolladas, en las cuales las interrelaciones ciberespaciales a través de los variados instrumentos que proporciona la tecnología en expansión, no están al alcance de los amplios sectores de población sometidos a muy bajos niveles de ingreso y capacidades educativas y de habilidades técnicas.

[4] Desde la óptica neoliberal los monopolios naturales serían rotos por el progreso en las TIC; en otra posición diametralmente opuesta se sostiene que, con estos nuevos medios e instrumentos de control de los accesos en la red planetaria global, surgiría un nuevo mecanismo de colonización.

Rifkin, al igual que otros autores que abordan estas cuestiones, a reconocer la existencia de una profunda división entre los conectados y los desconectados, denominaciones que, además de reproducir la ya conocida brecha entre países ricos y pobres, identifican una nueva fuente de fracturación entre ellos, cuyas particularidades, tendencias, vías de solución o alivio son objeto de estudios e investigaciones a esos fines encaminados. En este sentido, Rifkin señala que las diferencias entre agrupaciones sociales en la era del acceso surgen en relación con el número de redes a las que se pertenece en un ciberespacio sin fin y por el acceso a productos provenientes del núcleo electrónico-informático (límites cuantitativos), mientras que en la dimensión cualitativa los factores de diferenciación social se refieren a los alcances de la relaciones y conexiones con terceros y la posesión de canales de comunicación y control de portales. En la era industrial la diferenciación provenia, de manera dominante, del valor de las propiedades mayormente físicas de cada quien (limite cuantitativo) y del poder que se ejerce sobre el trabajo de otros y los medios de producción localizados en la base productiva (límite cualitativo).

Retomando de nuevo lo referente a los cambios ocurridos en la estructura, organización y administración de la producción, la distribución y la comercialización, se observa que la evolución se habría orientado hacia lo que se ha venido llamando una "*nueva economía*", que sería "sólo un escalón en un zig-zag interminable de compuertas evolutivas que no son inevitables y que están en constante mutación" (Piscitelli Alejandro, en Prólogo de Kelly, 1999). Entre los múltiples fenómenos propios de una complejidad creciente, puede señalarse lo siguiente; predominio relativo creciente de los servicios (llamado también terciarización de la economía) sobre el sector manufacturero, lo cual no es un fenómeno puramente reducible a los linderos de la contabilidad económica, pues ello realmente significa que del sector manufacturero como eje central de la era industrial, se ha pasado a la conformación del llamado tercer sector, en el cual algo característico ha sido la notable expansión de la *intangibilidad* y la producción cultural y de entretenimiento mercantilizada en masa. Otras características fundamentales de este proceso han sido, además, ampliamente estudiadas y debatidas. Entre ellas pueden destacarse las "reglas" de Kevin Kelly (1999), alrededor de las cuales pueden presentarse comentarios como los siguientes:

1.- "En la economía industrial el éxito era autolimitador; obedece a la ley de los rendimientos decrecientes. En la economía interconectada, el éxito es auto reforzador; obedece a la ley de los rendimientos crecientes" (pag. 58). Escrita su obra (1998) antes de la recesión del llamado sector tecnológico en 2001, es de suponer que el autor participaba de la confianza generalizada en que el nuevo tipo de progreso técnico, conjuntamente con otros factores por él analizados, aseguraba un crecimiento indetenible. La recesión de 2001 mostró que los tejidos técnicos, socio-económico y político siguen generando factores no previstos

en la teoría, como ha sido el caso de la sobreinversión en las redes de fibra óptica. Además, frente a un crecimiento industrial que, apoyado, en determinados casos, en innovaciones técnicas de aprovechamiento prolongado, ha sido más estable y duradero en el tiempo, como lo evidenciarían los ciclos largos y las ondas largas de Kondratieff, en cambio en la economía interconectada el progreso técnico, como el mismo Kelly brillantemente lo estudia y analiza, es más rápido (provocando obsolescencia del capital y de los métodos de producción, lo cual se combina con la influencia no fácilmente manejable del nuevo capital intangible), de modo que las etapas de auge pueden estar sujetas a variaciones o procesos imprevistos y, por consiguiente, ser más cortas que en el pasado.

2.- Es interesante incorporar en esta condensada e incompleta relación de las reglas de Kelly sus consideraciones acerca de que en la economía interconectada la oferta crece cuando su costo unitario y su precio disminuyen (la curva se hace descendente ante la velocidad del nuevo progreso técnico), mientras que en la era industrial la curva de la oferta es ascendente, indicando que crece cada vez menos debido a que su costo unitario de producción aumenta. Correspondientemente, la curva de la demanda en el primer caso (era industrial) es descendente (aumenta a medida que el precio desciende debido a la abundancia relativa) y en el segundo caso (era postmoderna) es de pendiente ascendente, indicando que cuando el precio disminuye, más se utiliza el producto (efecto red). La tendencia en la economía interconectada es a que los precios (y los costos unitarios) tiendan a ser, pues, cada vez más bajos (tendencia a la gratuidad), en la medida en que los ciclos de retroalimentación de las redes incrementan más gente y se interconectan más máquinas que hagan crecer la cantidad demandada (actúan aquí la ley de Moore, referida a los chips, y la ley de Gilder según la cual "la amplitud de la banda de los sistemas de comunicación se triplicará cada 12 meses", haciendo caer los precios: ley de la inversión del precio; en otros casos (automóviles) son los costos de funcionamiento los que pueden tender a cero). Este análisis, en el que han también participado economistas como Krugman, pone en evidencia que la *nueva economía* comprende, además del cambio tecnológico y los hechos reales que lo acompañan, sus expresiones en el área de la ciencia económica, que está experimentando cambios y nuevos desarrollos. Así, Davis y Meyer (1999) en su obra "La velocidad de los cambios en la economía interconectada" plantean, por ejemplo, cómo el desvanecimiento de las fronteras entre bienes y servicios o entre agentes de compra y de venta, antes perfectamente diferenciados entre sí en la realidad y en las obras de texto de economía, da lugar a ofertas híbridas o combinadas, con ciclos de vida más cortos, que operan en tiempo real, con acceso al cliente y respuesta en todo lugar (conexión), con anticipación de patrones o necesidades del cliente mediante el conocimiento sistematizado de sus preferencias e inclinaciones, filtración de información y decisiones muy amplias para su reducción a dimensiones manejables, procesos de personalización de esas ofertas y mejoramientos continuos. El

manejo gerencial y administrativo de este pequeño conjunto de retrointeracciones, así como su tratamiento teórico, difieren del que se aplicaría a productos y servicios considerados, como en el pasado, por separado.

3.- Otra regla de Kelly es la que enuncia que "la inestabilidad y el desequilibrio son la norma: la optimización no durará mucho tiempo" (pag. 154). La nueva economía se comporta como una comunidad biológica, en la cual la coevolución y las infecciones substituyen las guerras y las batallas de la era industrial: "...el nuevo territorio está lleno de golfos, precipicios y pendientes fuertes". La explicación de esta enunciación, fundamentada en el capítulo ocho de su libro, ayudaría a comprender, conjuntamente con las consideraciones presentadas en la regla No. 1 y otras del mismo libro, el porqué no se avizora en el próximo futuro una tercera edad de oro, calificable como tal por su estabilidad interna, duración y direccionalidad general de su desarrollo.

4.- En un sentido similar al anterior, considera Kelly que la economía fue considerada como una máquina perfeccionable para conseguir la eficiencia óptima y mantener el equilibrio y la armonía, y así estancarse y morir (lo que recuerda las elaboraciones de la teoría clásica inglesa acerca del estado estacionario a que advendría el capitalismo). Ahora, "la economía de la red ha pasado de cambiar a fluir" (pág. 192) en un continuo de destrucción y génesis, pues la innovación es desequilibrio, "el crecimiento enérgico se sostiene a sí mismo manteniendo el equilibrio al borde del caos constante" (pág. 194), en flujo selectivo de la innovación, sin sucumbir en el desorden.

Si bien las siguientes dos reglas de Kelly: a) "El imperativo económico fundamental de la economía interconectada es la ampliación de las relaciones" (pág. 205), no la productividad, como en la era industrial, la cual pasa a ser un subproducto; b) el origen de la riqueza económica está en la generación de oportunidades más que en la optimización de las ya existentes, están también conectadas con la previsión de tendencias en la nueva dinámica mundial, lo hasta aquí planteado permite señalar la conveniencia de que las estadísticas acerca del crecimiento de la economía mundial y su estructura sean presentadas e interpretadas tomando en cuenta el contexto conformado por las nuevas bases, estructuras en proceso y normas del sistema capitalista mundial. No menos importante es el hecho de que tales novedades se concentran en los países-centro del sistema, "goteando" de manera desigual hacia el entorno en desarrollo o subdesarrollado, en gran parte carente de las condiciones para un despliegue a plenitud de los avances tecnológicos y los cambios económicos, psicosociales, institucionales y políticos asociados. Además, los planteamientos teóricos tienden a basarse en la experiencia norteamericana, requiriéndose al respecto una cobertura más amplia y detallada tanto del resto de las economías desarrolladas, como de ese submundo de formaciones sociales no capitalistas,

hoy en proceso de difícil y asimétrica incorporación al sistema mundial y que para la ciencia económica sólo después de la segunda Guerra Mundial comenzó a ser objeto independiente de atención.

3. LA NUEVA CULTURA EMPRESARIAL

Continuando la presentación de consideraciones y análisis acerca de las tendencias actuales de los estudios y apreciaciones sobre el capitalismo como sistema mundial, puede observarse que el aparato productivo global atraviesa por otros cambios importantes como consecuencia de transformaciones que se han presentado en la microelectrónica, la informática y el modelo organizativo empresarial. Así, "la que al principio parecía ser una tecnología más, aunque muy importante, terminó siendo reconocida como el núcleo de una vasta revolución tecnológica cuyo impacto universal es doble" (Pérez, 1998). Doble, porque ha incidido en el conjunto de industrias y sistemas tecnológicos nuevos, cuyo crecimiento es uno de los principales motores de la economía mundial. Por otra parte, también se debe destacar la capacidad que tienen estas nuevas tecnologías para modificar equipos, procesos y productos, además de incidir en la reconceptualización de los modos de operación e interacción en el área de las finanzas, producción, comercio, medios de comunicación, educación, gerencia, etc.

En los años 80 del siglo XX, cuando se estaban tratando de comprender y asimilar las oportunidades y amenazas que caracterizaron la cibernética, se produjo y difundió la modificación de las prácticas gerenciales de particular relevancia para los países en desarrollo, en su propósito de lograr nuevas formas de inserción en la *nueva economía*. De esta manera, lo que inicialmente se conoció como el modelo japonés de organización empresarial, se fue expandiendo a escala planetaria, hasta conformar lo que se conoce hoy en día como un nuevo modelo de organización gerencial que se ha adoptado en muchas unidades político-administrativas, principalmente en las naciones desarrolladas.

La fusión de los cambios en la microelectrónica e informatización y en el modelo organizativo, constituyen un nuevo patrón tecnológico, y articulan, a su vez, un nuevo paradigma, que ha revolucionado todos los terrenos de la práctica tecnológica, empresarial, estratégica y cotidiana. Conviene, entonces, expresar cuales han sido los principales cambios que se han generado en la forma de dirigir a uno de los agentes económicos más importantes de la economía mundial, como son las empresas (ver anexo sobre cambio de paradigma tecnológico).

La nueva cultura empresarial (NCE) es el nombre que muchos autores y académicos (Amorós, 1999; Layrisse, 2001, entre otros) le han asignado a la eclosión de todo un conjunto de técnicas de dirección que se han venido desarrollando

especialmente en el mundo industrializado. Es de acotar, que la NCE constituye un tipo de filosofía gerencial, pero no el único modelo organizacional implementado a escala global. Sin embargo, puede convertirse en una herramienta importante para los países en desarrollo desde el punto de vista estructural y gerencial, y así, influir en el desempeño de inserción en los mercados internacionales.

De forma sintética Amorós (1999:14) define a la NCE como: "... una filosofía de dirección fundamentada en la gestión participativa, la superación del management científico por el management del comportamiento y la autoafirmación de las personas, que concibe la empresa como un ente pensante policéntrico –que envuelve el proceso– donde todos aportan ideas y que, como consecuencia, proporciona un alto nivel de valor añadido creativo participativo al producto fabricado o al servicio prestado y los hace altamente competitivos".

De acuerdo a Amorós (1999) y Layrisse (2001) los principios más importantes de la NCE son los siguientes:

1. Estructura organizativa ágil con información y diálogo continuo
2. Expansión del conocimiento, formación permanente, profesionales de carrera y polivalencia
3. Gestión participativa del cambio y visión de largo plazo
4. Orientación a los clientes y a la calidad total
5. Participación de todos los elementos de la empresa en la toma de decisiones
6. Introducción de nuevas técnicas de gestión, motivación e interacción con empresas relacionadas y la sociedad del entorno
7. La búsqueda de la eficacia colectiva en vez del rendimiento individual
8. Superación de los sistemas que disocian el pensamiento de la práctica

De esta manera, se puede expresar que la NCE posee como requisitos básicos: el trabajo en equipo, el estimulo a la creatividad, la gestión participativa, mejora continua, permanente formación y capacitación, entre otros.

Dentro del contexto de una economía mundial en globalización, la NCE puede generar un rendimiento mayor a través del incremento del nivel de calidad, aumento generalizado de la productividad, la adaptación a las necesidades de los clientes, etc. Al mismo tiempo, puede convertirse en una ventaja competitiva para las pequeñas y medianas empresas de los países en desarrollo en su proceso de inserción o consolidación en el exterior. Empero, se debe expresar que el proceso de implementación de esta NCE en una compañía, es un proceso lento para las pequeñas y medianas empresas, ya que se necesita una fuerte

implementación en la dirección de acciones orientadas a la expansión comercial que active la economía de la empresa. Asi, la NCE puede contribuir significativamente a mejorar la posición de las compañías de los países en desarrollo frente a otras áreas geográficas del mundo desarrollado. Sin embargo, para que lo planteado pueda ser posible, se hace necesario, la vinculación efectiva entre empresa-sociedad-cultura empresarial-atributos culturales de la población, además de la colaboración con los centros tecnológicos de investigación, asesoría, el mundo académico y la participación estudiantil en los programas de pasantías de las empresas.

De acuerdo a Amorós (1999) la NCE posee cinco requisitos básicos: creatividad, participación, autoafirmación, mejora continua y visión a largo plazo; todos ellos orientados dentro de una percepción de calidad total. El autor señalado sostiene que la diferencia básica entre la NCE y la cultura empresarial tradicional (CET) es que la primera se orienta a que todos aporten ideas, mientras que la segunda sólo unos pocos las aportan.

Hoy en dia, aspectos como la comunicación, formación, trabajo en equipo, motivación, flexibilidad, polivalencia, simplificación de estructuras, análisis de los problemas y la toma de decisiones, entre otros, han adquirido una envergadura tal, que se ha sobrepasado el propio ámbito de la empresa y requieren cambios importantes en la sociedad.

Los principales factores que la NCE debe contrarrestar son, entre otros, los siguientes:

1. Procedimientos de información y comunicación inexistentes o extremadamente restringidos a ciertos niveles directivos
2. Estructura de organización compleja y estática, con decisiones que se toman sólo a alto nivel, de manera que no se estimula la generación de ideas a nivel operativo y mando intermedio
3. Los objetivos son establecidos sólo por los altos mandos y sólo se les da importancia en su ejecución, además con un tipo de dirección personalista y una concepción vertical de la gerencia
4. No se estimula la participación en la toma de decisiones por ser una gestión individualista que incentiva el trabajo en equipo, y el liderazgo se entiende a través de la preeminencia de la jerarquía
5. Planes de formación puntuales e inexistentes que no son parte esencial del proceso de gestión de la empresa, ni estimulan o promueven las carreras profesionales

6. Escasez de un espíritu innovador tanto en los procesos de gestión como en los procesos productivos
7. Organización de gestión más orientada a las funciones especializadas que a los procesos fundamentales.
8. Escasa colaboración y participación con el mundo universitario y escuelas técnicas
9. Poco incentivo a la polivalencia con profesionales
10. Escasa o nula introducción de técnicas de motivación y gestión a través de una intensa interconexión entre las empresas relacionadas y la sociedad del entorno

La aplicación de la NCE puede generar mayor rendimiento en las siguientes dimensiones: incremento de las relaciones con otras empresas y la sociedad del entorno, adaptación a las necesidades de los clientes, estímulo de la demanda, disminución del desempleo, alto nivel de calidad, trabajo más motivador y gratificante para los empleados, resultados optimizados, entre otros, todo lo cual repercutiría favorablemente en la productividad y el ritmo de ventas. Es por ello que se considera que aspectos como el aporte de ideas, simplificación de estructuras, flexibilización, trabajo en equipo, compromiso en la consecución de objetivos, análisis de problemas, son esenciales para el éxito empresarial de hoy en día.

Puede expresarse que la NCE es el fruto de una evolución en el estilo de dirección y relaciones humanas en la compañía. En este sentido, debe señalarse que Douglas Mc Gregor, a principios de los años 60 del siglo XX, dio los primeros pasos para modificar la gestión empresarial con sus obras: *The Human side of enterprise"* y *"Lidership and Motivation",* intentando conseguir con estas publicaciones, la integración de los intereses individuales con los objetivos de la organización empresarial.

Es relevante acotar, que los japoneses valiéndose de sus propias características culturales como, por ejemplo la disciplina, el amor al trabajo, el gusto por el trabajo bien hecho, la capacidad de trabajar en equipo y, por el otro lado, la aplicación de nuevas técnicas de gestión, motivación e innovación, han encontrado resultados exitosos en el funcionamiento de sus compañías y de su país.

De esta manera, uno de los aspectos importantes que se debe destacar es la evolución de la CET a la NCE. En este orden de ideas Amorós (1999) señala:

1. Subdivisión del trabajo: unos ejecutan y otros piensan. Ejercicio de la dirección por control (management científico)

2. Introducción de técnicas de incentivo que estimulan a nivel individual la realización del trabajo en la cantidad, calidad y tiempo fijados. Aparición de la dirección por objetivos

3. Aparición de técnicas de motivación (tales como gestión participativa de los planes de mejora, la comunicación, el compromiso, la formación continua, tratamiento común, rotación en los puestos de trabajo, entre otros) que a nivel colectivo (equipos de trabajo) facilitan la ejecución de las tareas de forma mucho más entusiasta

4. Superación de la subdivisión del trabajo. Introducción de grupos de gestión autónomos conjuntamente con la aparición de las técnicas motivadoras de la etapa anterior. Se inicia aquí la "dirección participativa"

5. La introducción de nuevas técnicas de gestión permiten la optimización de los resultados del trabajo realizado

6. Incorporación a los aspectos de la etapa 5 del fuerte desarrollo de los procesos de información y comunicación, de las carreras profesionales horizontales y del factor de polivalencia, que van a elevar aún más el nivel de motivación y a la vez, flexibilizan el trabajo y facilitan la constante adaptación al cambio y la total orientación al cliente

7. Se agregan a los aspectos de la etapa precedente, los procesos de toma de decisiones y de planificación extendidos a todos los niveles de la organización, fundamentados en la calidad total. Participación de todo el personal en el proceso de establecimiento de políticas y estrategias de la compañía, bajo la orientación de la dirección

8. Adición a los conceptos de la etapa anterior, de unas relaciones entre todas las empresas vinculadas (distribuidores y proveedores) basadas en un esfuerzo compartido con el fin de mejorar permanentemente la gestión. Pleno desarrollo del "management del comportamiento". Aquí se produce la eclosión de la NCE, como una filosofía de dirección basada en la superación, la gestión participativa, el traslado del management científico al management del comportamiento y la autoafirmación de las personas que conciben a la compañía como un ente pensante policéntrico –que envuelve el proceso– donde todos van a aportar y cada persona proporciona un alto nivel de valor creativo añadido, generando competitividad al servicio prestado o al producto elaborado

9. Admisión de toda la sociedad en el proceso de potenciación de una escala de valores que permita y facilite la introducción en todas partes de la NCE al nivel descrito en la etapa anterior. Intensa colaboración de los mundos universitario y sindical, esto implica la transformación del rol sindical en línea con los postulados de esta nueva cultura

10. Visión a largo plazo que proporcione un terreno favorable para el desarrollo humano y tecnológico a gran escala. Los beneficios obtenidos de las etapas anteriores se invierten para asegurar fuertes posiciones en el futuro. Aquí se pueden producir asociaciones entre empresas afines para abrir nuevos mercados y afianzar la implantación de la nueva cultura

El conjunto de estas etapas se ha venido desarrollando a lo largo de todo el siglo XX, siendo un proceso complejo la adopción de este nuevo tipo de organización empresarial, considerando la profundidad, tanto de forma como de fondo, que ésta implica. Sin embargo, se puede notar que su aplicación se produce principalmente en los países desarrollados, lo cual no implica que a futuro pueda ser puesta en marcha por los países en desarrollo.

4. CONSIDERACIONES FINALES

El trabajo presentado comprende un número limitado de planteamientos en relación con la gran cantidad de autores que han abordado los temas aquí tratados y otros muchos, entre ellos globalización, regionalización, multilateralismo, en cuyo estudio pueden identificarse problemáticas y tendencias de gran interés e importancia. Evidentemente, las limitaciones de una ponencia impiden un abordaje más amplio, que puede ser el objetivo de una investigación más integral, seguramente inter y transdisciplinaria y, además, realizada en función de las necesidades, intereses y realidades de los países en desarrollo.

Este último aspecto es importante destacario siempre, porque se ve claramente que estudios como los presentados en la ponencia, específicamente los referentes a la *nueva economía* y el capitalismo en *la era del acceso* , tienen como referencia específica el pequeño grupo de países altamente desarrollados y en gran medida la experiencia norteamericana. No podría ser de otra manera, por cuanto son ellos los que estarian viviendo tales experlencias con gran intensidad. Pero es de alta prioridad incorporar esos aportes en los estudios universitarios, así como la investigación acerca de cómo actúan esas nuevas realidades en las áreas en desarrollo del mundo.

Estas áreas en desarrollo y subdesarrolladas continúan siendo las que contienen el mayor número de países, el cual muestra, como puede observarse en el Cuadro No. 3, un total de 146, lo que equivale al 83,4 % de los 175 países comprendidos en el World Economic Outlook 2005 (abril) del FMI. Allí también se observa que, si bien el crecimiento promedio del PIB mundial registró tasas relativamente altas en los periodos 1987-96 y 1997-2006 (3,3% y 3,9%, respectivamente), ellas fueron menores a las registradas en el periodo 1950-73, (Ver Cuadro No. 2) tipificado como la segunda Edad de Oro del Capitalismo. Igual disparidad ocurre (aunque no en todos los grupos regionales) con respecto a los

"otros mercados emergentes y países en desarrollo", al comparar sus crecimientos en los mismos periodos con respecto al que registraron en los 25 años inmediatamente posteriores a la segunda Guerra Mundial[5].

En cuanto a la sostenibilidad de este crecimiento, Raghuram Rajan, Consejero Económico y Director de Investigaciones del FMI, en artículo publicado en el Diario El Nacional (pág. A-8 del 07-11-05), señala que "se habla mucho de un exceso de ahorro global" y que "de hecho, la economía mundial padece de falta de inversión". La corrección de esta discrepancia es necesaria para lograr que "el fuerte crecimiento global de los años recientes sea sostenible". Ahora bien, en una exposición muy sintética del más completo proceso explicativo del mencionado autor, el llamado ahorro excesivo provendría, en parte, de mercados emergentes y países productores de petróleo, mientras en los países industrializados las políticas expansivas habrían incrementado en mayor medida el consumo, lo que significaría la existencia de una corriente de financiamiento de los primeros hacia los segundos. La corrección del desequilibrio a través de lo que él llama dos tipos de transición, requeriría que, de manera ordenada, con la normalización de las políticas expansivas de los países industriales, se lograra que el consumo diera paso a la inversión y que ésta, bajo la forma de inversiones de alta calidad del sector privado aumentara "sobre todo en los países de bajos ingresos, los mercados emergentes y los productores de petróleo". Prácticamente, debería ocurrir una trasposición de los papeles tradicionalmente jugados por ambos grupos de países en el campo de las políticas públicas, lo cual es otra manera de enfocar el problema de las brechas entre las zonas desarrolladas, en desarrollo y subdesarrolladas, que creemos es el marco donde se debe ubicar el análisis de la *nueva economía*, la *era del acceso* y el *rol de las empresas*, tomando en cuenta, además, la importante e ineludible influencia de la problemática ambiental, el aspecto sanitario, el terrorismo, que, entre otros, pueden interferir las previsiones modelísticamente establecidas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Amorós, Joan (comp) (1999), *La Nueva Cultura Empresarial, una respuesta audaz a los retos del siglo XXI*, Marcombo Boixareu Editores, España.

Ferrer, Aldo (1996), *Historia de la globalización*, FCE, 2 tomos, Buenos Aires.

---

[5] A las realidades anotadas en el texto, se agregan que, de un conjunto de 115 países en desarrollo, 65 con 1,2 millardos de personas alcanzarían las metas del Milenio, no en 2015, sino en 2040; mientras que 50, con una población de 900 millones de personas, habrían estado retrocediendo con respecto a esas metas (PNUD, Informe sobre el Desarrollo Humano, 2005).

Fondo Monetario Internacional-FMI (2005), *World Economic Outlook*, Publication Services, Washington, D. C., 20431, USA, http: //www.imf.org.

Hawking, Stephen W. (1988), Historia del tiempo, del big bang a los agujeros negros, Crítica (Grupo Editorial Grijalbo), 5ta. Edición venezolana, Caracas.

Kelly, Kevin (1999), *Nuevas reglas para la nueva economía, 10 Estrategias para triunfar en un mundo conectado*, Granica, S. A., Buenos Aires.

Kenndy, Paul (1989), Auge y caída de las grandes potencias, Plaza & Jones, Barcelona, España.

Layrisse, Ignacio (2000), *Tipos de Innovaciones Tecnológicas*, láminas utilizadas para la asignatura: Economía Internacional y Desarrollo Tecnológico, UCV, FACES, CEP, Maestría en Economía Internacional, Período lectivo II-2000, Caracas.

López, Andrés (1999), *Las Multinacionales Latinoamericanas: sus estrategias en un Mundo Globalizado,* Fondo de Cultura Económica, Argentina.

Maddison, Angus (1992), *La economía mundial en el siglo XX*, Fondo de Cultura Económica, México.

Martínez, Jarvier y Vidal, José (Coord.) (1995), *Economía mundial*, McGraw Hill, Madrid.

PNUD (2005), *Informe sobre el desarrollo humano*, Washington.

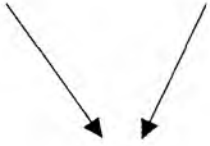
Pérez, Carlota (1998), *Innovaciones sociopolíticas para enfrentar los nuevos desafíos empresariales y sociales*, Eureka, Venezuela.

Rifkin, Jeremy (2000), *La era del acceso, la revolución de la nueva economía*, Paidós Ibérica, S. A., Barcelona, España.

Tugores Ques, Juan (1994), *Economía internacional e integración económica*, McGraw-Hill, Madrid.

Cuadro No. 1. Los grupos civilizatorios en el siglo XVI y los viajes exploratorios de ámbito planetario

Siglos y Períodos	*Formaciones sociales capitalistas*	*Formaciones sociales no capitalistas*
XV	-El núcleo noroccidental europeo	-La exclusión de China y Japón
al	-La expansión intraeuropea	-El modo de producción asiático (tributario)
XVIII	-El expansionismo europeo de ultramar.	-América: grupos atrasados e imperios indígenas
(1750)	El mercantilismo	-África y Medio Oriente y el espacio mediterráneo
1750	Metrópolis capitalistas ←——→	Colonias
a	-Comercio basado en política exterior belicista y en coloniaje	
1870	-Internacionalización y crecimiento de flujos comerciales y financieros	
1870	**Primera edad de oro de l capitalismo. Impulso a la globalización**	
	(Patrón oro, centrado en Libras Est.)	-Intensificación de exportaciones de alimentos y
	-Industrialización diversificada, flujos	materias primas a mercados mundiales.
a	comerciales y financieros.	-J. C. Chesnais: orígenes de la posterior "revancha" del
	Incorporación de EE UU., Alemania,	Tercer Mundo: focos de desarrollo surgidos a raíz
1915	Japón.	de la penetración europea
1915	**Retraimiento de la globalización**	
	Guerras mundiales	-Industrialización interna en algunos países
a	(o interimperialistas).	-Régimen socialista en Rusia
1945/50	-Gran Depresión; proteccionismo e inestabilidad.	-Desarticulación estructural interna y extraversión
1950	**Segunda edad de oro del capitalismo. Extensión/profundización de la globalización**	
	(Patrón oro-cambio/Bretton Woods)	-Surgimiento de plantas industriales para mercados
a	(Hegemonía económica de EE.UU.)	mundiales (especialmente en el sureste asiático con
	-GATT, acuerdos integración regional	retraso en América Latina).
1973	Se conforma escenario internacional	-Conformación del bloque socialista real
	bipolar	-Inicios de integración regional: acordada y no acordada
1973	**Era de los objetivos borrosos (según Angus Maddison, 1982/1986 1ª. Ed. en español)**	
	-Desmontaje del escenario internacional	-La reconexión al sist. cap.: URSS, Europa Oriental,
	bipolar; cambios flotantes	China, Corea, Vietnam, etc.: países en transición
	La transnacionalización: Corporaciones,	-Mercados/países emergentes: heterogeneidad en 3er. mundo
a	fusiones y redes. OCM	-Nuevas generaciones en integración
	-El contexto ambiental del desarrollo	-Problemas de la deuda externa
	-Multipolaridad; enfoques diversos	-Las brechas y la exclusión; la convergencia económica
	sobre el concepto de hegemonía	
2007	La inestabilidad intrínseca de los mercados financieros	

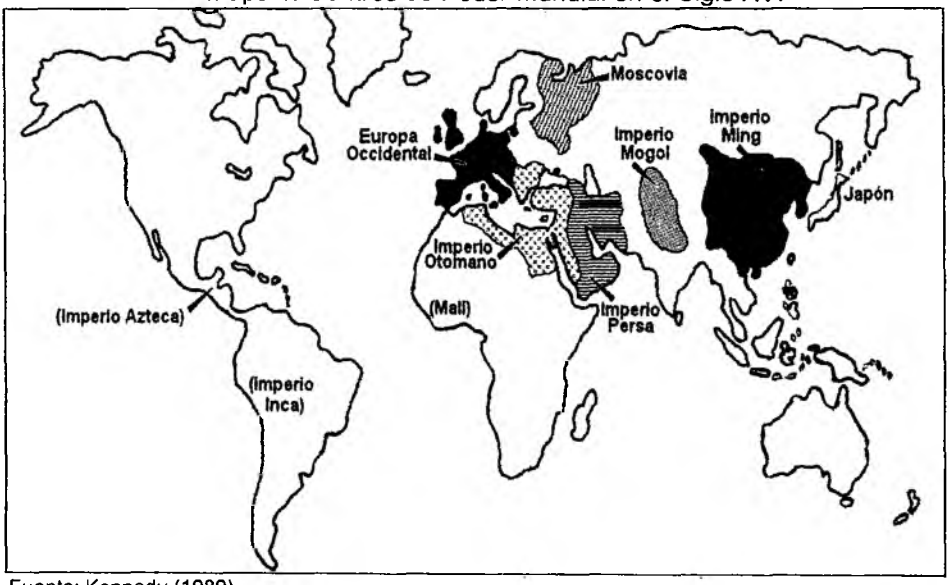


HACIA UN SISTEMA CAPITALISTA MUNDIAL EN TURBULENCIA

GLOBALIZACIÓN-MULTILATERALISMO-REGIONALISMO
EN LA NUEVA ECONOMÍA

Fuente: Ferrer (1996), Kennedy (1989), Maddison (1982), Martínez et al (1995), Tugores (1994).

Mapa 1: Centros de Poder Mundial en el Siglo XVI



Fuente: Kennedy (1989).

Cuadro 2. Crecimiento económico de 126 países entre 1950-1987
(tasas de crecimiento medio anual compuesto)

	1950-1973	*1973-1987*	*1950-1987*
PIB			
Muestra del estudio (promedio ponderado)			
32 países	**4.8**	**3.3**	**4.2**
Resto del mundo promedio ponderado			
41 Países africanos	5.1	2.2	4.0
11 Paises del Medio Oriente	8.2	2.4	6.0
16 Otros países latinoamericanos	4.8	2.2	3.8
11 Otros paises asiáticos	5.7	6.4	6.0
08 Otros paises de la OCDE	5.7	2.8	4.6
07 Paises de Europa Oriental	5.0	1.8	3.8
Total 94 países	**5.5**	**2.3**	**4.3**

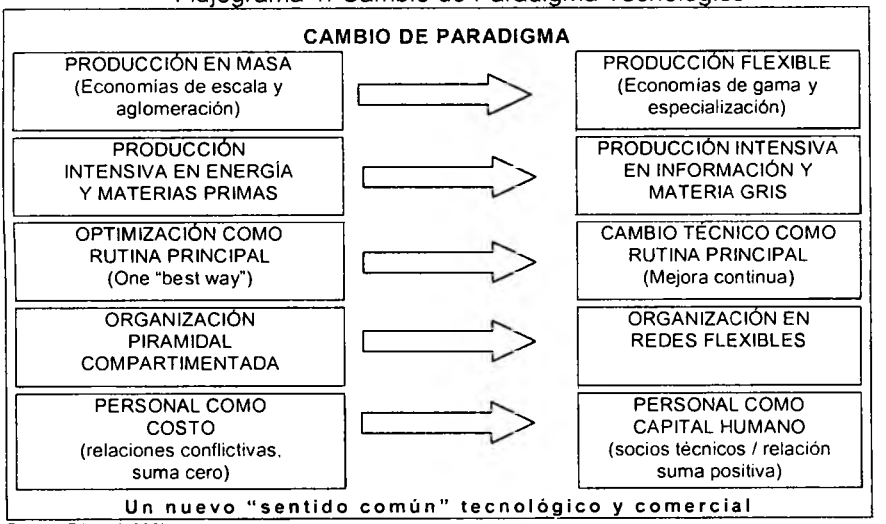
Fuente: Maddison (1992).
Muestra de estudio 32 paises tomada de los cuadros A.2 y C.2. Otros paises de la OCDE y los paises de Europa Oriental tomado de los Apéndices B y C. Los datos de otros paises proporcionados por el Centro de Desarrollo de la OCDE. En 1987 nuestra muestra de 32 países tenia una población de 3.705 millones y los otros 94 paises tenian 1.211 millones de habitantes, en total 4.916 millones, es decir, cerca de 98% del total mundial. Las cifras para los 94 paises son globales a precios y tipos de cambio de 1984.

Cuadro 3. Tasas de crecimiento de la economía mundial[6] y países y regiones seleccionadas en los períodos 1987-1996 y 1997-2005

	Períodos por décadas		*Número de países*
	1987-1996	*1997-2005*	
Mundo	**3.3**	**3.9**	
Economías avanzadas[7]	3.0	2.7	2.9
Estados Unidos	2.9	3.4	
Área del Euro	...	2.0	12
Japón	3.2	0.9	
Otras Economías Avanzadas	3.8	3.3	17
Otros mercados emergentes y países en desarrollos	3.9	5.3	146
Grupos regionales			
África	2.2	4.0	48
Europa Central y Oriental	0.9	3.6	15
Comunidades de Estados Independientes[8]	...	5.2	13
Asia en desarrollo	7.8	6.6	23
Medio Oriente	3.4	4.5	14
Hemisferio Occidental	2.8	2.8	33
Memorandum			
Unión Europea	2.9	2.2	2.3

Fuente: FMI, World Economic Outlook 2005.
[6] PIB real. [7]Economías avanzadas distintas a EE.UU., área del Euro y Japón. Incluye 4 nuevas economías industrializadas de Asia. [8] Incluye a Mongolia, que no es un miembro de esta comunidad.

Flujograma 1. Cambio de Paradigma Tecnológico



Fuente: Pérez (1998).

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 43-74
recibido: 15-02-08 / arbitrado: 26-03-08

LAS PROPORCIONES DE "FIXED" Y "FLEXIBLE PRICES" EN LA DINÁMICA ECONÓMICA GLOBAL.

DIFERENCIAS DE LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS, ASIÁTICAS Y OCCIDENTALES. (ENFOQUE CRÍTICO DEL ARTÍCULO DEL PROFESOR SHUSAKE TAKEMURA)[1]

Daniel Buvat[2]
ESTUDIANTE DEL POSTGRADO TEORÍA Y POLÍTICA ECONÓMICA

RESUMEN:

Takemura intenta establecer que los países con alta investigación y desarrollo y predominio sostenido de la manufactura sobre los sectores primarios son economías con dominio de "fixed prices", las cuales son dinamizantes de los movimientos mundiales y no generadoras de ciclos y depresiones periódicas. Sostenemos que la dinámica real está definida por las articulaciones e intercambios entre todos los sectores productivos y aquellos donde se generan los flujos de ingresos y las relaciones financieras-bursátiles, en un mundo dominado por grandes corporaciones. Las "rivalidades" entre "economías tipo" no pueden medirse adecuadamente, por ratios o proporciones entre sectores en términos de cuentas nacionales de cada país.

Palabras claves: Fixed y flexible prices, oligopolios transnacionales, inversión extranjera directa (IED), (I&D), articulación y relaciones intersectoriales, multiplicador tecnológico, multiplicador financiero.

I. A MANERA DE SÍNTESIS DEL ARTÍCULO DEL PROFESOR TAKEMURA

El profesor Takemura, de la Universidad Okayama, Japón, hace un interesante análisis tomando los conceptos de equilibrio de precios de Hikcs, la dinámica de ciclos de Shumpeter y los criterios de competencia, rivalidad, competitividad y participación en el mercado comercial globalizado que establece el moderno economista J. Bhagwati. Parte de que en los bienes durables el precio de equilibrio de mercado tiende a ser del tipo "fixed", mientras que los perecederos son predominantemente del tipo "flexible". Así una alta proporción del sector manufacturero sobre los sectores primarios (agrícola, minero y extractivos básicos) en las economías de los países, aunado a intensa y eficaz aplicación de investigación y desarrollo (I&D) genera economías del tipo de fixed prices, con cierta formación monopolística u oligopolística, que a su vez implica mayor competitividad, mejores condiciones de desarrollo, empleo, estabilidad y

---

[1] Original en inglés de papel presentado en foro de Roma, difundido en CD por FACES-CEAP, UCV.

[2] abdev.o1@gmail.com

dinámica que las economías en las que predominen producciones del tipo "flexible prices". Parecería sugerir Takemura, (de allí una frase irónica sobre Keynes en su artículo) que en cada período, los ajustes de mercado en las economías con predominio de "fixed prices" se refieren más a las cantidades de productos, sus calidades y necesidad, con cierta independencia del ingreso global y de propensión marginal al consumo, en tanto que las de predominio flexible, los desajustes son por precios efectivos. El fixed price se basa en el "mark up principle" de ganancia prefijada bajo una cierta clase de presión monopolística, de empresas u oferentes con cuotas de mercado y una elasticidad de demanda conocida ex ante por esos oferentes. El precio flexible, por su parte tiene como condición un clearing de mercado, donde las desigualdades se producen entre precios esperados y precios efectivos[3].

Siguiendo a su vez algunos razonamientos de Shumpeter, "las rivalidades entre paises, no se dan dentro de una determinada teoría o política económica, sino por la capacidad de compra de diversos productos dentro de un mismo mercado, siendo en consecuencia la rivalidad o competencia más monopolística que perfecta y mas competitiva que oligopólica". Ello conformaría una manera (Shumpeter dixit) de "destrucción del nivel creativo existente": De un lado, lo referente a formación de precios en función del costo y del otro, lo concerniente al grado de desempeño de la I&D. Esos comportamientos causan rivalidad entre fuerzas monopolísticas que compiten entre si y generan modos de formación de precios, ciclos y desequilibrios.

Pero Takemura, no concuerda con ese autor en cuanto a que el monopolio y las estructuras de precios rígidos son causales de depresión y crisis, sino que la I&D aplicada en economías del tipo "fixed prices" y en una economía de intercambio globalizado, concurre a una forma de competencia que favorece a determinado tipo de paises en los que los ratios o proporción entre sectores primarios respecto a la manufactura, favorecen ampliamente a éstas en cuanto a producto y empleo. Según ese autor, la rivalidad entre países, hoy en dia, debe considerar que: (a) El precio no es siempre distante, en el largo plazo, del costo marginal; (b) La diferenciación existe entre todos los productos; (c) Las barreras de entrada dependen no sólo de la función de costo sino de la competencia entre muchos oferentes potenciales, y, en definitiva, la empresa (o la economía nacional) que use mejor la I&D siempre alcanzará un porcentaje mayor de demanda.

Para ilustrar y llegar a esas conclusiones, Takemura elabora o adopta unas tablas, que muestran, desde 1801 hasta 1969 el proceso de transformación del

---

[3] Para una profundización de los conceptos de fixed prices y flexible prices y sus implicaciones en la dinámica, pueden consultarse Curie y Kubin, 2005; Rankin, 1986.

Reino Unido, Alemania, Francia e Italia y desde 1975 al 2000, que incluye estados Unidos, Japón y Corea del Sur. En ellas calcula la proporción o ratio entre producción primaria y producción industrial concluyendo que en tanto mayor avance en producción manufacturera e I&D las economías se hacen predominantemente del tipo "fixed prices". Lo que también de refleja en los ratios de *participación primaria y manufacturera en el empleo, que señalan caída del* empleo primario hasta alcanzar un nivel mínimo o básico de estabilización.

Según esas tablas, desde 1801 cuando el Reino Unido era predominantemente "agrícola" o primario con un ratio de 139, hasta 1841 aproximadamente, sólo ese país pasó a un ratio de 65, mientras Francia e Italia estaban entre 200 y 275. A partir de 1901, UK baja a 15, hasta llegar a 8% en 1969, Alemania baja desde 51 hasta llegar a 9%, Francia baja de 95 hasta 16% e Italia baja de 214 hasta 35%. Se deduce que el Reino Unido se transformó de "economía flexible" a economía fixed alrededor de 1890-1900, en tanto que en ese tiempo el resto de los principales países europeos poseían un gran dominio de sectores "flexibles". Con posterioridad a ese lapso, sólo Alemania y en menor medida Francia, muestran grados de industrialización, aunque los sectores primarios de precios flexibles, tienen un alto peso relativo todavía. En la segunda tabla, partiendo de 1975, Estados Unidos pasa de cerca de 20% a 6,5% en el 2000; Japón de 10,3 a 4,3%; Francia de 16 a 11,2%; Alemania de 9 a 4%; UK de 11,7 a 3,7%; Italia de 17,4 a 9,95% y Corea desde 19,7% en 1990 a 11,1% en el 2000, reflejando un acelerado proceso de industrialización contra agricultura y minería. Obviamente, sólo Estados Unidos, Alemania y Japón son economías del tipo "fixed *price*", aunque los demás países muestran una suave tendencia a serlo, permaneciendo aún en tipos mixtos. Otro cálculo final de Takemura establece las diferencias en el tiempo, de productividades entre sectores primarios y manufacturas, llegando a la conclusión que esas diferencias entre productividades (producto/empleo) de los países a través del tiempo, establece lo que denomina economías de precios fijos "*tipo asiáticas*" y las "*occidentales*".

Por último critica la postura de Baghwandi, quien como otros sostuvo que los países asiáticos con alta productividad inundarían permanentemente de productos intensivos en mano de obra (China) a los países más desarrollados. Al respecto, sostiene que eso es un error común, pues esa penetración de mercado en un mundo globalizado no puede ser mayor de lo que permitan los precios y salarios reales existentes en esos países.

II. EL "MODELO" TAKEMURA Y LAS ECONOMÍAS LATINOAMERICANAS

De las pocas estadísticas obtenibles en esta preliminar indagatoria, hemos elaborado una tabla que presenta las razones o proporciones en porcentaje en-

tre el PIB de sectores primarios (agricultura, minería, extracción primaria) y el PIB de industrias en países seleccionados, para 1990, 1995, 2000 y 2005, a efectos de comparar esos ratios con los de Takemura para Occidente y Asia.

Tabla 1. Ratios primarios/manufacturas en el PIB de países de América Latina

	Años			
País	*1990*	*1995*	*2000*	*2005*
Brasil	ND	9,5(a)	12,10	8,50
Argentina	3,63 (b)	3,82	4,53	4,40
México	4,14	4,15	3,16	3,51
Chile	10,40	9,88	8,24	8,44
Colombia	11,10	12,31	13,00	12,16
Bolivia	15,10	14,70	14,41	15,35
Venezuela A	10,80	11,84	10,15	13,70
Venezuela B	ND	35,45	23,30	ND

Fuente: CEPAL, 2006. Boletines económicos de América Latina y BCV anuarios y pág web.
Notas: (a) 1997; (b) 1993. Venezuela (A) Excluye la extracción primaria de petróleo, ubicándola como actividad industrial; Venezuela (B): Considerando extracción básica primaria de petróleo y minería como actividades del sector primario (Cálculos propios).

Si a partir de esos indicadores, adoptáramos las conclusiones de Takemura, nos encontraríamos con resultados sorprendentes:

1. Países con evolución hacia una economía de fixed prices, pero con prevalencia aún de producción de "mixed prices" o sea equivalentes a Francia, Italia y Corea, resultan Brasil y en menor grado, Chile y Colombia.

2. Países de la muestra con ratios semejantes a los países desarrollados tales como Estados Unidos, Reino Unido y Japón, es decir con predominio de oligopolios, establecimiento del "mark-up principle" y consecuentemente con alta I&D y competitividad internacional: México y Argentina.

3. Venezuela, resultaría un caso especial. Si sólo consideramos las producciones primarias (agrícolas, ganadería, bosques y minería básica) respecto a manufactura en la que se incluye la refinación y transformación petrolera y minera, el ratio es semejante a Francia y Corea, aunque se observa un severo deterioro del pais suramericano hacia el 2003. Pero si en los sectores primarios incluimos la extracción básica de petróleo y gas, resulta un indicador totalmente anómalo.

4. Con base a los ratios o proporciones participativas sectoriales en el PIB, las repúblicas latinoamericanas, que según los supuestos de Takemura, estarían en buena posición de competitividad, por causa de oligopolización, aplicación de I&D y orientadas a ser economías con predominio de Fixed prices y con alta participación de exportaciones en el comercio mundial (o regional en el peor caso) de productos no intensivos en mano de obra, resultarían ser

sólo México y Argentina. Cosa que la realidad desmiente, sobre todo en el caso argentino.

5. Así pues, Latinoamérica es un caso distinto de comercio y competencia (o "rivalidad" para usar la expresión de Takemura) en un mundo globalizado. Las aseveraciones de ese autor en cuanto a competencia y posición comercial entre economías "tipo asiático" y las "tipo occidentales" no parecen aplicables a Latinoamérica.

Vistos esos resultados, debemos explorar algo más a fin de tratar de definir la estructura, dinámica y posibilidades de competitividad económica de nuestros países en un mundo globalizado, vis á vis con los centros dominantes que Takemura denomina economías tipo asiáticas y tipo occidentales.

III. INFERENCIAS BÁSICAS DEL TRABAJO DE TAKEMURA. LAS CONDICIONES Y REQUISITOS PARA LA DINÁMICA DE "FIXED PRICES" EN COMPETENCIA DE MERCADOS PLANETARIOS

III. 1 La Apología al "modelo" japonés

De la lectura del trabajo presentado por el profesor Takemura, podemos extraer algunas conclusiones fundamentales. A partir de ellas nos abocaremos a tratar de establecer cómo y en qué contexto de requisitos de organización de la economía mundial y de los países, desde el punto de vista de la estructura sectorial y de los flujos monetarios, financieros y de distribución del ingreso y destino del gasto, se establece hoy en día la dinámica mundial del comercio con predominio de fixed prices, tanto en los mercados mundiales o globalizados como en el interior de cada país o de economías "tipo".

Según sostiene el autor en referencia, el monopolio y la participación oligopolística, bases para los "fixed prices" en los mercados mundiales o globalizados, no son causales de depresión o crisis generales o reajustes en los ciclos económicos, sino que, al contrario, generarían las condiciones para la dinámica de lo que podríamos denominar como "nuevo orden económico mundial" en el cual los centros dominantes (o países o economías tipo, según las califica Takemura) son aquellos en los que la intensa y eficiente I&D, con predominio de los sectores industriales sobre los primarios y una concurrencia internacional de competencia "más monopólica que perfecta". Implícitamente está fijando una justificación a las aparentes diferencias y ventajas de la política económica y la estructura japonesa, respecto a las otras economías occidentales y, a su vez, quita importancia y límites relativos de otras economías "tipo asiáticas" con cierto grado de I&D, bajos costos y alta productividad del trabajo, que venden preferen-

temente en el consumo final de las economías desarrolladas y del resto del mundo, limitadas por el ingreso y salarios de esos países. Es decir, una demanda sujeta a "clearing" de mercado o sea sujeta a ajuste por diferencias entre precios esperados y precios reales y a variaciones significativas de elasticidades precio- ingreso que son características de "flexible prices".

III. 2 Características y requisitos para el predominio de "Fixed prices" en competencia de mercado globalizado

Así pues, de lo establecido por Takemura se derivan las siguientes condiciones para definir una economía que compita con productos de "fixed prices":

- Alta y eficaz inversión en I&D
- Estable o creciente participación en el mercado
- Posibilidad de mantener precios y tasa de ganancias

Esas condiciones básicas que se infieren del trabajo de Takemura, suponen, como mínimo, los siguientes requisitos:(a) "Competencia más monopólica que perfecta", usando la expresión de Shumpeter, lo cual a su vez supone fijación de marcas y diseños (publicidad a escala planetaria), mantenimiento de alta calidad y adecuación a una dinámica de ciclos cortos de producto, salvo cuando se trate de tecnologías maduras como el petróleo y productos de hierro y acero. (b) Adaptación a las necesidades y limitaciones económicas de los mercados de demanda para sostener precios y costos y tasa de beneficio, lo cual implica un eficaz I&D y movilidad de factores para aprovechamiento de ventajas comparativas convirtiéndolas en ventajas competitivas. (c) Organización de tesorería, flujos de fondos y valoración de títulos en los mercados financieros para las empresas y sus países, lo cual hace impulsar fusiones, grandes conglomerados (oligopolios transnacionales), integración entre grandes bancos inversionistas y accionistas para suplir fondos, sostener las variaciones de mercado, mantener o elevar precios y obtener ganancias con los títulos (acciones, y obligaciones) a corto y a largo plazo, práctica esta cada vez más frecuente desde los 70[4].

---

[4] Un ejemplo de las relaciones banca-empresa-valor de títulos y mantenimiento de flujos y utilidades está en lo sucedido en el año 1970, (Levinson, 1972) "Una notable forma de ajuste de precios y flagrante violación de las reglas de juego del mercado, por un sindicato de bancos europeos ...como Crédit Lyonnaise, Crédit Suisse, Lloyds Bank, Scotland Bank, Deutshe Bank, Societé Géneral... (y otros) Constituyeron asociación para auxiliar unas doce importantes productoras para evitar la necesidad de reducir precios"... La "Alufinance and Trade" compró "temporalmente" y mantuvo en almacén retirando del mercado productos, hasta que el mercado mejorase ... se estableció una especie de "Seguro del

III.3 Aproximándonos a una visión más realista

Según lo anterior, hoy en día, los productos de "fixed prices" en los cuales se puede mantener el principio de máxima ganancia predeterminada (o predeterminable), minimizando costos ("mark-up principle") y variando funciones de producción para ajustarse a las variaciones del costo marginal a largo plazo y anticipando el comportamiento de la demanda (o realizando juegos de almacenamiento, financiamientos y bolsa para mantener precios), requieren acuerdos globales entre grandes grupos en cadenas insumo-producto entre países o entre empresas del grupo ubicadas en diversos países, así como integración de la producción y servicios con los conglomerados financieros, los que a su vez poseen títulos de esos grandes grupos, que también por supuesto, actúan en mercados de gran escala y alta capacidad de compra. Son de dominio público las fusiones y las dimensiones de activos, flujos de fondos y ramificaciones continentales en las áreas química, petroquímica, farmacéutica, aeroespacial, electrónica, telecomunicaciones, robótica, informática, automotriz, por sólo citar algunas ramas industriales, así como entre bancos, grupos de inversión y agentes bursátiles. El papel de los Estados y sus gobiernos se limita cada vez más a favorecer la competitividad y atraer inversión y estabilidad, mediante bloques entre países, infraestructura, educación, salubridad, legislación laboral, transporte, estabilidad monetaria y cambiaria, subsidios y facilidades fiscales que apoyen la I&D y los grandes montos aplicables de fondos para ello. En suma, políticas públicas adaptadas muy íntimamente a las necesidades de los grandes conglomerados productores-financieros-comercializadores.

Así pues, podríamos decir que la competencia o "rivalidad" no es tanto entre países sino más bien determinadas por las relaciones técnicas y financieras de grandes corporaciones u oligopolios transnacionales, cuyos movimientos de inversión extranjera directa, comercio y participaciones bursátiles se pueden reflejar y de allí extraer proporciones e indicadores comparativos en las cuentas nacionales de los sitios donde actúan, sean éstos agrupaciones o bloques, o países de dimensiones económicas y horizonte de recursos humanos, naturales y técnicos "suficientes". Podemos, en suma, establecer como derivación analítica de lo presentado por Takemura, en contraste con la realidad mundial de la manufactura, el comercio y los movimientos financieros mundiales:

1. Predominan las fusiones y relaciones entre grandes corporaciones transnacionales tanto en lo referente a relaciones insumo-producto en uno o varios

---

precio" y los balances y flujos (las rentas, la liquidez y las acciones) se mantuvieron elevadas (traducción libre y resumida del portugués).

países, según sean ventajas comparativas-competitivas, como las relaciones de mantenimiento de valor de títulos y flujos financieros.

2. La inversión interna de nacionales en los países o bloques de ellos y la inversión extranjera directa (IED), vinculada a los sectores industriales que se refleja en movimientos de capital, pagos de factores, flujos monetarios y bursátiles, se mueve determinada por las necesidades de I&D y organización oligopolística como bases de logro de beneficios en la investigación, desarrollo, producción, ensamblaje, distribución y venta de productos del tipo "fixed price".

3. También es preciso considerar la IED y los flujos financiero-bursátiles (bancos gigantes, fusiones, preservación de valor de títulos, concatenación de grandes bolsas en países industrializados de última generación) y la ubicación sectorial de la IED en los diversos países o mercados[5].

4. El criterio clave teórico, según los diversos estudios y documentos existentes, de lo que determina una oferta de "fixed prices", es la posibilidad de actuar monopolísticamente, predeterminando precios y logrando control de costos marginales a largo plazo y máximo posible beneficio y flujos de inversión a corto plazo, lo cual es posible y existe en el comercio interno de muchos países y en áreas de comercio y servicios, no es tomado en cuenta por Takemura, pues sólo lo refiere a producción manufacturera con alta I&D.

IV. HIPÓTESIS Y CRITERIOS BÁSICOS PARA ESTABLECER LA DINÁMICA MUNDIAL ACTUAL Y LA POSICIÓN DE LATINOAMÉRICA

IV.1. Factores y juegos imbricados en la dinámica económica globalizada actual[6]

La dinámica económica mundial presenta modos de desarrollarse y generar ciclos y ajustes:

---

[5] "En los últimos 20 años (1978-1998) el comercio ha crecido al doble de velocidad que la producción, la I&D 3 veces más y la negociación transfronteriza en acciones y bonos 10 veces más" (*Noticias de la Unión Europea*, 1999). Esas condiciones se mantienen hoy, generándose flujos de fondos y rentas de gran magnitud y concentraciones corporativas de liquidez que apuntalan gigantescas inversiones en I&D y las llamadas "burbujas financieras" que cuando tienden a desvincularse de la producción y dan predominio a la tercerización de la economía generan a su vez, desajustes severos.

[6] Para mayor ilustración, véase Mata (2004 y 2006), Requeijo (2002), Alonso (2005) y Ágreda (2001-2002).

1. Por la competitividad industrial, determinada por la intensidad y eficacia de aplicación de I&D y el aprovechamiento de ventajas comparativas y los ajustes de ciclos de producto, nuevos materiales y procesos y mantenimiento o crecimiento de dominio de segmentos de mercado.

2. Por la interacción de mercados financiero-bursátiles, que permitan los ajustes a los tipos de interés, valoración de títulos emitidos por grandes corporaciones combinadas con corporaciones financieras para alta capitalización de mercado y optimización de flujos y ganancia de corto plazo.

3. Por las condiciones de ingreso, composición del gasto y estructura de comercio y servicios, es decir la realización final del consumo en precios y generación de flujos en los diferentes mercados (de bloques o de países).

4. Así pues, hay una imbricación entre I&D, flujos financieros, desarrollo industrial, estabilidad cambiaria y monetaria, desarrollo del consumo o demanda mundial. Podríamos decir que coexisten: (a) economías "tipo occidentales o asiáticas" desarrolladas predominantemente sobre la base de I&D y flujos de inversión directa (extranjera o nacional, según país donde se origina, pero esencialmente de conglomerados transnacionales), asociadas a esa I&D que actúan en conjunción orgánica con actividades financiera-bursátiles y, (b) economías predominantemente primaria-terciarias, con cierto desarrollo industrial y dominio comercial y de servicios, donde suelen encontrarse estructuras oligopólicas que son transferentes netas de fondos, con inversiones nacionales y extranjeras asociadas o vinculadas con las grandes corporaciones transnacionales.

5. Resulta esencial establecer cómo, porqué y cuán alto es el predominio de las estrucuras oligopólicas que determinan los "fixed prices" tanto en lo concerniente a la manufactura y la I&D aplicada por las relaciones entre grandes corporaciones, como en las áreas de distribución, comercio y servicios de los distintos mercados.

6. Tratemos, al efecto de tener una imagen de empresa cartelizada u oligopolística que actúa en función de mantener ganancia media a largo plazo y máximo de flujos financieros a corto plazo, mediante oferta de bienes del tipo fixed prices: Debe considerar la suma de costos en cada etapa (minimización de costos medios y marginales), sea de producción como de diseño, distribución y venta final. Si sólo fuese, por ejemplo, un grupo de tres empresas actuando en diversos países o en el interior de uno y si la participación de la primera empresa en la segunda es de 30% y de la primera empresa en la tercera del 10%, llamando -U1j al decremento de utilidades de la primera empresa en la jugada o momento j, +U2j el incremento de la segunda empresa en el momento j; y +U3j el incremento de la tercera empresa en el mismo momento, jugada o movimiento; se procurará que: 30/100U2j+10/100U3j- U1j => 0. Resultará

evidente que no sólo deberá controlar la cadena de costos, sino también las ventajas comparativas, posición y estructura de cada mercado para trasladar precios, colocación de recursos líquidos en inversiones de alto retorno financiero, ajustes de balances y de valoración bursátil, etc. de modo que en las próximas "jugadas" o momentos y al final de períodos más largos con muchas jugadas, se optimicen las relaciones entre funciones de producción, retorno en la distribución y comercialización de productos y resultados financieros consolidados. Por supuesto, aunque no es tema de este trabajo, debería también considerarse la acción y relaciones de esos grupos con las entidades oficiales de los sitios donde actúan en cuanto concierne a políticas públicas, fiscales, monetarias, y de apoyo a la inserción en el comercio mundial.

IV. 2 La dinámica económica y las "Tipologías Económicas"

Para explicarnos cómo es la dinámica mundial y cuáles características y condicionantes establecerían diferencias en una tipología de países o "economías tipo", para abordar las características o tipología latinoamericana y su papel en la dinámica mundial, nos basaremos en lo siguiente Buvat (1974 y 1983):

- Un "modelo" descriptivo de lo que contiene cada gran sector de la estructura económica genérica, asignando a cada uno el grado y tipo de I&D contenido en él.
- Establecemos que los grados de integración entre los sectores y sus flujos de insumo-producto y aplicaciones de inversión en I&D, y los flujos monetario-financieros, definen las condiciones de dinámica de una economía cualquiera.
- La dinámica en esa economía se establece según funcionen lo que denominamos *"multiplicador tecnológico" y multiplicador financiero"* en sus relaciones intersectoriales internas y con el resto del mundo. El modelo descriptivo y las características de comportamiento, se presentan muy resumidamente en el Anexo I, que recoge un muy anterior trabajo de nuestra autoría y es un referente básico para nuestro análisis.
- Se hará una breve explicación de cómo son las características principales de cada sector en los países de América Latina, con énfasis en definir la I&D aplicada en ellos, el origen y grado relativo de avance, así como las productividades del capital y el trabajo, tratando en todos los casos de definir cómo y en qué grado se establecen en nuestras economías las condiciones para "fixed y flexible prices", con base a lo expresado en los puntos III. 2 y III. 3.
- Los datos cuantitativos básicos que utilizaremos, serán algunos relativos al flujo, origen y destino interno de la inversión extranjera directa (IED) y los de comercio exterior de nuestras economías principalmente en cuanto a impor-

tación y exportación de manufacturas, indicando el nivel de tecnología en cada componente.

V. DESCRIPTIVA GENERAL DE LA COMPOSICIÓN SECTORIAL DE LA ECONOMÍA, LA I&D INCORPORADA EN CADA SECTOR Y SUS RELACIONES. REVISIÓN COMPARATIVA DE AMÉRICA LATINA

V.1 El Modelo General

El área de demanda o consumo final, se divide entre bienes durables y bienes no durables. En cada uno de ellos encontraremos esenciales y no esenciales. Las magnitudes de gasto en esa demanda final dependen del nivel de ingreso, el tipo y nivel de empleo, publicidad y mercadeo, canales y sistemas de comercialización, acceso al crédito de consumo. Por supuesto, la I&D aplicada es escasa, referida a ciertas mejorías en equipos, procesos administrativos, reformulaciones de algunos productos para mantener la demanda. Según sea la distribución de ingresos y la publicidad, pueden generarse en esos mercados segmentos oligopolizados de distribución y de precios más del tipo fixed que flexibles, generando flujos financieros internos, (grandes cadenas de supermercados, farmacias, etc.) pero sin conexión con lo transable a escala internacional, salvo, claro, está en cuanto a ciertas importaciones, que siendo del tipo flexibles en sus países de origen, llegan a convertirse en fixed al mercado interno, por causa de la oligopolización interna señalada y la mala distribución del ingreso.

En el área de producción primaria, es decir, agricultura, ganadería, bosques, extracción mineral y de petróleo, la I&D es relativamente escasa, casi toda referida a aplicaciones más eficientes de tecnologías maduras y uso de algunos materiales novedosos, procesos más eficaces, ingeniería genética, taladros, vehículos, métodos de extracción, etc.; encontrándose además que los mejores insumos y maquinarias aplicados están vinculados a grandes conglomerados y marcas de alcance mundial.

En el área manufacturera, muy simplificadamente, se encuentran en ese amplio sector: (a) Insumos básicos; petróleo y energía, combustibles y lubricantes, productos químicos, hierro, acero, aluminio, bases para medicamentos, bases para alimentos, energía nuclear, gas, carbónica, petrolera, etc. (b) Maquinaria y equipos para las producciones, procesos y fabricación de insumos básicos y (c) Maquinaria y equipos para fabricar otras máquinas y equipos, instalaciones y procesos, e instrumentos.

Este amplísimo sector contiene un gran número de tecnologías maduras, principalmente en ítems como hierro, acero, aluminio, minería, aunque sin em-

bargo en ellos siempre hay un buen nivel de investigación aplicada para mejorar procesos y productos. Pero desde la "segunda revolución industrial" hasta la actual era "de la información y la inteligencia aplicadas" la dinámica de relaciones insumo-producto, las movilizaciones de recursos humanos, laboratorios, centros de investigación, recursos financieros, alcanzan dimensiones casi inimaginables desde la óptica de un habitante, incluso ilustrado, de nuestros países. Es el sector de mayor aplicación de I&D, de innovación permanente (y obviamente en el que pone énfasis Takemura, siguiendo parcialmente a Shumpeter).

Tópicos como manejo de información, cálculo, transmisión de datos, simplificación de procesos productivos, administrativos, investigativos, desarrollo de nuevos materiales, son cruzados por el área de informática, integrada en gigantescas agrupaciones de muy alta capitalización de mercado. A su vez sirven a otras gigantes como las petroleras, químicas, automotrices, conglomerados financieros, de electricidad y electrónica, aeroespaciales, etc.

De todo lo anteriormente expresado se infiere que todas las actividades (compras, ventas, titularización bursátil, segmentación, especialización, incorporación de insumos y componentes en los distintos productos finales...) están imbricadas, aunque algunas marcas, mediante una aplicación eficaz de I&D que suponga calidades y productividad, puedan tratar de reservarse segmentos de mercado apuntalados también por eficaces e intensivas en publicidad y mercadeo, de modo de mantener "preferencias" de los usuarios que permitan altos precios relativos y con ello optimización de la relación costo-beneficio y de flujos financieros para los grandes grupos fabricantes. En suma, se llega a la conclusión Shumpeteriana modificada por Takemura para competencia oligopolística en un mercado globalizado referida a la producción industrial.

El área de comercio, distribución y servicios, abarca educación y adiestramiento, salud, transporte de personas y mercancías, publicidad, recreación, reparaciones, mantenimiento de infraestructuras, de hogares y de equipos e instalaciones de empresas, es decir, actividades muy influenciadas por las políticas públicas, política fiscal, tamaño y distribución geográfica de la población y niveles de empleo y distribución del ingreso. En ese tipo de actividades, la I&D se aplica básicamente en ciertos componentes de la oferta de insumos y equipos que serán demandadas en los distintos mercados de cada país, tales como maquinas y equipos de construcción, de uso clínico, materiales especiales químicos, medicinales, de construcción, de enseñanza, diseño de nuevas herramientas especializadas, etc.

Por último tenemos **el área monetaria, bancaria y financiera**, la cual como ya esbozamos antes tendría dos grandes niveles de aplicación. Uno de alcance

mundial y para grandes mercados y otro más reducido y especializado, conectado más directamente hacia el interior de los países.

En el primer caso dominan las gigantescas fusiones y la íntima relación entre políticas monetarias de bancos centrales como apoyo a la estabilidad cambiaria, capacidad competitiva y difusión compartida de títulos entre bancos en tanto agentes de inversión. En el segundo nivel, están los bancos de desarrollo de mediana y pequeña escala, bancos comerciales de alcance local e interrelaciones bancario-bursátiles de menor volumen de capitalización, así como las convencionales operaciones de crédito a la actividad productiva, comercial, hipotecaria y al consumo.

V.2.Rasgos característicos de estructura y funcionamiento de una economía "tipo latinoamericana"

Partiendo de la muy somera descripción de las estructuras y relaciones inter e intra sectoriales arriba expresadas, veamos cómo se producen en una economía "tipo" de un país de nuestra América Latina.

La demanda final de bienes de consumo: Es lugar común la mala distribución del ingreso, derivándose de ello una alta propensión al consumo de bienes esenciales básicos en los segmentos más pobres, poca "bancarización" de la población y baja propensión al ahorro, impulsada además por los niveles de inflación. Los segmentos de alto ingreso relativo, por su parte, llegan a considerar incluso como esenciales bienes suntuarios tanto en la alimentación, vivienda, transporte, vestuario, diversiones. El acceso de estos segmentos a la banca, al crédito al consumo y a la participación en el financiamiento de actividades no transables es alto y suele observarse una baja propensión al ahorro en moneda nacional, prefiriéndose divisas como protección. En países de mayor población como México y Brasil, pese a existir mala distribución del ingreso, los segmentos medios y altos significan unas magnitudes importantes de demanda o mercado interior. Es notable, por otra parte, la presencia cada vez mayor en todos los países de grandes grupos, virtualmente oligopolios de distribución, sobre todo en las grandes ciudades, en las áreas fundamentales como alimentos y bebidas, medicamentos, atención hospitalaria, aparatos y herramientas para el hogar y servicios a las familias; adicionalmente una intensa inversión en publicidad y mercadeo, todo lo cual concurre a fijación de marcas y a la posibilidad de precios que mantengan la tasa de ganancia, es decir **que internamente en el área de satisfacción de consumo final pueden observarse condiciones para "fixed prices"**, pese a que los productos ofrecidos desde el interior o importados sean genéricamente del tipo "flexibles".

Los sectores primarios: Comprenden agricultura, pesca, ganadería, forestal, extracción de minerales y de petróleo.

Destino de la producción: Para el consumo interno fresco: no menos del 45% de agricultura, pesca y ganadería. Para el procesamiento industrial, enlatados, embotellados, alimentos, aserrío y muebles, refinerías y combustibles, metalurgia, pellas, etc. Hacia el parque y consumo interno, aproximadamente entre 25% y 40%; para exportación, la diferencia, o sea, entre 60 y 75%.

Productividades comparativas con países desarrollados: P/E; P/Ha; P/K. En general bajas, con posibles excepciones en minería y petróleo principalmente en la rentabilidad o producto/capital.

Origen de la investigación aplicada: (de universidades, institutos privados o gubernamentales, en genética, procesos, materiales, técnicas, etc.). En general, no más del 40% de los recursos utilizados son nacionales, el 60% o más son importados, Brasil, México y Chile son los más avanzados.

Origen de los insumos, maquinarias, equipos para cultivo, transporte, abonos, procesamiento, instalaciones de riego, etc. Entre 25% a 55% nacionales.

Organización de la oferta y su incidencia en la tipología de precios: Comúnmente, entre una y cinco empresas o conglomerados, controlan la distribución y venta tanto interna como hacia el exterior, encontrándose inversión pública, nacional y mixta privadas, en las cuales las elasticidades de demanda y la posición oligopólica interna facilitan precios tipo "fixed hacia el mercado interno, es decir, ajustables a variaciones del nivel de vida e ingreso, controlando costos y en el manteniendo márgenes de ganancia. Los productores agrícolas poseen la tipología predominante flexible, pero sus productos en el mercado de consumo final, gracias a las cadenas intermediarias oligopolizadas, adquieren una tipología de precios diferente. Así pues, la oferta agrícola se enfrenta virtualmente a monopsonio y el mercado final es abastecido por oligopolios.

Las Manufacturas: En América Latina, en general, no se observa la complejidad e interrelaciones descritas anteriormente para el amplísimo sector que comprende las actividades de producción industrial. Son virtualmente inexistentes el diseño y producción de maquinarias y equipos para fabricar otras máquinas, equipos y procesos, la experimentación y fabricación de nuevos materiales e insumos, la fabricación de productos complejos, de instrumentos de precisión, entre otras cosas. En la industria de empaquetado, procesamiento, envasado, de materias primas de origen agrícola, mineral, canteras, maderas, éstas provienen en buena parte del propio país, pero las máquinas y equipos de producción, de control de calidad son mayoritariamente diseñadas y construídas en el

exterior, así como las referidas producción de envases, aunque son de tecnologías que requieren poca inversión y aplican I&D de baja intensidad y poca innovación. Igual sucede con las ensambladoras de artefactos básicos para el hogar y oficinas tales como refrigeradoras, acondicionadores de aire, cocinas. En general para estos casos se trata de industrias intensivas en mano de obra en las que los salarios y la calidad y eficiencia del trabajador y la administración y mercadeo definen la competitividad.

En otras ramas que suelen presentar mayores efectos dinámicos y mayor aplicación de I&D como serían las llamadas "no tradicionales" que abarcan, entre otras, las integraciones metalmecánica, la química y petroquímica, las telecomunicaciones, la informática, la automotriz, y en general empresas de mayor intensidad de capital que de trabajo humano; también se observa un marcado sesgo a la producción final orientada al mercado de consumo, es decir ensamblaje, producción local de algunas partes y piezas y con frecuencia simples plataformas de apoyo técnico y pequeña producción para conectar con el mercado, como es el caso de telefonía, telecomunicaciones e informática.[7]

Así pues, una tipificación de la manufactura de nuestros países, podría presentarse así:

Origen de los insumos y servicios básicos de apoyo (materias primas, asistencia técnica para control de procesos y administración, energía eléctrica, combustibles y lubricantes, etc.). Entre un 50 y 90% provenientes del propio país para las ramas "tradicionales" y entre 15% y 45% para las ramas "intermedias," "mecánicas" y otras.

Origen de las maquinas y equipos para producción, mejoramiento o modernización de procesos: Predominantemente extranjeras aunque hay cada vez algo más de I&D de origen nacional.

Destino de la producción: De las ramas tradicionales, entre 50 y 80% para el mercado interno, aunque en alimentos, bebidas alcohólicas, vestuario y calzado, hay buen desarrollo y relativa competitividad en Brasil, Argentina, Chile y Colombia (aparte de la maquila en México y Dominicana). En las ramas intermedias y mecánicas, se han desarrollado y aprovechado algunas ventajas comparativas para hacerse competitivas en petróleo, petroquímica, aluminio, siderurgia, y derivaciones de ellas referidas a ciertos productos y a ensamblaje. No obstante, el destino de la producción se ubicaría en promedio 25 a 30% para el mercado exterior y 70 a 75% para mercados domésticos.

---

[7] Véase Carrillo y Mortinso, Series Cepal (2003).

Estructura de la oferta: Pueden observarse algunos rasgos típicos: (a) La abundancia relativa de pequeñas empresas poco conectadas entre sí en la producción final de productos tradicionales y orientadas a micro mercados locales, (b) el dominio del mercado de mayor demanda de alcance nacional y parcialmente del extranjero, por parte de muy pocas empresas y con participación accionaria y hasta de control tecnológico y de decisiones de montos de producción de grandes consorcios nacionales, extranjeros y mixtos, observándose también la participación directa de los gobiernos o en combinación con grandes grupos occidentales o asiáticos en algunos países y para actividades consideradas "estratégicas". En estos casos hay modernas modalidades de integración vertical y horizontal tendiendo a la moderna concepción de desaparición de la gran planta y a la implantación de medianas unidades especializadas y eficientes, que funcionan en cadena hasta el producto final y la distribución, en las cuales la fijación de marcas, el control de costos y opera el "mark-up principle" en una competencia "más oligopólica que perfecta". Pueden citarse los ya conocidos ejemplos de las cadenas de producción, ensamblaje, distribución y ventas nacionales y de exportación de las automotrices de Brasil y México, o las integraciones de empresas como "el grupo de empresas Polar" y las empresas vinculadas a PDVSA en Venezuela. En general, en la mayoría de nuestros países entre una y 5 empresas (o conjuntos de un mismo grupo empresario) controlan desde el 60% hasta el 100% de la oferta interna, incluso en las ramas tradicionales en las cuales debería haber mayor competencia.

Tipología de la formación de precios: De lo anteriormente expuesto, se infiere que dada una competencia interna mayormente oligopólica, los precios dominantes internos tienden a ser del tipo "fixed prices" y más aún cuando se establecen, para mercados relativamente pequeños y con altas distorsiones en el ingreso, protecciones fiscales o de todo tipo que en la práctica determinan los precios en función del productor de costos mayores. Pero en cuanto a productos exportables, principalmente de las ramas vinculadas a los sectores primarios, la competencia internacional establece precios flexibles determinando el éxito el bajo costo y productividad de las producciones intensivas en mano de obra, además de factores complementarios como el diseño, las estacionalidades, la publicidad y la asociación con eficientes grupos de comercialización en el interior de los países o mercados demandantes.

En lo referente a productos de exportación, generados en las ramas "no tradicionales", los precios generalmente se establecen en el mercado internacional a través de la competencia entre grandes grupos transnacionales que hacen inversiones en segmentos integrados de cadenas de relaciones intersectoriales e intrasectoriales a escala planetaria, cuyas inversiones dependen de las ventajas comparativas de cada uno de nuestros países que favorezcan la competitividad de los productos de esos grandes grupos. En tal orden de ideas, los precios

finales son del tipo "fixed", es decir en competencia oligopolística, pero el precio de las exportaciones de productos manufacturados en nuestros países (componentes, partes, insumos intermedios, etc.) son fijados con base a su incidencia en la cadena de costos de las grandes transnacionales.

Productividades: (P/E): la física es de media a alta en todas las ramas, pero en términos monetarios la productividad del empleo, medida en costos laborales a valor del producto en moneda internacional, es baja en las ramas tradicionales y debe ser satisfactoriamente alta para los grandes grupos que operan para mercados mundiales. (P/K): Salvo en las muy pequeñas empresas, la productividad o rentabilidad del capital es notablemente elevada, por las condiciones de precios en los mercados y por la menor intensidad de inversión, tanto en plantas, como en tecnologías menos avanzadas.

Origen, intensidad y aplicación de la I&D: Se infiere de todo lo dicho que salvo esfuerzos de los gobiernos, que aportan significativas cantidades de fondos a la "ciencia y la tecnología", pero usualmente más referida a ciencia y técnicas de operadores que de investigadores e innovadores, la mayor parte de la I&D incorporada a los materiales, maquinarias, equipos y procesos proviene del exterior.

Los sectores terciarios: Aparte de lo ya expuesto antes, en América Latina los servicios y su desarrollo que principalmente competen a los gobiernos, suelen presentar aún hoy en día, grados no totalmente satisfactorios, en materias esenciales. No obstante a través del tiempo, buena parte del gasto público social y de inversión se mantiene, incluso recurriendo al endeudamiento externo y a apoyos de entes multinacionales. Esos gastos poseen importante incidencia en la formación de la demanda agregada, en el empleo y en la balanza de pagos. Pero en cuanto concierne a generar facilidades o economías externas que apoyen el desarrollo industrial de actividades competitivas eficientes, de costos bajos y de elevada participación en el comercio mundial, aún existen muy sensibles diferencias respecto a Estados Unidos, Unión Europea, Japón, y países asiáticos. Es evidente, por otra parte, que las políticas públicas y sus consecuentes aplicaciones de recursos constituyen un factor importante en la dinámica y pueden ser un vector decisivo en los cambios estructurales de nuestras economías. No obstante, las maquinarias y equipos e instrumentos para cubrir la inversión pública, los productos finales, los insumos para producción y por supuesto la I&D incorporados a ellos, son en no menos de 70% generados en otros países. E*n otras palabras, aproximadamente del 45% del PIB de los países latinoamericanos en conjunto que es la proporción participativa del gasto corriente y de inversión del sector público, el 70% transfiere los efectos dinámicos más importantes al resto del mundo.* Cada país, por separado presenta más o menos esas características y proporciones, siendo quizá el caso más agudo el de Venezuela con elevado ingreso, alto gasto y participación del Estado en la economía, cuya ge-

neración de demanda interna no ha inducido la formación de empresas capaces ni de suplirla, ni menos aún de producir bienes del tipo "fixed prices", o sea transables competitivamente en el exterior, salvo, claro está, el petróleo.

En las diferentes ramas de comercio y servicios, como ya antes se expresó, predominan los grandes grupos oligopólicos con participación nacional y extranjera, estos consorcios atienden tanto la demanda de entidades gubernamentales y privadas en la distribución y venta de maquinarias, equipos y asistencia técnica en transporte automotriz, telecomunicaciones, e informática, entre otros, y en cuanto al consumo final atienden preferentemente los segmentos o bien de alto ingreso o bien los de consumo esencial, en grandes cadenas y en las principales ciudades. La estructura oligopólica y las condiciones de demanda y mercadeo, les permiten al interior de cada país actuar más bien como empresas del tipo "fixed prices", aun cuando los productos que venden internamente, son en su origen (por ejemplo, productos agrícolas) o en el comercio mundial del tipo flexible. Coexisten con esos grandes grupos, por supuesto, infinidad de empresas pequeñas y trabajadores por cuenta propia en servicios personales, reparaciones, comercio informal, etc.

En cuanto a la banca y servicios financieros, abundan institutos gubernamentales de crédito para apoyo a segmentos especiales, que coexisten con bancos y seguros relativamente grandes incluso con conexiones con actividades financieras y bursátiles con otros entes o grupos transnacionales, pero en general las entidades cuyo capital es mayoritariamente de origen nacional en cada país, son de dimensiones reducidas. Es común que en cada país entre tres y no más de seis empresas posean hasta el 85% de los activos, depósitos y créditos de todo el sistema financiero, que inviertan en títulos públicos gubernamentales y en obligaciones emitidas por los grupos oligopólicos nacionales, así como que actúen en el crédito convencional hipotecario y al consumo, con altas tasas de rentabilidad. La mayor parte de esas "grandes" empresas del sector o son sucursales o están vinculadas a grandes grupos financieros internacionales. La I&D aplicada en ese sector, básicamente en el caso latinoamericano, se refiere a usos de informática, aplicaciones administrativas, pero a diferencia de los países asiáticos y desarrollados de occidente, no concurren ni al financiamiento de las empresas o institutos que emprenden esas investigaciones y desarrollos, ni a posesión y/o apoyo a sus obligaciones en mercados nacionales ni menos aún, internacionales.

Es muy raro en Latinoamérica ver a la banca privada nacional y mixta concurrir al financiamiento de riesgo en I&D, y al emprendimiento de innovaciones, ampliaciones, asociaciones, aplicación de "tecnología blanda" y menos aún de tecnologías de nuevos procesos y maquinarias como unidades programables, control numérico, que demanden las empresas medianas y pequeñas industriales, prefiriendo apoyar (y a veces asociarse en) actividades de alta rentabilidad y

pronto pago, que generan flujos complementarios, como son las cadenas de comercio y servicios. Ello genera la necesidad de institutos del Estado, que frecuentemente son politizados y sin objetivos claros y estables en el tiempo.

Tipología en la formación de precios: Como se dice antes, para el comercio y servicios que atiende segmentos de alto ingreso relativo y al gobierno, las características de bienes y servicios que venden y la organización ologopólica, definen una tipología de precios "fixed" para el mercado interno. El resto de unidades de producción trabajan con múltiples agentes y múltiples productos, lo que genera las condiciones para precios "flexibles".

Productividades: Comparativamente a estándares de países desarrollados, la productividad física y de generación de renta por empleado y por unidad de capital invertido, son notablemente elevadas, tanto en el segmento comerccial oligopolizado como en las grandes asociaciones financieras.

V.3 El destino de la inversión extranjera directa (IED) en Latinoamérica; su vinculación con la I&D y la competitividad internacional

Los países de América Latina y el Caribe son débiles receptores de IED. La magnitud de esas inversiones viene perdiendo importancia respecto a los movimientos internacionales. Según el Boletín Económico para América Latina publicado por la CEPAL, en el año 2006 la IED en L. A., ascendió a 72.000 millones de dólares, representando esa suma sólo el 1,5% de incremento respecto al año anterior, en tanto el incremento de la IED en el mundo fue de 34%. Para ese año, México recibió 19 MM, Brasil 18,3 MM, Chile 8,0 MM, Colombia 6,3 MM, Argentina 4,8 MM y Venezuela -543 millones de dólares.

Según el Centro de Estudios de América Latina Fellows of Harvard University, en el período 1990-2000, el promedio general de IED fue del orden del 3% del PIB, superado sólo por Chile que sobrepasó el 5%. El destino sectorial de la IED de Estados Unidos de Norte América, que puede ilustrar bien el punto, resultó como se refleja en la siguiente tabla:

Tabla No. 2. Destino sectorial de la IED de USA (en % del PIB)

	Primarios	*Industrias*	*Servicios y otros*
Argentina	1,0	0,7	2,5
Brasil	-	0,3	2,3
Chile	3,0	1,1	7,0
Colombia	1,0	0,7	2,5
México	-	1,9	0,9
Venezuela	0,1	0,6	0,4

Fuente: CEAL (2001), Harvard, de datos del Banco mundial y bancos centrales.

Según ese mismo reporte de CEAL con base al U.S. Bureau of Commerce, en el caso venezolano el 30,3% de las inversiones de USA fueron en actividades vinculadas al petróleo, el 1,5% a la minería y el 68% al comercio, servicios al gobierno y la industria, actividades de banca y seguros. En general, según la misma fuente, en promedio para todos los países, el 85% de los bienes y servicios vinculados a esa IED es vendido en los mercados locales y el 15% es destinado a la exportación.

Según el "World Investiment Report" 2001-2005 de UNCTAD, las inversiones en I&D originarias de países desarrollados y ejecutada su aplicación para actividades industriales por grandes consorcios transnacionales en Latinoamérica, se efectúan en cemento, petróleo, y ensamblaje y fabricación de componentes automotrices y otros productos menores como refrigeradoras y equipos para hogar y oficinas. Entre el 35% y el 60% de la inversión extranjera directa en Latinoamérica, según esa misma fuente, se hace en servicios, banca y plataformas de venta y servicios de telecomunicaciones y computación y equipos de trabajo o procesos administrativos.

Es significativo, con base a estudios y reportes revisados, que la rama de producción de partes y piezas para ensamblaje de vehículos en los países con exportación de ellos, que son los "más avanzados" como Brasil y México, entre el 75% y 85% de los componentes son importados y sólo una fracción de la producción local tiene cierto grado de complejidad tecnológica. También es revelador el hecho de la mudanza de empresas propiedad parcial o total de las grandes transnacionales desde un país a otro, aprovechando ventajas legales, institucionales, de costo y productividad del trabajo y en general ventajas tanto en las condiciones del mercado interno como de exportación hacia pequeños segmentos del mercado mundial, principalmente de la propia América latina (por ejemplo, en Argentina muchas empresas de la cadena no fueron dotadas de maquinarias de control numérico, haciéndose producciones de vieja tecnología, hasta que las grandes transnacionales decidieron la mudanza hacia Brasil)[8].

Es de destacar, por otra parte, con base en un estudio de la OEA del 2006, que sólo el 12% de las empresas latinoamericanas poseen convenios con universidades y centros nacionales de investigación para desarrollar innovaciones y el 90% de éstas referidas a materiales, mejoras de costos mediante informática y adecuación de procesos productivos y administrativos, y diseños finales de productos y empaques. Ninguno de esos convenios involucraba a empresas exportadoras. Según el Informe del comercio mundial de 2002 preparado por la OMC, nuestros países invertían en I&D entre 0,15 y 0,45% del PIB, en tanto

[8] Mayor detalle en (Juarez, 2006).

Japón y Corea entre 3 y 4%, y los países occidentales avanzados entre el 2,5 y 2,7%. Habida cuenta de las magnitudes del PIB de esos países puede afirmarse sin mucho riesgo de error que los recursos asignados en uno sólo de ellos podrían superar a los de Latinoamérica en conjunto. Esto, de por sí, da una visión de los rangos de competitividad, innovación y relaciones dinámicas de lo que denominamos "multiplicador tecnológico" y "multiplicador financiero" de la inversión y las relaciones intersectoriales para los grandes conglomerados oligopólicos y para los países donde se generan (véase Anexo I) determinando los movimientos y magnitudes del comercio mundial, de la inversión extranjera directa y de las magnitudes y ajustes en los movimientos financieros y bursátiles, y, en buena medida, las variaciones y coordinaciones entre bancos centrales, tipos de cambio y fusiones y relaciones entre grandes entidades financieras.

V.4 La inserción de Latinoamérica en la competencia mundial

Con base al estudio del comercio mundial antes citado y a las estadísticas generadas por la CEPAL, nuestras estimaciones preliminares indicarían que los países de América Latina y el Caribe, participan en un 12% al 15% del comercio mundial de productos primarios y entre 7% y 10% del comercio de manufacturas o productos industrializados, observándose un leve descenso de los primeros y un, también leve, ascenso de los segundos en los últimos 10 años.

Pero en todos los países, es notorio el peso que tienen los no transables en la composición del PIB, es decir, comercio, servicios, construcción y banca y finanzas. Así, en Venezuela, el PIB de manufactura prácticamente nunca en los últimos 40 años ha sobrepasado el 20% del PIB, y en años recientes ha descendido, significando históricamente el 50% del PIB generado por el sector terciario. También en México, Brasil, Argentina, Chile, Colombia y países menores, el sector de comercio, servicios, banca es sensiblemente superior al manufacturero, representando este último entre 15% del PIB en Chile hasta un 25-30% en México y Brasil (Buvat, 1983 y estadísticas de CEPAL. Se pone así de manifiesto el modo que aún pudiéramos llamar "típico" de nuestros países con desarrollo hacia adentro de sistemas de distribución, ventas y finanzas en los que hay alta inversión externa, oligopolización y alta rentabilidad, con muy poca I&D, y sector manufacturero con aún bastante bajo nivel competitivo mundial.

La evolución de Latinoamérica y el Caribe, desde la óptica del comercio y las aplicaciones tecnológicas en el lapso 1990-2003, podrá observarse en la siguiente tabla:

Tabla No. 3. Latinoamérica y Caribe: Comercio y aplicación tecnológica 1990-2003 (millones de dólares americanos corrientes y variación porcentual)

	1990	*2003*	*V.%*
Exportaciones			
Productos primarios	59.660,4	110.112,7	86,57
Bienes industriales	60.524,9	247.403,8	308,76
Basados en Rec. Nat.	26.723,2	59.876,0	124,06
De baja tecnologia	11.724,0	41.087,3	250.45
Alta tecnologia	3.119,1	53.775,6	1.624,05
Importaciones			
Productos primarios	17.862,4	36.481,7	104,24
Bienes industriales	73.651,9	287.722,1	290,65
Basados en Rec. Nat.	18.997,3	52.394,7	175,80
De baja tecnología	9.555,5	46.721,5	388,97
Tecnologia media	32.713,0	120.013,6	266,86
Alta tecnologia	12.385,8	68.592,2	453,80
Saldo comercial			
Productos primarios	41.798,1	73.631,0	76,16
Bienes industriales	-13.127,0	-40.318,3	207,14
Basados en Rec. Nat.	7.725,7	7481,2	-3,16
De baja tecnologia	2.168,4	-5.634,2	159,83
Tecnologia media	-13.754,5	-27.348,8	98,84
Alta tecnología	9.266,7	-14.816,6	-59,89

Fuente: CEPAL, 2004 "Panorama de Inserción internacional de A. L. y el Caribe. Anexo estadistico.

De la revisión del anterior cuadro síntesis y de los cuadros contenidos en el informe de la CEPAL por países, región y años, que dan origen al presentado, pueden destacarse los hechos siguientes:

- El comercio entre la propia región latinoamericana, que abarca 33 países, muestra un crecimiento relativamente bajo, alcanzando entre el 23 y 25% de las exportaciones y las importaciones, desde un 13 y 15% en 1990.
- Las relaciones con Estados Unidos de Norte América, presentan un marcado dinamismo: En 1990 que representaban el 23% de las exportaciones y el 26% de las importaciones con saldo comercial negativo, salvo en productos primarios e industriales basados en recursos naturales. En 2003, representan el 55% de las exportaciones y el 45% de las importaciones, con saldo comercial positivo y, paradójicamente, negativo en los bienes industriales basados en recursos naturales y en los productos primarios y positivo en los productos industriales, incuso los que se clasifican como de tecnología media y alta.
- Con el resto del mundo, ha habido un crecimiento sostenido, principalmente con Japón, la Unión Europea y resto de países asiáticos y en los años mas recientes de la serie, con China (excluyendo Taiwán que se incluye en los

otros países asiáticos en los datos que aporta CEPAL). En todos estos casos, se incrementa el saldo comercial negativo, principalmente en los bienes manufacturados con grado de media y alta tecnología incorporada.

- En la publicación de las estadísticas que reseñamos, el instituto emisor no define lo que se entiende como baja, media y alta tecnologías, pero de nuestras propias y preliminares revisiones, experiencias y noticias, podemos, sin mucho riesgo de error, establecer que las tecnologías medias y altas se refiere a partes y piezas para vehículos y aviones, productos químicos, peroleros derivados, petroquímicos y farmacéuticos, en los que como dijimos antes, la I&D es predominantemente originada en los países extranjeros, abarcando los diseños, las maquinarias, equipos y los procesos de producción.

- Comprenderían refiriéndonos a los esquemas y gráfico que se presentan en el Anexo I a una parte relativamente pequeña del "Sector STF", o sea de "Base técnica de funcionamiento", otra, relativamente mayor del "Sector SI", es decir, de producción de materias primas y productos intermedios, y la mayor parte en los sectores de producción de bienes de consumo durables y no durables. De ser así, las exportaciones latinoamericanas serían mayormente clasificables como de precios flexibles, aún las realizadas por grandes grupos nacionales "independientes" (petróleo, cemento, hierro, acero y aluminio, entre otros con inversiones estadales, privadas y mixtas).

- Como quiera que estos productos serán, o bien incorporados a otros bienes más complejos, a ser comercializados a escala de grandes mercados por las corporaciones transnacionales, o a ser vendidos en el interior de los propios países como bienes finales de consumo a través de organizaciones de comercio y servicio en buena medida estructuradas como oligopólios, estos productos adquieren condiciones para ser clasificables como de "fixed prices" al incorporarse a productos completos comercializados por las transnacionales en el mercado mundial y también de fixed prices al comercializarse en los mercados interiores de nuestros países.

- Pese a que el conjunto de países latinoamericanos, según la tabla anterior, presentan notables avances en los montos y composición tecnológica de sus exportaciones, principalmente hacia los Estados Unidos, que indudablemente es el más importante mercado, hay que tener presente lo dicho antes en el sentido de que hasta el 85% de los componentes y productos derivados de la inversión directa de ese país, son destinados al consumo interno y sólo el 15% a la exportación. Así pues, es de suponer que las grandes transnacionales que invierten, encuentran mercados interiores en los que se puede lograr alta tasa de ganancia y posibilidad de transferir beneficios, y que, además se logran ventajas comparativas y competitivas con esas inversiones. Es importante por otra parte, tener presente que si bien el crecimiento absoluto de América Latina parece elevado, su participación en las inversio-

nes extranjeras directas, apenas creció 1,5% y su peso en el comercio mundial de manufacturas no sobrepasa el 10%.

VI. CONCLUSIONES PRELIMINARES

Aún cuando muchas aseveraciones contenidas en todo lo anteriormente expresado, todavía requieren mayor base estadística y por tanto sólo podemos exponerlas como análisis preliminar y, en algunos casos, como hipótesis para trabajos posteriores más acabados, nos atrevemos a proponer las siguientes conclusiones con carácter preliminar:

A. Los productos que en una competencia globalizada pueden clasificarse como de "fixed prices", según las definiciones de éstos adoptadas por Takemura, no parecen contribuir a establecer diferencias sustantivas entre economías "tipo asiáticas" y tipo occidentales". De hecho, la composición del PIB con proporciones o ratios entre manufactura y primarios y alta I&D en los industriales, mas bien parece poner de manifiesto la inversión de grandes corporaciones transnacionales que se ubican en determinados países, con asociaciones entre ellas y también con consorcios financieros y bursátiles, para mantener valoración de títulos, optimización de costos y mantenimiento de precios y dinámica de flujos monetarios en "competencia más oligopólica que perfecta". Claro está que en las cuentas nacionales de cada país se registran la producción, el PIB, las exportaciones, etc. como originarias de cada nación, pero de allí no puede, creemos, derivarse una diferenciación entre tipos asiáticos y occidentales, para definir rivalidad. Las inversiones de USA y la Unión Europea en Japón y Asia y viceversa, para generar virtualmente los mismos productos y hasta con las mismas marcas, con alta incorporación de I&D, así parecen demostrarlo.

B. Desde los años 70 se vienen generando grandes fusiones, asociaciones y acuerdos, cada vez con mayor sentido de mantenimiento de precios y optimización de costos y ganancias entre grandes consorcios, que poseen inversiones a escala planetaria. Operan en tres niveles básicos **(1)** Nivel de alta incorporación de I&D: Diseño de prototipos, de materiales, partes y componentes, inversión en conocimiento; **(2)** Nivel de contenido medio de I&D y con grado relativamente alto de procesos trabajo-intensivos: Producción de componentes y modelos, ensamblaje de conjuntos finales; **(3)** Nivel de realización en los mercados: Plataformas de servicios, mercadeo, distribución, fijación de precios, marcas y márgenes, servicios post producción[9].

---

[9] Mayor detalle en Shuldt (2006).

C. Las decisiones de montos y destinos nacionales y sectoriales de las inversiones de los grandes consorcios transnacionales, obedecen por supuesto al mantenimiento del "mark-up principle", para lo cual la obtención de ventajas comparativas-competitivas es indispensable a efectos de lograr mantenimiento de precios, tasa de ganancia, retorno financiero, valoración de títulos. Tales integraciones y modos de participación entre sectores y ramas productivas, con grados altos y virtualmente predeterminados de asignación de recursos para I&D entre ellos y en combinación con conglomerados financieros-bursátiles, aunados a los mecanismos de mercadeo, fijación de marcas, precios y distribución, determinan lo que denominamos "Multiplicador Tecnológico" y "Multiplicador Financiero" de la ganancia (véase Anexo I).

D. A partir de estos dos conceptos de "multiplicador", se establecerían, a nuestro modo de hilo del análisis, las diferencias entre países o economías desarrolladas, sea que se denominen "asiáticas" u "occidentales", en las que predominan los fixed prices y las economías como las latinoamericanas, "mixtas" según la clasificación de Takemura, con producciones tipo precios flexibles en lo concerniente a la concurrencia en mercados mundiales.

E. Pero en los países o economías latinoamericanos, las organizaciones de comercio en grandes cadenas o consorcios, igual que las plataformas de comercio y servicios de telecomunicaciones, informática y banca, entre otros, para distribución de bienes y servicios, que constituyen modalidades oligopólicas, en las que participan sensiblemente las inversiones extranjeras conectadas a los grandes consorcios transnacionales y que actúan en mercados con malas distribuciones del ingreso y altos nichos de demanda de entes gubernamentales, predominan los factores que concurren a establecer una tipología de "fixed prices" en los mercados domésticos.

F. La alta tasa de ganancia en esos sectores terciarios, generan un multiplicador financiero, con altas transferencias al exterior, así como una formación de empleo y de demanda que en lugar de apoyar la industrialización y la mayor integración intersectorial que daría algo más del multiplicador tecnológico, apuntala el desarrollo de los no transables como construcción, comercio, servicios y en suma una creciente "tercerización" de la economía, con altos precios, exportación de excedentes y generación de empleos de baja calificación y productividad. Ello parece confirmarse con las estadísticas de inversión extranjera directa, de PIB y de ocupación en nuestros países.

G. Así pues, puede observarse que en los países latinoamericanos persiste una carencia estructural en lo concerniente a aplicar excedentes o acumulación en inversiones que, mediante la adecuada I&D y el aprovechamiento de las evidentes ventajas comparativas en cuanto a energía, recursos naturales y posición geográfica, entre otros, permitan no sólo mejorar su posición com-

petitiva en el comercio mundial, sino integrarse intersectorialmente para lograr los efectos dinámicos del "multiplicador tecnológico".

H. Lo planteado en los acápites anteriores implica serias consecuencias para las políticas monetarias, fiscales y de gasto público de nuestros países, requiriéndose, a nuestro juicio, muy serias investigaciones y revisiones teóricas y de políticas macroeconómicas para lograr equilibrios, estabilidad cambiaria y control de inflación, con aplicación de inversiones nacionales y externas en actividades que mejoren el "multiplicador tecnológico" y reorienten la aplicación interna y las transferencias externas del "multiplicador financiero". Quizá el mejor refugio para protegernos y crecer, individual y regionalmente hablando, sea desarrollarnos hacia adentro, con armonización de políticas y congruencia entre los ajustes monetario-financieros con la inversión industrial y la I&D, en actividades donde se detecten ventajas comparativas y competitivas y posibilidades de inversión mancomunada pública y privada entre países.

I. Aún cuando los ratios o proporciones de producción y productividad entre sectores "primarios" y "manufactureros" de los países latinoamericanos puedan parecerse a las calculadas por Takemura para países más desarrollados, de ellas no podemos ni con mucho, inferir similitudes, ni tratar de ubicar a todos o algunos de nuestros países en una escala o grado comparativo. Las razones y condiciones, de las economías "tipo latinoamericanas" que las diferencian de las "tipo asiáticas" y "occidentales" están en su estructura, en el destino de las inversiones de las grandes corporaciones transnacionales y, en suma, en los determinantes de comportamiento de los "multiplicadores" que hemos definido.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso, J. A (2005), *Lecciones sobre la economía mundial*, 2da edic, Thomson, España,

Ágreda, José M. (2001-2002), Artículos en la versión española de "*Le monde diplomatique*", nov. 2001, feb. 2002.

Arghiri, Emmanuel (1972), "Unequal Echange: a study of the imperialism of trade", *Monthly Review press*.

Buvat, Daniel (1974), "Notas para un modelo explicativo de la estructura y funcionamiento de la economía de las formaciones sociales atrasadas dentro del capitalismo actual", *Mimeo*, CENDES, Abril.

Buvat, Daniel et al (1983), "Situación, políticas industriales y bases de diseño de administración de los organismos en Venezuela", *Mimeo,* Proyecto ONUDI VEN 003.

— (1993), "Estrategias para inserción de la pequeña y mediana industria en un ambiente competitivo", papel presentado al I seminario de gerencia *La PYME en el umbral del siglo XXI*, Caracas.

CEPAL (2006), *Boletín Económico de América Latina y publicaciones vinculadas*, Santiago.

Curie, Marlin y Kubin, Ingrid (2005), "Fixed prices dynamics vs. Flexible prices dynamics", *Working papers series*, A.C.at/institute. www. WU-Wien.

Levinson, Charles (1972), *Capital, Inflacao e Empresas Multinacionais*, Civilizacao Brasileira, Rio de Janeiro.

Mata M., Luis (2006), *Venezuela, Macrodinámica y Política,* Cap. 3, Tropycos, Caracas.

— (2004) "Esquemas macroeconómicos", *La macroeconomía financiera*, Cap VII, Fondo editorial Fintec, Caracas.

Rankin, Neil (1986), *Oxford Economic Papers*, Vol 38.

Requeijo, J. (2002), *Economía mundial*, Mac Graw-Hill.

Carrillo, Jorge y Mortiniso, Michael (2003), *El impacto de las transnacionales. El caso de industria de autos y TV*, CEPAL: Series CEPAL.

ONUDI-CIP (2004), "2004: Rankig de desempeño industrial e indicadores", *Informe sobre el desarrollo industrial.*

Polles, José; Yalle, Julio et al (2006), "Industrialización y competitividad industrial en el mundo", *Ind. date,* Vol. 9, Lima, scielo www.org.pe

UNCTAD (2001-2005), *World Investiment Report 2001-2005.*

(sf), *La industria electrónica en México*, Corporaciones transnacionales y redes de abastecimiento", www.crimt.org

Juarez Núñez, Humberto (2006), *Plantas gemelas, plataformas continentales y fábrica modular en la industria del automóvil: Variantes de una estrategia empresarial en América del Norte*, Ciepe, México, www.redom.buap.mex

Bittencourt, Gustavo y Rosario, Domingo (2000), *Efectos de derrame de las empresas transnacionales sobre el comercio externo de manufacturas en Uruguay*, Marzo, www.redmecosur.org.ur

Jürgen, Schuldt (2006), *La sonrisa de las empresas transnacionales*, www.lainsignia.org

ANEXO I

LA DINÁMICA ECONÓMICA DESDE UNA ÓPTICA INDUSTRIAL

(Capítulo III del trabajo presentado por Daniel Buvat al primer seminario venezolano de gerencia: "La PYME en el umbral del siglo XX", Caracas 1993, cuyos términos poseen actualidad para el presente escrito).

III.- LA DINÁMICA ECONÓMICA DESDE UNA ÓPTICA INDUSTRIAL (*)

Hablar de desarrollo industrial de un país equivale a decir que estamos hablando de un componente esencial de su desarrollo futuro, su forma de acumulación, su grado de avance tecnológico, su grado y modo de presencia en la economía internacional" y, asimismo, de las modalidades que adquiere la dinámica de la economía de ese país.

Un modelo muy esquemático puede ser ilustrativo (ver gráfico). Se pueden distinguir cinco grandes sectores en el complejo mundo de desarrollo industrial:

Sector Básico de Desarrollo (SBD): En el cual se producen:

- Maquinarias y equipos para fabricación de otras maquinarias y para producir insumos básicos .
- Investigación desarrollo básico: Nuevos materiales, nuevos procesos, nuevas tecnologías "medulares", nuevas alternativas energéticas, etc.

Sector de Base Técnica de Funcionamiento (STF):
En el cual serían característicos:

- Mejoramiento de procesos medulares conocidos.
- Nuevas máquinas y herramientas de optimización de procesos de trabajo.
- Diseño y producción para nuevas formas de organización y de procesos administrativos.

---

* Las bases de este modelo se fundamentan en investigaciones del autor y del Dpto. Industrial del CENDES en 1974. Por su vigencia y claridad explicativa hemos juzgado conveniente su inserción en el presente trabajo.

- Innovación de productos finales.
- Diseño y producción de maquinarias y equipos de procesos periféricos (de apoyo a los procesos medulares)
- Producción de maquinaria y equipos para producir bienes de consumo.

Sector de Producción de Insumos (materias primas y productos intermedios (SI): Donde se distinguen:

- Producción de materias primas básicas.
- Producción de insumos básicos: Aluminio, petróleo, químicas básicas, de acero, etc.
- Producción de partes y piezas y subconjuntos.

Sector de producción de Bienes de Consumo Esenciales C1: (durables y no durables)

Sector de Producción de Bienes de Consumo no Esenciales C2:

Los sectores SBD y STF son obviamente los que poseen el mayor contenido de investigación-desarrollo. En el primero (SBD) se incorporan fuertes inversiones y una altísima utilización de inteligencia e información, distinguiéndose la activa presencia y apoyo de los gobiernos de los estados muy desarrollados y de las grandes corporaciones transnacionales y centros de investigación. Generalmente se desarrollan productos de "ciclo relativamente largo". El segundo (STF) ya no es tan exclusivo de las grandes superpotencias industriales, sino que se encuentra, también en otros países de menor grado de industrialización relativo, en los que el avance de las llamadas fuerzas productivas ha sido suficiente. El desarrollo de este sector también está vinculado a una clara política de apoyo estatal y a las relaciones de sobrevivencia competitiva de grandes corporaciones y de los mismos estados.

Ambos sectores (SBD) y (STF) han evidenciado en los últimos años un gran dinamismo inducidos por los cambios de costo y aprovisionamiento de algunos insumos básicos como el petróleo, o productos agrícolas y por la fuerte competencia internacional que procura maximizar flujos financieros y optimizar costos, dando así lugar a un amplio desarrollo y aplicación de cibernética microelectrónica (robotización, producción flexible, aplicación de computación y programación), máquinas inteligentes, procesos cortos y eficientes, sustitución de materiales, biotecnología aplicada, etc.

En el sector de materias primas y productos intermedios (SI), junto con los sectores de producción de bienes de consumo (C1 y C2), donde se realiza la aplicación de la investigación-desarrollo y de los productos de los sectores llamados básicos (SBD) y (STF), existiendo entre todos ellos fuertes imbricaciones. Un desarrollo de nuevos materiales o de fuentes alternas de energía o de procesos más eficientes en el uso de insumos y de recursos financieros, puede ser inducido por el comportamiento de oferta de insumos (V. gr: aumento del precio del petróleo) y, a su vez, puede generar cambios sustantivos en la importancia del cobre, y otros "comodities". Por otra parte, un aumento progresivo en la distribución del ingreso y mejores condiciones de vida de las poblaciones podrá sostener demanda de productos costosos y sofisticados, en tanto que un mercado menos propenso al gasto de ese tipo, inducirá cambios en la composición económica de recursos incorporados a los productos a ser vendidos en él.

Un desarrollo grande, articulado y sostenido de los cinco sectores señalados, evidentemente conllevará, con sus especificidades correspondientes, el desarrollo y mantenimiento de servicios administrativos, servicios técnicos, centros de investigación, servicios financieros, transporte, comunicaciones, almacenaje, seguros, publicidad, mercadeo, etc.

Cualquier desajuste en un sector que haga variar significativamente la productividad, los costos y las ganancias en él, repercute sobre todas las ramas y unidades productivas y empresas financieras y de servicios vinculadas a ese sector y sobre todos los demás (es decir, sobre todos el sistema), lo que mueve la innovación, en función de mantenimiento o aumento de ganancia, todo lo cual dinamiza el desarrollo de fuerzas productivas: cambios tecnológicos, uso real y potencial de recursos naturales, división o especialización del trabajo, organización de procesos de trabajo, nuevos procesos productivos y procesos de ajuste en los niveles y proporciones de remuneración de factores o distribución del producto social, así como en el costo del dinero, fluctuaciones monetarias y modos de financiamiento.

En un sistema como el tan simplificadamente descrito, operan dos mecanismos básicos de acumulación o formación de excedente en el proceso circulatorio :

I.- *Multiplicador tecnológico de la ganancia*, que es derivado de la articulación orgánica de las distintas actividades productivas a través de interacciones técnicas y tecnológicas en un mundo competitivo y dinámico.

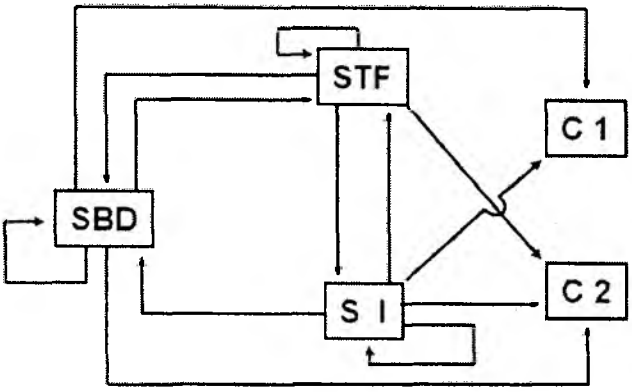
II.- *Multiplicador financiero de la ganancia*, derivado del proceso de realización de productos en el mercado y del financiamiento de la producción, la comercialización y el consumo (formación de precios, acumulación en el sec-

tor de producción de bienes de consumo, acumulación en el sector bancario-financiero).

Un país cuyo desarrollo industrial-técnico se haya concentrado más en el sector de producción de bienes de consumo, para un pequeño mercado interno, tendrá capacidad de manejar el multiplicador financiero como medio preferente y posible de generar excedentes y sólo en espectro muy limitado de actividades económicas. Los efectos dinámicos mucho mayores que conciernen al multiplicador tecnológico, serán transferidos al exterior de donde provienen los diseños, los procesos, las maquinarias, los equipos, los insumos y a veces hasta las instrucciones de cómo y cuanto producir y vender. Un país, de esas características copa rápidamente su capacidad de excedentes reinvertibles en actividades industriales (y en servicios y tecnología vinculados a la producción real) y su excedente es atraído hacia otros usos, en los sectores no transables, tales como especulación inmobiliaria, servicios, finanzas. Su desarrollo futuro, por tanto, se hace muy sensible a las fluctuaciones fiscales-monetarios-financieras nacionales e internacionales y al desarrollo productivo real de países avanzados que pueden determinar tasas de remuneración de capital mayores que las correspondientes a inversiones productivas reales en el mercado doméstico. En tales circunstancias, ese país deberá plantearse la conveniencia estratégica de ampliar y articular su aparato productivo, su dominio tecnológico y su competitividad para abrirse al comercio mundial con rentabilidad.

Planteadas así las cosas, es fácil inferir la estrecha correspondencia que debe existir entre el desarrollo de la producción y la tecnología con el desarrollo de la economía de servicios y la economía monetaria financiera, de cuyas relaciones y predominios circunstanciales de un área sobre otra, se gestan los ciclos económicos y las crisis financieras, tanto coyunturales como las que parecen presentarse en la economía cada cierto período largo.

Deducimos también que una estrategia de crecimiento y funcionamiento de las economías nacionales, basadas sólo o fundamentalmente en concepciones o modelos agregados desde la óptica monetaria-financiera resultaría, a lo menos, notablemente insuficiente y, lo más probable, negativa, para el desarrollo interno y de relaciones internacionales de los países.



SBD = Sector básico de desarrollo.

STF = Sector de base técnica de funcionamiento.

SI = Sector de materias primas y productos intermendios.

C1 = Sector de producción de bienes de consumo esencial (durables y no durables).

C2 = Sector de producción de bienes de consumo no esencial.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 75-95
recibido: 09-07-07 / arbitrado: 28-11-07

UN SISTEMA DE ALERTA TEMPRANA PARA DETECCIÓN DE CRISIS CAMBIARIA, UNA APLICACIÓN PARA VENEZUELA. 1980-2003

Aymara Díaz Campos*
ECONOMISTA

Resumen:

El propósito de este trabajo es proponer un sistema de alerta para prevenir crisis cambiarlas, especificamente para el caso Venezolano, basado en el enfoque de extracción de señales. En las últimas cuatro décadas se han producido seis episodios de crisis en Venezuela (1960, 1983, 1986, 1989, 1994-1995, 2002), las cuales han sido predominantemente cambiarlas. El estudio determinó que variables como índice del tipo de cambio (nominal y real), el ratio exportaciones sobre PIB, y las tasas de interés internas y externas estudiadas, resultaron robustos indicadores de crisis, no siendo el caso para el promedio de los precios del petróleo. Adicionalmente el estudio muestra que la economía venezolana para junio de 2004 presentaba a una mayor probabilidad de devaluación que en febrero del 2003.

Palabras claves: Crisis cambiarias, indicadores adelantados, señales de alerta temprana.

INTRODUCCIÓN

Las crisis financieras han sido ampliamente estudiadas, sin embargo es un tema que ha recobrado importancia debido al aumento de la frecuencia de estos fenómenos financieros, que ahora han adquirido dimensión internacional. A partir de la crisis mexicana en 1994, y las subsiguientes crisis en Asia (Tailandia en julio de 1997, Malasia en agosto de 1997, el ataque especulativo en Hong Kong en octubre de 1997, la crisis de Corea en noviembre de 1997, Indonesia en diciembre de 1997 y septiembre de 1998), seguido de la devaluación Rusa en agosto de 1998 y la devaluación de Brasil en 1999, se ha comenzado a pensar en otras aristas de los fenómenos de crisis financieras. En especial relacionados con el grado de asociación internacional (Kaminsky y Reinhart, 2001) y los factores internacionales como cambios en la tasa de interés externa, variaciones del precio de un bien de exportación debido a cambios en la demanda externa, que pudieran ser causales del deterioro de fundamentos de un país[1] (González y Vidal, 2001).

En los últimos 20 años la globalización financiera ha alcanzado a países tanto industrializados como en vías de desarrollo, y la dimensión internacional de las crisis ha puesto de manifiesto la preocupación por encontrar sistemas para

* aymaradc@hotmail.com

[1] Se entiende como fundamentos el desempeño de las variables macroeconómicas (PIB, balanza de pagos, deuda, déficit fiscal, etc.).

prevenirlas, con el objeto de reducir los efectos que éstas puedan tener en los distintos sectores de la economía. Esto debido a que la excesiva volatilidad de los tipos de cambio y de los tipos de interés provocada por las crisis han causado grandes pérdidas a los inversionistas domésticos y extranjeros, y las depreciaciones del tipo de cambio han generado una distribución no óptima de los recursos dentro del sistema financiero, ocasionando recesiones en la economía durante varios años.

Las crisis en Venezuela han sido predominantemente cambiarias. En las últimas cuatro décadas se han producido seis episodios de crisis cambiarias (1960, 1983, 1986, 1989, 1994-1995, 2002). Los antecedentes comunes de estas crisis han sido una importante pérdida de reservas internacionales, ancla del tipo de cambio, déficit fiscal y deterioro de los términos de intercambio. Estas crisis han sido catalogadas como cambiarias en el trabajo de Guerra y Rodríguez (1998) en base a ciertos criterios. Primero, una caída abrupta de las reservas internacionales. Segundo, y como consecuencia de lo primero, una fuerte devaluación del tipo de cambio, y por último un cambio de régimen en la política cambiaria.

Debido a los costos que han generado las crisis cambiarias en el crecimiento y la pérdida de reservas, en este trabajo se utilizará el enfoque de extracción de señales con la finalidad de proponer un sistema de alerta para prevenir crisis cambiarias en Venezuela. Dicho sistema de alerta puede ser utilizado como un instrumento operativo, que permite a los hacedores de política a identificar con anticipación las vulnerabilidades de la economía.

En el apartado 2 se hace una revisión de la literatura de los modelos teóricos de crisis cambiaria y de balanza de pagos. En la tercera sección se explica el sistema de extracción de señales. En el apartado 4 presenta los resultados, y finalmente las conclusiones se encuentran en el apartado 5.

MODELOS TEÓRICOS DE CRISIS CAMBIARIAS Y DE BALANZA DE PAGOS

Se pueden distinguir dos clases de teorías explicativas de las crisis cambiarias. Si el principal elemento explicativo es una evolución desfavorable de los "fundamentos", dicha crisis puede ser explicada por los llamados modelos de "primera generación". Por otra parte, si la crisis es causado por la presencia de expectativas acerca del comportamiento del gobierno, que se auto confirman aunque los "fundamentos" no presenten una evolución desfavorable, esto es explicado por los llamados modelos de "segunda generación". Más recientemente se cuenta con una serie de desarrollos empíricos que han enriquecido la explicación de los episodios de crisis, y han mejorado la comprensión de las crisis asiáticas de la década de los noventa.

Modelos de primera generación

Los modelos de primera generación son desarrollos teóricos que explican los fenómenos de crisis de balanza de pagos, debido a los desajustes cambiarios, fiscales y monetarios. Kaminsky (2003) y González y Vidal (2001) los han descrito como aquellos que atribuyen las crisis cambiarias a la insostenibilidad del tipo de cambio, producto de la inconsistencia de política económica. Entre los autores más importantes se encuentran Krugman (1979) y Flood y Garber (1984).

Todos estos modelos, fundamentalmente el de *Krugman (1979),* sostienen que cuando existe déficit fiscal, las reservas en moneda extranjera comenzarán a aminorarse e inevitablemente se abandonará el régimen cambiario, lo cual provocará una crisis de balanza de pagos. La monetización de déficit bajo esta perspectiva podría considerarse un indicador adelantado de la crisis al igual que el aumento del crédito.

El modelo de Krugman (1979), evidencia que la fijación del tipo de cambio puede fallar si los fundamentos son insostenibles. Esto puede suceder con una burbuja especulativa que termine en un colapso cambiario, debido a que ante aumentos en la demanda de divisas, la variable de ajuste es la tasa de interés interna, que se incrementará, determinando un tipo de cambio de equilibrio más elevado. El modelo de Krugman es conocido como el modelo básico de crisis de balanza de pagos.

El modelo de Flood y Garber (1984), desarrolla una explicación del fenómeno de crisis cambiaria para países en desarrollo en el período 1970-80. Este encuentra una relación explícita con factores como largos y persistentes déficits financiados por la excesiva creación de crédito doméstico, lo que a manudo precede los fenómenos de crisis cambiaria en países en desarrollo. En conclusión, el modelo indica que un nivel elevado de reservas aplazará la crisis, y por el contrario el aumento del crédito interno acelerará el desenlace de la crisis.

¿Cuál ha sido el aporte de los modelos de primera generación a la explicación de las crisis financieras?

En general, se puede decir que estos modelos han identificado cómo el comportamiento de ciertas variables incide sobre la ocurrencia de un episodio de crisis, en especial cambiaria. Básicamente, el financiamiento del déficit público a través de la monetización del déficit, el comportamiento de las reservas internacionales, y el tipo de interés contribuyen a la explicación de las crisis. En síntesis, los modelos de "primera generación" establecen que una creación "excesiva" de crédito interno por parte de las autoridades monetarias de un país llevaría a una pérdida gradual de reservas exteriores, y en última instancia al abandono del tipo de cambio fijo, una vez que el Banco Central reconoce que es incapaz de defender la paridad (Rubio, 2001).

Modelos de segunda generación

Por el contrario, los modelos de segunda generación atribuyen los cambios según las expectativas que tienen los agentes económicos sobre las posibles devaluaciones del tipo de cambio y la ocurrencia de una crisis cambiaria. Rubio (2001) explica que "En los modelos de segunda generación", los ataques especulativos pueden aparecer incluso en ausencia de problemas con los "fundamentos", esperados o futuros; y ello va a ocurrir porque los ataques se autoconfirman y desplazan el tipo de cambio de un equilibrio a otro. Simplificando el argumento, podríamos decir que en los modelos de "primera generación" los mercados anticipan la crisis, mientras que en los modelos de "segunda generación" son los mercados los que provocan la crisis".

Entre los modelos más importantes de segunda generación se encuentran autores como Bensaid y Jeanne (1993) y Obstfeld (1996). Estos modelos se basan en la existencia de dos sectores, el privado y el público. Otros modelos como el del *Flood y Marion (1996)* toman como supuestos el hecho de que los salarios se fijan un período antes de los ajustes económicos, por lo que en la negociación se verán reflejadas las expectativas de devaluación de los trabajadores que exigirán salarios más elevados, que serán corregidos por el sector público utilizando el tipo de cambio. En este modelo si el gobierno decide mantener el tipo de cambio fijo, lo hará a costa de un alza de los precios y por lo tanto de los salarios.

Bensaid y Jeanne (1993), utilizan como variable de política el tipo de interés nominal. Ellos consideran una economía que fija su tipo de cambio respecto a otra moneda. En este caso, cualquier expectativa de devaluación elevará el tipo de interés, ocurriendo la crisis cuando la tasa de interés sea tan elevada que el gobierno se ve obligado a abandonar el tipo de cambio fijo.

El modelo de *Obstfeld (1996)* es el modelo más nombrado entre los modelos de segunda generación. Este asume como variable de política el tipo de cambio, al igual que *Flood y Marion (1996)*. El modelo consiste en que el gobierno debe minimizar una función de pérdidas cuando existe algún desajuste del tipo de cambio. Si el gobierno decide mantener el tipo de cambio fijo, se producirá desempleo y menor producción, pero si devalúa se producirá un incremento en el nivel de precios. Este modelo es catalogado como un régimen de elección endógeno, donde no es usual que el Banco Central se quede sin reservas, ya que siempre es posible aumentar la tasa de interés para prevenir un ataque especulativo, y abandonar el régimen de tipo de cambio fijo es la última opción dado el conflicto de objetivos entre desempleo e inflación.

Todos estos modelos de segunda generación se caracterizan porque no existe una solución única, y porque los fundamentos económicos no son los causantes de la crisis. Sin embargo, son el factor que las hace posible como explica Herrarte, Medina y Vicéns (2000). Adicionalmente, ofrecen la posibilidad

de seguir más de una estrategia, debido a que son de múltiples soluciones. Entre las variables que pueden afectar los fundamentos, se mencionan el alto crecimiento del crédito bancario y el ratio M2 a reservas internacionales.

Las crisis recientes: hechos estilizados y modelos

Krugman (1999) hace una revisión de los modelos de primera y segunda generación, y analiza el hecho de que las crisis de los países asiáticos no pueden ser explicadas por estas generaciones de modelos. Los criterios usados por estos modelos no pueden explicar los problemas de Malasia o Tailandia, Corea o Indonesia, que fueron catalogados como el milagro del este asiático, y quienes poseían buenos fundamentos macroeconómicos. Como explica Díez y Ortiz (2001) los ataques especulativos de los noventa desafiaron los modelos teóricos. Con la crisis de Sistema Monetario Europeo y la Crisis Mexicana en 1994, donde el colapso se produjo en un ambiente sin aparentemente inconsistencia entre la política monetaria y fiscal, y con el tipo de cambio fijo.

Existen algunas explicaciones alternativas, y una de ellas es que estos países incurrían en riesgos implícitos derivado de los altos subsidios, expresados en garantías a los bancos. Otra explicación es que simplemente no había nada en sus fundamentos, sino que sufrían de una vulnerabilidad financiera debido al pesimismo de los prestamistas internacionales, quienes podían retirar sus capitales de un momento a otro, deteriorando la solvencia y liquidez de los bancos.

Krugman (1999) considera tres aspectos importantes que no están presentes en los modelos de primera y segunda generación. Cabe destacar, que estos elementos que son el contagio (las economías se relacionan mediante lazos comerciales con otras físicamente distantes), los problemas de transferencia (debido a la depreciación o apreciación de la moneda, causando problemas de cuenta corriente), y los problemas de los balances de las firmas, que pueden ser recogidos a través de las metodologías usadas por los modelos empíricos.

En conclusión, a pesar de los aportes emanados de los modelos anteriormente presentados, las crisis cambiarias de la década de los noventa y los elevados costes de las mismas, han creado la necesidad de desarrollar sistemas de alerta. Esto con el fin de adecuar las decisiones de política económica y corregir a tiempo los desequilibrios, para prevenir la aparición de las crisis cambiarias. Esto se resume en la aproximación empírica del enfoque de extracción de señales que se explican a continuación.

El enfoque de extracción de señales

Siguiendo a Kaminsky, Lizondo y Reinhart (1997), en este trabajo se utilizará el enfoque alternativo de las señales para elegir las variables que individualmen-

te pueden contribuir a adelantar las crisis cambiarias, debido a varios inconvenientes que presentan las metodologías más usadas, como lo son los modelos de selección binaria (probit y logit).

Kaminsky, Lizondo y Reinhart (1997,15), definen el enfoque de extracción de señales como "monitorear la evolución de un número de variables económicas. Cuando una de estas variables se desvía de su nivel "normal" después de un determinado umbral, esto se toma como una señal acerca de una posible crisis cambiaria, dentro de un periodo especifico de tiempo".

Para poner en práctica el enfoque de señales se necesita definir qué es una crisis cambiaria y tener algún modo de cuantificarla. Aquí se utilizará la definición de crisis cambiaria de Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000), donde se define crisis como la situación en la que un ataque sobre la moneda local conduce a una fuerte depreciación del tipo de cambio, una fuerte pérdida de reservas internacionales o una combinación de ambas. Esta definición presenta la ventaja de capturar los ataques especulativos cuando el tipo de cambio es fijo y ataques más allá de las reglas establecidas cuando existen regímenes de bandas cambiarias. Adicionalmente, también captura ataques especulativos fallidos en los que existe una pérdida de reservas, pero en efecto el tipo de cambio no sufrió una devaluación que pueda ser clasificada como crisis.

Definición operativa de crisis

Para la determinación de los períodos de crisis o turbulencia en el mercado cambiario se debe contar con una definición operativa de crisis, por lo que se procede a construir un índice de presión especulativa (IPE). "Estos índices se construyen como una suma ponderada de las variaciones del tipo de cambio, los tipos de interés y las reservas, y señalan aquellos períodos en los que se producen ataques especulativos contra la moneda de un país que pueden concluir o no en una crisis cambiaria" según Alvarez, De Vicente y Rivero (2004).

En este trabajo se utilizó el IPE propuesto por Herrera y García (1999) y Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000), basándose en el hecho de que es capaz de señalar las crisis cambiarias en Venezuela y minimizar el número de señales falsas. Para conseguir resultados más acertados respecto a las crisis venezolanas, se probaron diferentes valores críticos o umbrales, que permitieron determinar que el IPE propuesto por Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000) con un umbral de $\mu + 1{,}5\sigma$ (como el propuesto por Herrera y García), identifica satisfactoriamente las crisis cambiarias venezolanas. Cabe aclarar que la fijación de los umbrales siempre es arbitraria, como bien lo expresan Alvarez, Arreaza, Fernádez y Mirabal (2002).

A partir de este IPE seleccionado se construye una variable dicotómica que recoge los episodios de turbulencia en el mercado cambiario venezolano en el período Enero-1980 a Febrero-2003.

$$\mathbf{IPE} = \begin{cases} 1 \text{ si IPE} > \mu + 1{,}5\sigma \\ 0 \text{ en cualquier otro caso} \end{cases}$$

A continuación, en el cuadro N. 1 se señalan los períodos clasificados como crisis, que resultaron un total de 16 desde enero de 1980 hasta diciembre del 2003, arrojados por el IPE antes expuesto.

Cuadro 1. Resultados del IPE

Año en que el IPE indica crisis	*Meses en que se registró la crisis según el IPE*
1980	enero
1982	septiembre, octubre
1983	febrero, junio
1988	enero
1990	diciembre
1994	mayo, junio
1995	diciembre
1996	abril
2002	febrero, mayo, junio
2003	enero, febrero

Fuente: Cálculos Propios.

Los indicadores

En general, existe coincidencia en la literatura acerca de las variables utilizadas. Adicionalmente, siempre existe la posibilidad de considerar nuevos indicadores a estudiar, con la finalidad de conocer su capacidad de alertar una crisis cambiaria. Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000), proponen estudiar un indicador de producción, índice de precios, reservas internacionales, diferencial de las tasas de interés sobre depósitos, exceso de oferta monetaria (M1), M2/reservas internacionales, crédito doméstico/PIB, tasa de interés real sobre depósitos, tipo de cambio real, exportaciones, importaciones, términos de intercambio, entre otros como el multiplicador de M2, y el ratio de tasa de créditos a tasa de depósitos.

En este trabajo, la selección de variables depende tanto de la literatura antes expuesta como de la disponibilidad de las mismas en el período a estudiar. En particular, se agregaron al estudio los precios del petróleo y el índice de producción petrolera para Venezuela, debido a la característica particular de país productor de petróleo, y el peso de la renta petrolera respecto a la renta nacional.

Cuadro 2. Variables utilizadas

Variable	*Fuente*
Reservas Internacionales (MM US$)	Banco Central de Venezuela
Índice del tipo de cambio nominal efectivo	International Financial Statistics
Índice del tipo de cambio real	International Financial Statistics
Tipo de Cambio Oficial	International Financial Statistics
Activos Externos	International Financial Statistics
Log (reservas)	International Financial Statistics
Domestic Credit	International Financial Statistics
Dinero (M1)	International Financial Statistics
Cuasi dinero	International Financial Statistics
M2	Cálculos propios
Domestic Credit	International Financial Statistics
Rendimiento de los bonos del Gobierno	International Financial Statistics
Indice de Precios al Consumidor (IPC)	Banco Central de Venezuela
Déficit o Superávit	International Financial Statistics
Deuda neta	International Financial Statistics
Exportaciones	International Financial Statistics
Log (exp)	Cálculos propios
Exportaciones Petroleras	International Financial Statistics
Exportaciones de Crudo	International Financial Statistics
Importaciones, c.i.f.	International Financial Statistics
Importaciones, f.o.b.	International Financial Statistics
Índice de Precios de las importaciones (al mayor)	International Financial Statistics
Inflación respecto a los 12 meses anteriores	Banco Central de Venezuela
Índice de Precios de los bienes internos	International Financial Statistics
Índice de producción de petróleo Crudo	International Financial Statistics
Saldos reales (M2/IPC)	Cálculos propios
Redescuento (USA)	International Financial Statistics
Redescuento	International Financial Statistics
Tasa del Fondo de Reserva USA	International Financial Statistics
Crédito interno real	Cálculos propios
Tasa de depósitos	International Financial Statistics
Precio promedio del petróleo	International Financial Statistics
Rendimiento bonos del gobierno: 3 años (USA)	International Financial Statistics
Saldos reales (M1/PIB)	Cálculos propios
Tasa de la cuenta de tesorería USA	International Financial Statistics
Tasa de la cuenta de tesorería USA: 3 meses	International Financial Statistics
Tasa de interés del mercado secundario: 3 meses	International Financial Statistics
Tasa de préstamos USA	International Financial Statistics
Diferencial de tasas de interés = expectativas de depreciación	Cálculos propios
Tasa interés real	Cálculos propios
PIB nominal	Banco Central de Venezuela (mensualizado)
Deuda neta/PIB	Cálculos propios
Déficit financiero/PIB	Cálculos propios
Crédito interno/PIB	Cálculos propios
Exportaciones/PIB	Cálculos propios
saldos reales (M2/PIB)	Cálculos propios
Índice de Producción Industrial USA	Federal Reserve System
IGAEM	Banco Central de Venezuela
PIB REAL	Banco Mundial (mensualizado)

Fuente: Kaminsky, Lizondo y Reinhart (1997).

Las variables utilizadas en esta investigación se muestran en el cuadro No. 2 con sus respectivas fuentes. Todas ellas fueron convertidas en variaciones respecto a los últimos doce meses, y dicha conversión tiene algunas ventajas como señalan Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000). Primeramente, elimina el problema de no estacionariedad de la variables en niveles, lo que hace los indicadores más comparables a través del tiempo. Por otra parte, si alguna variable tiene un componente estacional, dicha transformación lo corregirá.

EL HORIZONTE DE SEÑALIZACIÓN

Una señal, es la desviación del comportamiento normal de un indicador. Cuando un indicador emite una señal, y dicha señal es seguida por una crisis, se considerará una buena señal, mientras que si la señal no es seguida por un evento de crisis, será tomada como una señal falsa. Cuando se produce una disminución sostenida de las reservas internacionales, de las exportaciones o del PIB, esto podría ser considerado una señal, que será clasificada como buena si en efecto se produce una crisis, de lo contrario sería una falsa alarma.

El enfoque de la extracción de señales no escapa a la crítica de Lucas[2] debido a que es realmente difícil determinar lo que se considera un comportamiento normal para una variable. Entre otras cosas, debido a que esta normalidad se va modificando a través del tiempo.

El horizonte de señalización es escogido arbitrariamente. Este puede ser una ventana de 24 meses, 18 meses ó 12 meses previos a la crisis, que son generalmente las más utilizadas. Sin embargo, Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000) comentan que la ventana de 12 meses es muy restrictiva. Para este trabajo se decidió trabajar alternativamente con ventanas tanto de 24 como de 18 meses.

Con una ventana de 24 meses, cuando un indicador emita una señal 30 meses antes de la crisis, por ejemplo una disminución de las reservas más allá de lo normal, se considerará una alerta falsa. Cuando la ventana sea de 18 meses, alertas emitidas 19 meses antes de la crisis, o en meses anteriores son clasificadas igualmente como alertas falsas.

El umbral

El umbral es el intervalo, cuyo valor crítico define cuándo una variable emite una señal de alarma. Lo que se desea probar es la hipótesis de que la economía se encuentra en un estado de calma, contra la hipótesis de que podría ocurrir una crisis en los próximos 18 ó 24 meses, según el horizonte escogido.

---

[2] Está basada en la hipótesis de que los agentes tienen expectativas racionales. La crítica argumenta que los parámetros de los modelos tienen una tendencia a ser inestables por cuanto los cambios en las políticas económicas van a llevar a los agentes económicos a revisar estos parámetros (por ejemplo pasar de un tipo de cambio flexible a uno fijo). De tal manera, si nosotros teníamos un conjunto de parámetros estimados antes del cambio en las políticas económicas, de pronto se produce un cambio en las políticas económicas y esos parámetros, que habían sido estimados con las antiguas políticas, ya no serían aplicables. Sin embargo existen trabajos recientes como los de Ericsson y Irons (1995), que muestran que no existe evidencia convincente a favor de la crítica de Lucas, por otra parte actualmente hay un mayor conocimiento de las limitaciones de este tipo de modelos, ya que ningún modelo tiene una ventaja absoluta en todas las variables.

En la literatura, no existe un único criterio para la escogencia de estos umbrales. Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000) escogen un umbral para cada variable, para lo cual determinan el percentil que minimiza las señales falsas para algunos indicadores como reservas internacionales, exportaciones, términos de intercambio, desviación del tipo de cambio real de su tendencia, donde un decline incrementa la probabilidad de crisis si el umbral se encuentra por debajo de la media. Otros trabajos, consideran un mismo umbral para todas las variables. La determinación del nivel de referencia considerado como "normal" es subjetiva en todos los casos. Este trabajo utilizará la teoría estadística de las decisiones para probar la *hipótesis nula* de que no hay crisis. Si rechazamos la hipótesis cuando debería ser aceptada se habrá cometido un *error tipo I*, y si se acepta una hipótesis que debió ser rechazada se comete un *error tipo II*.

Debido a que se dispone de un número bastante grande de datos, 289 por cada variable a estudiar, se considerará que las variables tienen una distribución aproximadamente normal. En consecuencia, la media muestral determina aproximadamente el valor en el que la muestra se divide en dos partes iguales. Alternativamente, las variables serán estandarizadas mediante la fórmula $Z = (X-\mu)/\sigma$, con el fin de obtener una distribución simétrica (media 0 y varianza 1). Esta distribución tiene la propiedad de que se puede determinar la proporción exacta de los datos concentrados entre $\mu\pm\sigma$ (la media más o menos una desviación) que es el 68,27% de los datos, entre $\mu\pm2\sigma$ se concentran el 95,45% de los datos, por lo que si este segundo fuera el criterio seleccionado para una variable en particular, se considerarían señales de alerta el 4,55% de los datos.

Construcción de la probabilidad condicional de ocurrencia de crisis

El propósito de la construcción de un sistema de señales es evaluar individualmente la capacidad de cada indicador, para alertar un posible episodio de crisis en el horizonte de señalización seleccionado. En este caso se probaron 3 horizontes, uno de 12, 18 y 24 meses. Para discriminar cuales son los mejores indicadores se construye la probabilidad condicional y la probabilidad incondicional, basadas en las señales emitidas por cada indicador. Las posibles señales que emite un indicador se resumen de la siguiente manera:

	Ocurre una crisis	*No ocurre una crisis*
Se emite señal	A	B
No se emite señal	C	D

Un indicador puede emitir estos cuatro tipos de señales: dos señales buenas A (número de meses en los que el indicador emite una señal en el horizonte seleccionado) y D (número de meses en los que el indicador no emite señal porque no hay crisis), y dos señales malas C (el indicador no emite señal cuando ocurre una crisis) y B (el indicador emite señal cuando no hay crisis). En teoría un buen indicador sólo debería emitir buenas señales A y D (A>0, D>0, B=C=0).

Como criterios para escoger los mejores indicadores se cuantificará el porcentaje del número de meses en los que una señal pudo haberse emitido (A/A+C). Mientras mayor sea el porcentaje, mejor es el indicador. También se tomará el porcentaje del número de meses en los que una mala señal pudo haberse emitido (B/B+D). Mientras menor sea este porcentaje, mejor es el indicador.

Otra medida para conocer la habilidad de un indicador de emitir buenas señales, y evitar las malas señales es el coeficiente ruido-señal (esto es, el porcentaje de señales falsas, sobre el porcentaje de buenas señales, [(B/B+D)/(A/A+C)]). Aquellos indicadores con un coeficiente ruido-señal mayor a la unidad emiten demasiadas falsas señales, por lo que no serían útiles para predecir una crisis.

Por último, un procedimiento similar al anterior es comparar la probabilidad condicional con la probabilidad incondicional de una crisis. Para que el indicador sea considerado útil para predecir una crisis la probabilidad condicional debe ser mayor que la probabilidad incondicional, esto es A/A+B>(A+C)/(A+B+C+D). Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000) explican que si el indicador no es propenso a emitir señales falsas, lo que implica que habrá pocas señales calificadas como "B" (el indicador emite una señal cuando no hay crisis), la probabilidad condicional será cercana a 1. De este modo, si el indicador es fiable la probabilidad condicional será mayor que la probabilidad incondicional.

RESULTADOS EMPÍRICOS

Aplicando la metodología del enfoque de extracción de señales explicado por Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000) se construyeron seis sistemas, cada uno conformado por 49 variables en frecuencia mensual, utilizando variaciones respecto a los 12 meses anteriores, exceptuando los casos en que se trate de tasas, como es el caso de las tasas de interés. El uso de cambios respecto a los 12 meses anteriores evita los problemas de no estacionariedad de las series, hace comparables las variables a través del tiempo, y corrige el hecho de que pueda existir algún comportamiento estacional en una variable. Adicionalmente, dichas variaciones fueron estandarizadas con el propósito de obtener distribuciones simétricas, como en efecto se encontró. Tanto a las variables estandarizadas como a las variaciones respecto a los 12 meses anteriores, se le aplicaron tres ventanas u horizontes de señalización (24, 18 y 12 meses respectivamente), conformando 6 sistemas a evaluar.

El criterio para clasificar un período como un alerta que se utilizó para todos los casos fue la suma de la media de toda la serie más 1,5 veces la desviación estándar de toda la serie. Respecto a este criterio, cabe señalar que pudo haber sido seleccionado cualquier otro, como media más 2 desviaciones, o también pudo haberse especificado un criterio para cada variable. En este sentido, se

puede decir que esta metodología es bastante reciente y lo que se busca es manipular la variable, con el fin de convertirlo en un indicador adelantado de crisis.

Como se explicó en el apartado 3, las señalas emitidas por el indicador fueron clasificadas en cuatro grupos. Si el indicador emite señal cuando ocurre crisis, se clasifica en el grupo A. Cuando El indicador emite señal cuando no ocurre una crisis (grupo B), si el indicador no emite señal cuando ocurre una crisis (grupo C), y cuando el indicador no emite señal cuando no ocurre una crisis se clasifica en el grupo D. De estos primeros resultados se puede concluir que es indiferente trabajar los indicadores como variaciones respecto a los 12 meses anteriores o trabajarlas estandarizadas, ya que se obtuvieron los mismos resultados.

Para el horizonte de señalización de 24 meses, por ejemplo, el tipo de cambio real, medido en variaciones respecto a los 12 meses anteriores, emitió 24 señales de alarma (A), 12 señales falsas (B), 138 períodos o meses el indicador no emitió señal de alarma en los 24 meses previos a la crisis (C), 77 meses de los 89 clasificados como períodos de normalidad o calma el indicador no emitió señal alguna (D). Estas mismas cifras fueron arrojadas en el análisis de las variables estandarizadas para el mismo horizonte o ventana de señalización. Para los horizontes de 18 y 24 meses, igualmente coincidieron los resultados de las variables en variaciones respecto a los 12 meses anteriores y las variables estandarizadas.

Para seleccionar las variables que integrarán el sistema de indicadores adelantados para prevenir crisis cambiarias, se cuantificó el porcentaje de meses en los que una buena señal pudo haberse emitido (A/A+C). Mientras mayor sea el porcentaje, mejor es el indicador. También se tomó el porcentaje del número de meses en los que una mala señal pudo haberse emitido (B/B+D). Mientras menor sea este porcentaje, mejor es el indicador. Los resultados muestran que la ventana de señalización de 18 meses superó las ventanas de 24 y 12 meses, siendo esta última la que muestra el menor porcentaje de señales de alerta. La ventana de 18 meses aumenta ligeramente el porcentaje de alertas en el 84% de las variables consideradas (49 variables en total) y al mismo tiempo disminuye el porcentaje de señales falsas en el 62% de las variables.

Se utilizaron básicamente dos criterios para seleccionar los indicadores que funcionan como indicadores adelantados en cada uno de los seis sistemas propuestos, de modo de ir conformando la selección final de variables. Se utilizó en primer lugar el coeficiente ruido-señal, que es una medida de la habilidad de un indicador en emitir buenas señales y evitar las malas señales, que se traduce en, el porcentaje de señales falsas sobre el porcentaje de buenas señales, [(B/B+D)/(A/A+C)]. Aquellos indicadores con un coeficiente ruido-señal mayor a la unidad emiten demasiadas falsas señales, por lo que no serían útiles para predecir una crisis. El segundo criterio es similar al anterior, y se basa en comparar la probabilidad condicional con la probabilidad incondicional de una crisis. Para que el indicador sea considerado útil para predecir una crisis, la probabilidad condicional debe ser mayor que la probabilidad incondicional, esto es,

A/A+B>(A+C)/(A+B+C+D). Si el indicador no es propenso a emitir señales falsas, lo que implica que habrá pocas señales calificadas como "B" (el indicador emite una señal cuando no hay crisis), la probabilidad condicional será cercana a 1. De este modo, si el indicador es fiable la probabilidad condicional será mayor que la probabilidad incondicional.

Respecto a los dos criterios utilizados los resultados fueron los mismos. Los indicadores con coeficientes de ruido señal menores a la unidad, también tienen probabilidades condicionales mayores a la probabilidad no condicional. Ambos criterios señalan como indicadores adelantados de crisis las mismas variables para los sistemas que utilizan la ventana de 24, 18 y 12 meses. A continuación, en el Cuadro 4 se presentan los resultados para cada uno de los seis sistemas analizados. Cuando la variable fue clasificada como un buen indicador adelantado por los dos criterios utilizados para un determinado sistema, se le colocó el valor de uno, en caso de no haber resultado un buen indicador adelantado, se le colocó el valor cero:

Cuadro 4. Resultados de los 6 Sistemas de Alerta propuestos

Variables	*Sistema 1*	*Sistema 2*	*Sistema 3*	*Sistema 4*	*Sistema 5*	*Sistema 6*
	Variaciones 12 meses	*Estandarizadas*	*Variaciones 12 meses*	*Estandarizadas*	*Variaciones 12 meses*	*Estandarizadas*
	Ventana de señalización de 24 meses	*Ventana de señalización de 24 meses*	*Ventana de señalización de 18 meses*	*Ventana de señalización de 18 meses*	*Ventana de señalización de 12 meses*	*Ventana de señalización de 12 meses*
Reservas internacionales (mm us$)	0	0	0	0	0	0
Índice del tipo de cambio nominal efectivo	1	1	1	1	1	1
Índice del tipo de cambio real	1	1	1	1	1	1
Tipo de cambio oficial	0	0	1	1	0	0
Activos externos	0	0	0	0	0	0
Log (reservas)	0	0	1	1	0	0
Domestic credit	0	0	0	0	0	0
Dinero (m1)	0	0	0	0	0	0
Cuasi dinero	0	0	1	1	1	1
M2	0	0	0	0	0	0
Domestic credit	0	0	0	0	0	0
Rendimiento de los bonos del gobierno	1	1	1	1	1	1
Índice de precios al consumidor (ipc)	0	0	0	0	0	0
Déficit o superávit	0	0	1	1	0	0
Deuda neta	1	1	0	0	0	0
Exportaciones	1	1	1	1	0	0
Log (exp)	1	1	1	1	1	1
Exportaciones petroleras	1	1	1	1	0	0
Exportaciones de crudo	1	1	1	1	1	1
Importaciones, c.i.f.	0	0	0	0	1	1
Importaciones, f.o.b.	0	0	0	0	1	1
Índice de precios de las importaciones (Al mayor)	1	1	1	1	0	0
Inflación respecto a los 12 meses anteriores	0	0	0	0	0	0
Índice de precios de los bienes internos	1	1	1	1	0	0
Índice de producción de petróleo crudo	0	0	0	0	0	0
Saldos reales (m2/ipc)	0	0	0	0	0	0
Redescuento (usa)	1	1	1	1	1	1

Cont.

Variables	Sistema 1	Sistema 2	Sistema 3	Sistema 4	Sistema 5	Sistema 6
	Variaciones 12 meses	Estandarizadas	Variaciones 12 meses	Estandarizadas	Variaciones 12 meses	Estandarizadas
	Ventana de señalización de 24 meses	Ventana de señalización de 24 meses	Ventana de señalización de 18 meses	Ventana de señalización de 18 meses	Ventana de señalización de 12 meses	Ventana de señalización de 12 meses
Redescuento	0	0	0	0	0	0
Tasa del fondo de reserva USA	1	1	1	1	1	1
Crédito interno real	1	1	1	1	1	1
Tasa de depósitos	1	1	1	1	1	1
Precio promedio del petróleo	1	1	0	0	0	0
Rendimiento bonos del gobierno: 3 años (USA)	1	1	1	1	1	1
Saldos reales (m1/pib)	1	1	1	1	0	0
Tasa de la cuenta de tesorería USA	1	1	1	1	1	1
Tasa de la cuenta de tesorería USA: 3 meses	1	1	1	1	1	1
Tasa de interés del mercado secundario: 3 meses	1	1	1	1	1	1
Tasa de préstamos usa	1	1	1	1	1	1
Spread=expectativas de depreciación	0	0	1	1	1	1
Tasa interés real	1	1	1	1	1	1
Pib nominal	0	0	1	1	1	1
Deuda neta/pib	0	0	1	1	1	1
Déficit financiero/pib	0	0	0	0	0	0
Crédito interno/pib	0	0	0	0	0	0
Exportaciones/pib	1	1	1	1	1	1
Saldos reales (m2/pib)	0	0	0	0	0	0
Indice de producción industrial usa	0	0	1	1	1	1
Igaem	0	0	0	0	0	0
Pib real	0	0	0	0	0	0

Fuente: Cálculos propios.

Del primer y segundo sistema resultan un total de 23 variables seleccionadas (se puede observar en el Cuadro 4 las variables sombreadas para la ventana de 24 meses) como posibles indicadores adelantados, lo que representa un 47% del número total de variables estudiadas. En el tercer y cuarto se obtienen 29 indicadores (59%) seleccionados (se presentan en el Cuadro 4 sombreados para la ventana de 18 meses), y del quinto y sexto 23 indicadores (47%) seleccionados (se presentan en el Cuadro 4 sombreados para la ventana de 12 meses). En este sentido, el horizonte o ventana de señalización de 18 meses es la menos restrictiva, ya que selecciona un mayor número de variables que pueden ser utilizadas como indicadores de alerta temprana.

En cuanto a la robustez de los indicadores seleccionados, 16 de ellos resultan ser efectivos según los dos criterios utilizados, independientemente de la ventana u horizonte de señalización escogido. Las variables que resultaron un buen indicador adelantado para todas las ventanas (24, 18 y 12 meses) son: El indice del tipo de cambio nominal, el índice del tipo de cambio real, el rendimiento de los bonos del gobierno, el logaritmo de las exportaciones, la tasa de redescuento de Estados Unidos, tasa del fondo federal, el crédito interno real, la tasa de depósitos nacional, el rendimiento de los bonos del gobierno a 3 años de Estados Unidos, la tasa de la cuenta de tesorería de Estados Unidos, la tasa de la cuenta de tesorería a 3 meses de Estados Unidos, la tasa de interés del mer-

cado secundario a 3 meses de Estados Unidos, la tasa de préstamos de USA, la tasa interna real, y el ratio exportaciones sobre PIB.

Sin embargo, cabe la posibilidad de tomar otros indicadores, como aquellos que resultaron seleccionados en 4 de los 6 sistemas planteados. Dichas variables son: cuasi dinero, exportaciones, exportaciones petroleras, índice de precio de las importaciones al mayor, índice de precio de los bienes domésticos, índice de producción industrial de Estados Unidos, deuda neta sobre PIB, el PIB nominal, expectativas de depreciación o devaluación y saldos reales, calculados como M1/PIB.

Por otra parte, se cuantificaron cuáles fueron las crisis que cada uno de estos indicadores adelantados pudo señalar, y con cuánto tiempo de anticipación el indicador emitió la primera señal. Esto con la finalidad de medir el grado de confiabilidad de los indicadores en anticipar las crisis. En el Cuadro 5 se presentan los indicadores ordenados de acuerdo al número de crisis señaladas, y adicionalmente se muestra el coeficiente de ruido señal, que nos daría un elemento adicional para medir la calidad del indicador. Mientras dicho coeficiente sea más cercano a cero, el indicador emite el menor número de señales falsas.

Cuadro. 5. Crisis señaladas por cada indicador

VARIABLES	*N. de meses con que el indicador adelanta la crisis*							*COEF. RUIDO-SEÑAL*			
	SEP-82	*ENE-88*	*DIC-90*	*MAY-94*	*DIC-95*	*FEB-02*	*Prom.*	*Crisis señaladas*	*Ventana 24 meses*	*Ventana 18 meses*	*Ventana 12 meses*
Deuda neta	0	21	20	13	8	23	14	83%	0,80		
Exportaciones	0	6	20	0	16	24	11	67%	0,40	0,80	
Exportaciones petroleras	0	6	20	0	16	24	11	67%	0,90	0,80	
Exportaciones de Crudo	0	6	20	0	16	24	11	67%	0,80	0,70	0,90
Importaciones, c.i.f.	0	3	22	4	11	0	7	67%			0,90
Importaciones, f.o.b	0	3	22	4	11	0	7	67%			0,90
Tasa cuenta de tesorería USA	20	0	22	0	13	4	10	67%	0,00	0,20	0,30
Tasa cuenta de tesorería USA: 3 meses	20	0	22	0	12	4	10	67%	0,10	0,30	0,30
Tasa de interés del mercado secundario: 3 meses USA	20	0	20	0	13	4	10	67%	0,20	0,40	0,30
Tasa para préstamos USA	20	0	20	0	11	4	9	67%	0,10	0,20	0,30
Deuda neta/PIB	13	21	12	0	0	3	8	67%		0,80	0,80
Índice del tipo de cambio real	0	13	22	0	6	0	7	50%	0,90	0,60	0,40
Log (reservas)	3	0	16	0	0	3	4	50%		0,70	
Déficit (-) or Superávit	17	0	0	0	13	18	8	50%		0,70	
Log (exp)	4	6	21	0	0	0	5	50%	0,70	0,70	0,98
Índice de Precios de las importaciones (Al mayor)	0	8	21	0	17	0	8	50%	0,60	0,60	
Redescuento usa	16	0	0	0	10	8	6	50%	0,10	0,10	0,10
Tasa del Fondo Federal	20	0	21	0	0	18	10	50%	0,00	0,10	0,20
Tasa de depósitos	0	0	18	12	14	0	7	50%	0,80	0.50	0,70
Precio promedio del petróleo	0	22	4	0	0	24	8	50%	0,50		
Rendimiento bonos del gobierno: 3 años (USA)	16	22	0	0	15	0	9	50%	0,40	0,40	0,60
Saldos reales (M1/PIB)	0	0	20	10	16	0	8	50%	0,70	0,70	
Spread=expectativas de depreciación	0	0	17	12	14	0	7	50%		0,50	0,60

Cont.

VARIABLES	N. de meses con que el indicador adelanta la crisis							COEF. RUIDO-SEÑAL			
	SEP-82	ENE-88	DIC-90	MAY-94	DIC-95	FEB-02	Prom.	Crisis señaladas	Ventana 24 meses	Ventana 18 meses	Ventana 12 meses
Tasa interés real	0	0	18	12	14	0	7	50%	0,80	0,50	0,60
Rendimiento de los bonos del Gobierno		0	0	20	17	0	7	40%	0,40	0,40	0,40
Índice del tipo de cambio nominal efectivo	14	0	20	0	0	0	6	33%	0,60	0,50	0,98
Cuasi dinero	0	0	15	0	15	0	5	33%		0,70	0,70
Indice de Precios de los bienes internos	0	0	20	0	17	0	6	33%	0,70	0,50	
PIB nominal	0	24	21	0	0	0	8	33%		0,90	0,80
Exportaciones/PIB	0	12	14	0	0	0	4	33%	0,50	0,70	0,60
Índice de Producción Industrial USA	8	0	0	0	0	9	3	33%		0,80	0,40
Tipo de Cambio Oficial	0	0	20	0	0	0	3	17%		0,98	
Crédito interno/PIB	0	0	0	0	0	18	3	17%	0,10	0,10	0,50

Fuente: Cálculos propios.

Según estos resultados ningún indicador por si mismo es capaz de anticipar todas las crisis, por lo que un buen sistema de alerta temprana debe contar con la mayor variedad de indicadores posibles, con el objeto de mejorar la capacidad del sistema para anticipar una crisis. Este cuadro presenta cuáles de los indicadores han sido seleccionados en diferentes ventanas u horizontes de señalización. Esto se puede observar a través de los valores del coeficiente ruido señal; cuando un indicador muestra los 3 valores, significa que es un indicador adelantado, tanto para las ventanas de 24, 18 y 12 meses. Además permite saber que ventana minimiza dicho coeficiente, lo que significa minimizar la cantidad de señales falsas.

Adicionalmente, podría existir la posibilidad de trabajar con diferentes ventanas para cada indicador. Por ejemplo en el caso de las exportaciones de crudo, dicho indicador adelanta un 67% de las crisis señaladas en el cuadro, y es un buen indicador adelantado ya que funciona con cualquiera de las ventanas escogidas. Sin embargo, la ventana de 18 meses es la que minimiza el coeficiente ruido señal, por lo que sería la ventana más ventajosa para este indicador. Este indicador alerta la crisis con 12 meses de antelación en promedio.

En el caso de las tasas de interés de Estados Unidos, las tasa de interés de la cuenta de tesorería, la tasa del mercado secundario y la tasa de préstamos, pudieron adelantar el 67% de las crisis señaladas. También resultaron indicadores robustos, en el sentido de que tanto el criterio del coeficiente ruido señal, como el criterio de la probabilidad condicional los señalan como buenos indicadores adelantados sin importar la ventana utilizada. Sin embargo, la ventana que minimiza el coeficiente ruido señal es la ventana de 24 meses. Específicamente, las tasa de la cuenta de tesorería y la tasa del mercado secundario señalan en promedio el 67% de las crisis con 10 meses de anticipación, mientras que la tasa de préstamos en EEUU las señala con 9 meses de antelación en promedio.

Para elegir definitivamente los indicadores que conforman el sistema de alerta temprana se utilizarán dos criterios. En primer lugar, el porcentaje de crisis que

son capaces de alertar (al menos un 40%), y luego si han resultado buenos indicadores adelantados al menos en dos de las tres ventanas u horizontes utilizados. Según estos criterios, los indicadores que conformarían el sistema serían: exportaciones, exportaciones petroleras, exportaciones de crudo, las tasas de la cuenta de tesorería de EEUU, la tasa de préstamos de EEUU, el ratio deuda neta sobre PIB, el índice de tipo de cambio real, el logaritmo de las exportaciones, el índice de precios de las importaciones, tasa del fondo federal de EEUU, la tasa de depósitos de Venezuela, rendimiento de los bonos del gobierno americano a 3 años, los saldos reales calculados como M1/PIB, las expectativas de depreciación, la tasa de interés real y el rendimiento de los bonos del gobierno.

Los resultados muestran que existe relación entre todas las tasas de interés de Estados Unidos estudiadas y los episodios de crisis en Venezuela, así como con el índice de producción industrial de USA, aunque este sólo anticipa el 33% de las crisis resultó seleccionado como un buen indicador adelantado en dos de las tres ventanas analizadas.

Por otra parte variables como el PIB real y reservas internacionales no resultaron indicadores adelantados robustos. El promedio de los precios del petróleo tampoco resultó seleccionado, debido a que aunque alerta el 50% de las crisis, sólo logró clasificar como un buen indicador adelantado con una ventana u horizonte de señalización de 24 meses. Esto tiene sentido económico, ya que los ingresos petroleros ejercen un impacto sobre la economía real con cierto retraso.

En coincidencia con los estudios realizados por Goldstein, Kaminsky y Reinhart (2000) se confirma que variables como tipo de cambio real, tasa de interés real, el diferencial de tasas de interés interna y externa y el crédito interno/PIB, tienen alguna capacidad para adelantar los fenómenos de crisis cambiaria. En el caso de Venezuela resalta el hecho de que las exportaciones de crudo resultan un indicador adelantado más robusto que las exportaciones, las exportaciones petroleras o exportaciones/PIB. En particular, las exportaciones de crudo resultan un buen indicador para cualquier ventana u horizonte de señalización utilizado, siendo la ventana de 18 meses la que minimiza el coeficiente ruido señal.

Además de identificar las variables que pueden servir como indicadores de alerta temprana, este tipo de enfoque permite tener una aproximación sobre la probabilidad de crisis. En el Cuadro 6 se presenta el número de variables que emite una señal de alerta antes del episodio de crisis señalado por el IPE (el número total de variables son las 29 variables que resultaron buenos indicadores adelantados según los criterios antes mencionados). Por ejemplo, antes de la crisis señalada por el IPE en septiembre de 1982, 9 indicadores emitían señales de alerta, mientras que antes de la crisis de diciembre de 1990, 24 indicadores emitían señales de alerta, por lo que se puede concluir que Venezuela estaba mucho más vulnerable a una crisis en 1990 que en 1982.

Antes de la crisis de enero de 1988, 12 indicadores emitieron señales de alerta, mientras que 5 indicadores emitían alertas antes de la crisis de mayo de 1994 y 15 indicadores señalaban un posible episodio de crisis antes de febrero del 2002. El indice de presión especulativa también mostró la última devaluación ocurrida en febrero del 2003 y 8 indicadores dieron señales de alerta. La ventaja de este tipo de enfoque, como se ha expresado anteriormente es la posibilidad de monitorear fácilmente el desempeño de las variables seleccionadas que conforma el sistema de alerta temprana. A este respecto, haciendo un análisis fuera del período muestral seleccionado, a partir marzo del 2003 hasta junio del 2004, se observa que 14 variables dan señales de alerta. Esto permite decir que la economía venezolana a junio del 2004 es más vulnerable a una posible devaluación que en febrero del 2003.

Cuadro 6. Señales de Alerta antes de la crisis

Crisis señalada	*No. de variables que alertan crisis en los 18 meses anteriores*
1980-01	13
1982-09	9
1982-10	9
1983-02	10
1983-06	12
1988-01	12
1990-12	24
1994-05	5
1994-06	5
1995-12	20
1996-04	2
2002-02	15
2002-05	4
2002-06	5
2003-01	8
2003-02	8
Análisis fuera de la muestra 2003-03/2004-06	14

Fuente: Cálculos propios.

CONCLUSIONES

El desarrollo de esta investigación permitió encontrar un conjunto de indicadores adelantados que pudieran conformar un sistema de alerta temprana para prevenir crisis cambiarias para el caso Venezolano, basado en el enfoque de extracción de señales propuesto por Goldstein, Kaminsky y Reinhart, cumpliendo con el objetivo planteado.

En cuanto a las variables externas, la evidencia mostró que las tasas de interés de Estados Unidos resultaron buenos indicadores adelantados. En particular todas las variables de la economía de Estados Unidos evaluadas resultaron buenos indicadores, como lo son la tasa de la cuenta de tesorería, del mercado secundario, el redescuento y el rendimiento de los bonos del gobierno america-

Se comprobó que para el caso venezolano, las exportaciones totales, las exportaciones de petróleo, las exportaciones de crudo, el ratio exportaciones sobre PIB y el índice de tipo de cambio real son buenos indicadores adelantados de crisis. En referencia al ratio dinero a reservas, no resultó un buen indicador adelantado, sin embargo, el indicador cuasi dinero y los saldos reales calculados como M1/PIB si mostraron tener alguna habilidad predictiva.

De los sistemas planteados, en primer lugar se puede decir que resulta indiferente utilizar las variaciones respecto a los 12 meses anteriores o tomar las variables estandarizadas. En segundo lugar, la ventana u horizonte de señalización que minimiza el número de alertas falsas es la ventana de 18 meses, además de ser la que incluye un mayor número de indicadores seleccionados como indicadores de alerta temprana, mejorando las posibilidades de monitorear más ampliamente la economía. Por esta razón se escogió como el mejor sistema de alerta temprana el horizonte de señalización de 18 meses.

El sistema de alerta con la ventana de 18 meses arrojó como indicadores adelantados 29 indicadores (59% de todos los estudiados) y se presentan a continuación: índice del tipo de cambio nominal, índice del tipo de cambio real, tipo de cambio oficial, log(reservas), cuasi dinero, rendimiento de los bonos del gobierno, déficit o superávit fiscal, exportaciones, log(exportaciones), exportaciones petroleras, exportaciones de crudo, índice de precios de las importaciones (al mayor), índice de precios interno, redescuento (USA), tasa del fondo de reserva (USA), crédito interno real, tasa de depósitos, rendimiento de los bonos del gobierno de USA a 3 años, saldos reales (M1/PIB), tasa de la cuenta de tesorería USA, tasa de la cuneta de tesorería a 3 meses (USA), tasa del mercado secundario a 3 meses, tasa de depósitos USA, expectativas de depreciación, PIB nominal, tasa de interés real, ratio deuda neta/PIB, exportaciones/PIB, índice de producción industrial de USA.

En cuanto a la robustez de los indicadores se concluyó que 16 de ellos resultan ser efectivos según los dos criterios utilizados, independientemente de la ventana u horizonte de señalización escogido. Dichos indicadores son: El índice del tipo de cambio nominal, el índice del tipo de cambio real, el rendimiento de los bonos del gobierno, el logaritmo de las exportaciones, la tasa de redescuento de Estados Unidos, tasa del fondo federal, el crédito interno real, la tasa de depósitos nacional, el rendimiento de los bonos del gobierno a 3 años de Estados Unidos, la tasa de la cuenta de tesorería de Estados Unidos, la tasa de la cuenta de tesorería a 3 meses de Estados Unidos, la tasa de interés del mercado secundario a 3 meses de Estados Unidos, la tasa de préstamos de USA, la tasa interna real y el ratio exportaciones sobre PIB.

Un resultado importante es que a través de la metodología aplicada en esta investigación, y según los criterios para la escogencia de indicadores adelantados, el promedio de los precios del petróleo sólo resultó relevante para uno de

los 3 horizontes de señalización utilizados (ventana de 24 meses), advirtiendo 3 de las 6 crisis estudiadas.

El sistema de alerta con un horizonte de señalización de 18 meses, advirtió varias presiones especulativas antes del viernes negro en febrero de 1983. La primera de ellas en enero de 1980 (45% de las variables emitían señales de alerta), luego en septiembre y octubre de 1982 (el 31% de las variables emitían señales de alerta), y finalmente en febrero de 1983 se fija un nuevo régimen cambiario diferencial. El sistema de alerta fue capaz de identificar la crisis con un 35% de las variables que emitían señales. En junio de 1983 se produce una nueva corrección cambiaria, alcanzando por primera vez el tipo de cambio dos cifras, señalado por el índice de presión especulativa, mientras que el sistema de alerta mostró que el 41% de las variables emitían señales. Igualmente el sistema fue capaz de advertir el ajuste en el tipo de cambio de diciembre de 1995 (69% de las variables que conforman el sistema de alerta emitían señales). Así mismo, antes de la reciente crisis de febrero del 2002 el 52% de las variables emitieron señales de alerta.

Además de identificar las variables que pueden servir como indicadores de alerta temprana, este tipo de enfoque permite tener una aproximación sobre la probabilidad de crisis, con lo que se puede concluir que Venezuela estaba mucho más vulnerable a una crisis en 1990 que en 1982. De la misma manera se realizó una evaluación fuera de la muestra, a partir de febrero del 2003 hasta junio del 2004, donde se observan 15 variables que dan señales de alerta, lo que permite decir que la economía venezolana estaba mas vulnerable en junio del 2004 a una posible devaluación que en febrero del 2003.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alvarez, Fernando; Arreaza, Adriana; Fernández, María Amelia; Mirabal, María Josefa (2002), *Fragilidad financiera en Venezuela: Determinantes e indicadores*, BCV, Colección Banca Central y Sociedad.

Alvarez, Pedro, De Vicente, Saúl Y Rivero, José Luis (2004), Identificación Empirica de Crisis Cambiarias: Diferencias y Similitudes entre Indicadores, Universidad de Oviedo.

Bensaid, Bernard y Jeanne, Olivier (1993), *The Instability of Fixed Exchange Rate Systems when Raising the Nominal Interest Rate is Costly*, Banque de France and Ecole Nationale des Ponts et Chausées-CERAS, diciembre.

Diez De Los Rios, A. y A. Ortiz (2001), "Crisis Cambiarias en Latinoamérica: Factores específicos e internacionales", *Boletín ICE Económico*, No. 790.

Ericsson, Neil R, y Irons, John S. (1995), *The Lucas Critique in Practice: Theory Without Measurement*, Board of Governors of the Federal Reserve System, International Finance Discussion, Paper No. 506.

Flood, Robert P, y Garber, Peter M. (1984), "Collapsing exchange-rate regimes: Some linear examples", *Journal of International Economics*, Vol. 17, No. 12, agosto.

Flood, Robert P. and Marion, Nancy P. (1996), "Speculative Attacks: Fundamentals and Self-Fulfilling Prophecies", *NBER*, Working Paper No. 5789.

Goldstein, Morris; Kaminsky, Graciela y Reinhart, Carmen (2000), *Assessing Financial Vulnerability: An Early Warning System for emerging markets*, Institute for international economics, Washington DC.

González, Antonio Y Vidal, Alvaro (2001), "Crisis cambiarias en Latinoamérica: factores específicos e internacionales", *ICE*, No. 790, febrero-marzo.

Guerra, José Y Rodriguez, Oswaldo (1998), *Crisis cambiarias y flujos de capital en Venezuela*, BCV, Caracas.

Herrera, Santiago y Garcia Conrado (1999), *A User's guide to an Early Warning System of Macroeconomic. Vulnerability for LAC Countries*, Paper presentado en la XVII LA Meeting of the Econometric Society.

Herrarte, Ainhoa; Medina, Eva y Vicens, José (2000), *Modelos de Crisis Financieras*, Universidad Autónoma de Madrid.

Kaminsky, Graciela; Lizondo, Saúl y Reinhart, Carmen (1997), *Leading Indicators of Currency Crises*, Policy research working paper, The World Bank.

Kaminsky, Graciela y Reinhart, Carmen (2001), "Financial Markets in Times of Stress", *NBER*, Working Paper 8569.

Kaminsky, Graciela (2003), "Varieties of Currency Crises", *NBER*, Working Paper 10193.

Krugman, Paul (1979), "A model of Balance oF Payments Crises", *Journal of Money, Credit and Banking*, No. 11, agosto.

— (1999), *Balance Sheets, the Transfer Problems and Financial Crises, Internacional Finance and Financial Crises: Essays in Honor of Robert P., Flood Jr.*, Boston: Kluwer Academic Publishers.

Obstfeld, Maurice (1996), "Models of Currency Crises with Self-fulfilling Features", *European Econmic Review.*

Rubio, Oscar (2001), *Crisis cambiaria: Teorías y Evidencia.* Universidad Pública de Navarra, Instituto de Estudios Fiscales.

Año	TRIMESTRE	TOMO	Nº FICHA CATASTRAL	UBICACIÓN (urbanización)	TIPO DE PARED	TIPO DE TECHO	TIPO DE PISO	# HABITACIONES	# BAÑO	ÁREA CONSTRUCCIÓN	PRECIO

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 97-131
recibido: 06-07-07 / arbitrado: 12-03-08

ESTADO Y TRANSNACIONALES PETROLERAS: DE LA "APERTURA" A LA "RE-NACIONALIZACIÓN" DE LOS HIDROCARBUROS EN VENEZUELA

Nelly Arenas[1]
CENDES-UCV

Resumen:

Partiendo de las relaciones históricas entre el Estado venezolano y los conglomerados petroleros, el artículo examina las relaciones entre el gobierno de Hugo Chávez y estos consorcios tomando como base la reforma de la Ley de Hidrocarburos de 2001 y la creación de la fórmula de la empresa mixta. La hipótesis de trabajo es que, tanto dicha Ley como el resto de medidas que ha tomado el Ejecutivo Nacional, revitalizan la naturaleza rentística que ha distinguido históricamente al Estado venezolano, desdibujada con la Apertura. De manera que se estaría produciendo un proceso de "renacionalización" de las actividades petroleras, sólo que esta vez se formaliza claramente el rol que jugarán las compañías petroleras previas negociaciones con las mismas; de allí que el documento analiza especialmente el papel de la Asociación Venezolana de Hidrocarburos (AVHI) –organización que agrupa a dichas compañías– en este evento.

Palabras claves: Renta, Estado, AVHI, transnacionales petroleras.

INTRODUCCIÓN

El trabajo intenta comprender las relaciones entre el Estado venezolano y las transnacionales petroleras desde 1999, año de la llegada de Hugo Chávez al poder, hasta 2006, año en el cual el Estado logra una fórmula de convivencia con las mismas, concretada en las empresas mixtas.

Partiendo de las condiciones históricas que hicieron posible el acto de nacionalización en 1975, se revisa la significación del proceso conocido como Apertura Petrolera; mismo que se inicia en 1992 y a través del cual se produce un retorno de las grandes compañías petroleras internacionales al país. Este período es la antesala al gobierno de Hugo Chávez, quien obtiene la presidencia de la república, haciendo gala de un discurso intensamente nacionalista, desde el cual fue duramente condenado aquel proceso. Durante los primeros seis años de su gobierno no obstante, la Apertura siguió su marcha prácticamente sobre los mismos parámetros en los que venía desenvolviéndose. Paralelamente, el

[1] narenas@cantv.net

gobierno elaboraba una estrategia con el fin de alterar algunos de esos parámetros, concretados en la Reforma a la Ley de Hidrocarburos del año 2001, a partir de la cual se consagra un nuevo estatus en las relaciones entre el Estado y las transnacionales petroleras. Este estatus comienza a tomar forma real con el diseño de algunas medidas a favor del incremento de mayores niveles de renta y con la sanción definitiva de la fórmula de la empresa mixta.

Las compañías han respondido a ese nuevo *modus operandi* organizándose en la Asociación Venezolana de Hidrocarburos, AVHI, organismo el cual, a pesar de su bajísimo perfil público, presumimos, ha tenido un importante papel en las negociaciones que dieron lugar al diseño de las empresas mixtas.

Nuestra hipótesis es que la Ley de 2001, así como el resto de las medidas tomadas por el Ejecutivo nacional, intentan retomar la naturaleza rentística que ha distinguido históricamente al Estado venezolano, desdibujada con la Apertura. De modo que pareciera estarse produciendo un proceso de renacionalización de la actividades petroleras, sólo que esta vez se formaliza clara y ampliamente el papel que jugarán los grandes conglomerados petroleros internacionales en el juego.

LA LARGA MARCHA HACIA LA NACIONALIZACIÓN

Venezuela: la vocación rentística

La fortaleza que adquirió el petróleo en el mercado internacional en los primeros años del siglo XX y, sobre todo, luego de la primera Guerra Mundial, sorprendió a Venezuela sin capacidades tecnológicas ni gerenciales para asumir la explotación del vital recurso.

La demanda cada vez más creciente del mineral en el mundo, en vista de la importancia estratégica que el mismo adquiriera, mostró la alta potencialidad del aceite en la generación de ingresos, activándose la conciencia rentística en el liderazgo nacional de la época. De modo que la conexión original que establece la nación con el petróleo fue absolutamente rentística[2]. Fue esta la única manera

---

[2] Cuando hablamos de rentismo, debemos diferenciar lo que éste significa con relación a la libre propiedad estatal. Mientras que esta última supone el arrendamiento por parte del Estado de la explotación del mineral a cambio del pago de un impuesto que no se diferencia del que se impone a cualquier otra actividad económica, la cualidad rentística implica la disposición del Estado para extraer del mercado petrolero internacional una renta

posible que el país encontró para insertarse en la actividad petrolera mundial que recién se imponía como una de las más dinámicas de las economías en el mundo. A los efectos, el Estado aprobó entre 1920 y 1938, siete legislaciones de hidrocarburos destinadas cada una de ellas, a incrementar su eficiencia para capturar renta en el mercado internacional.

Pero la vocación rentística no se consumaría definitivamente hasta 1943. En este año el Estado, como exponente institucional de la nación propietaria del recurso, cristalizaría exitosamente una negociación con las compañías petroleras a partir de la cual aquellas se comprometían a pagar regalías; aceptar tasas impositivas semejantes a las que regían para las reservas privadas en los Estados Unidos, así como permitir la instalación de refinerías en el territorio venezolano. Estamos hablando de la reforma a la Ley de Hidrocarburos del 43, la cual representó un importante estímulo al proceso de modernización. Modernizar se convertiría, a partir de ese momento, en la principal palanca legitimizadora de la renta. De muy distintos modos el discurso de las fuerzas políticas nacionales expresará esta necesidad luego de la muerte de Juan Vicente Gómez, pero sobre todo después de 1945 cuando el proyecto nacionalista y democratizador que encarnaba el partido Acción Democrática, se despliegue totalmente reivindicando la participación popular en el disfrute de la renta[3].

Luego de 1943, el Estado proseguiría sin retroceso la carrera hacia la captura de mayores niveles de renta hasta la completa nacionalización de la industrla petrolera en diciembre de 1975[4]. La carrera tenía un contendor: las empresas petroleras extranjeras a las cuales se les había concedido el derecho de extraer el aceite del subsuelo venezolano ante la incapacidad manifiesta del país para hacerlo, como se ha señalado.

---

del suelo en virtud de la propiedad que ejerce sobre un bien no producido como el petróleo. De allí que reciban la denominación de terratenientes aquellos Estados que sobre la base de la propiedad del suelo donde se ubiquen los yacimientos, poseen la capacidad de capturar renta al mercado de consumidores mundial. Literatura sobre el tema en Venezuela ha sido producida fundamentalmente por Mommer (1988); Baptista (1997), Baptista y Mommer (1987).

[3] Una vinculación de los distintos proyectos sociopolíticos a lo largo del siglo XX venezolano con el petróleo es realizada por Urbaneja (1992).

[4] Según Baptista y Mommer (1987), la reforma petrolera de 1943, fue "radical en el mejor sentido de la palabra" puesto que con ella concluyó exitosamente la primera fase de la historia petrolera venezolana sirviendo en paralelo de firme sustento a la segunda, la cual remató con la nacionalización en los años setenta.

La tensión Estado-compañías petroleras: la carrera por la renta

La carrera del rentismo que libró el Estado venezolano produjo una tensa relación entre éste y los grandes consorcios mundiales del petróleo. Estos consorcios conformaban el Cartel Internacional del Petróleo, integrado por las siete empresas más importantes del mundo[5], el cual ejerció un absoluto control del mercado petrolero planetario entre los años treinta y los cincuenta. Las enormes concesiones que las empresas obtuvieron en distintos países petroleros, bien por su situación semicolonial o su atraso político institucional, bien por su desconocimiento de la actividad petrolera, posibilitó la obtención de concesiones de territorios mucho mayores de lo que las empresas requerían (Espinasa, 1989).

La reforma del 43 de la que ya se ha hablado, creó un espacio de equilibrio entre el Estado venezolano y aquellos conglomerados, sobre todo en vista del mecanismo "Fifty-fifty" (nombre con el que se le conoce comúnmente) al que las partes llegaron; mecanismo que se rompe, sin embargo, en 1958 con el decreto Sanabria, el cual echaba por tierra el cincuenta-cincuenta e imponía una relación 68/32 en beneficio del Estado venezolano. Por añadidura, el gobierno de Acción Democrática (AD) bajo la presidencia de Rómulo Betancourt (1959-1964), decidió no otorgar más concesiones, lo que produjo una fuerte desinversión por parte de las compañías transnacionales, sin estímulo para seguir adelante con las tareas de exploración. De acuerdo a Espinasa, la presión en contra del capital concesionario encontró en la no renovación de las concesiones otorgadas en 1943, un segundo frente al que se le adicionó el diseño de instituciones que interferían directamente las labores productivas de las mismas. Tal fue el sentido, sostiene, de la Comisión Coordinadora del Comercio y Conservación de los Hidrocarburos (CCCCH). De este modo, concluía "Las transnacionales veían así trastocado el marco en el que prosperó la inversión hasta 1958. Se resquebrajaba la estabilidad impositiva, con lo cual se abrían las compuertas para que se desbordara la presión rentista, y se acotaba en el tiempo el horizonte de las concesiones, las cuales revertirían en 1983 sin poder ser renovadas. La combinación de ambos factores devendría en una presión demoledora en contra de la inversión privada extranjera en el sector petrolero venezolano" (Espinasa, 1996). La creación de la OPEP, en 1960, cuya intención fue coordinar y unificar la política petrolera de los países signatarios, contribuyó decisivamente a fortalecer la postura de Venezuela frente a las transnacionales petroleras. Así, la tensión entre el Estado, dispuesto a elevar la renta a niveles cada vez más significativos

---

[5] Abundante información sobre estos consorcios es proporcionada por Yergin (1992) y Sampson (1985).

y las empresas, dispuestas a defender su tasa de ganancia, desembocó ineludiblemente en la nacionalización de la actividad petrolera con lo cual se revertía la fase de dominio de la compañías, dando paso a la fase de dominación de los Estados propietarios (ver Espinasa, 2004).

Las empresas petroleras: el contrapeso de la sociedad civil al Estado

La propiedad del petróleo en manos del Estado, ha hecho de éste un actor de primer orden en la dinámica económica y sociopolítica venezolana desde por lo menos 1943. El Estado ha sido el gran distribuidor de recursos, no teniendo necesidad de extraerlos de ningún sector en particular para trasvasarlos al resto de la sociedad. Esta preponderancia del Estado venezolano no encontró contrapesos equivalentes en el conjunto social. Sólo las empresas transnacionales petroleras pueden ser reconocidas como fuente de equilibrio frente al inmenso poder estatal. Tal como advierte Baptista (2005), la considerable autonomía económica del Estado venezolano le permitió una amplia capacidad de intervención que sólo se vio contrarrestada cuando tuvo que enfrentarse a las empresas concesionarias petroleras.

A los fines de defender sus intereses frente al Estado, las compañías optaron por asociarse a la Federación de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción, Fedecámaras, organismo cúpula que agrupa a los empresarios venezolanos desde 1944[6]. Esta incorporación ocurrida en septiembre de 1959, permitió a las compañías opinar sobre la política petrolera del gobierno sin manifestarse directamente[7]. Las razones expresas que animaban esa incorporación eran las de "velar por los intereses generales de la industria petrolera, incrementar sus relaciones con las otras industrias nacionales y promover una mejor comprensión de la industria petrolera dentro del sistema de la libre empresa"

---

[6] En realidad, las compañías venían asistiendo a las asambleas que realiza el organismo anualmente desde 1952 pero sin derecho a opinión y menos a voto.

[7] Una muestra de esto nos la brinda un miembro de la alta gerencia de una de las empresas petroleras cuando señalaba que: "...Es cierto que ponemos en boca de Fedecámaras nuestros puntos de vista, teniendo siempre el cuidado de diluirlos y de evitar una identificación directa de nuestra Cámara o de la industria con estas posiciones. Es una forma de 'lobbying'. Simplemente nosotros razonamos, esto es lo que creemos debería ser la política petrolera de la nación y lo ponemos en manos de una asociación de empresarios que la analiza. No es que ellos la acepten al pie de la letra o que la repitan como loros, sino que la analizan. Ya que es razonable, ellos la adoptan como propia" (Bonilla, 1972).

(Sader Pérez, 1996). Tal como señala Tugwell (1975), "...el segundo frente de las compañías lo constituyó el establecimiento de una alianza con el sector privado... en cuenta de la hostilidad por tanto tiempo mantenida entre AD y la elite económica del país, las compañías se sintieron confiadas en poder convencer al sector privado de ejercer presión sobre la administración pública. Para consolidar esta alianza, las compañías establecieron su propia cámara de la industria petrolera, la cual inmediatamente fue admitida en Fedecámaras... y muy pronto se convirtió en una importante fuente de asesoramiento técnico en la producción de estudios contrarios a la política gubernamental".

Esta alianza entre el sector privado nacional y las transnacionales resultó crucial para estas últimas en algunos momentos claves de la relación tensa que mantuvieron el Estado y las empresas. Así, en 1966, cuando aquel decidió reformar el sistema impositivo incrementando los impuestos generales, y aplicando un impuesto especial selectivo que afectaba a las compañías, éstas consolidaron su alianza con los empresarios criollos. Un amplio frente de ataque al gobierno que aglutinaba a distintos sectores económicos, políticos y sociales se fraguó destapando una crisis política importante. Las compañías fueron capaces en esta oportunidad de abandonar su bajo perfil público sentando claro rechazo a las medidas oficiales[8]. Finalmente, la crisis se zanjó a favor de los opositores, con precarios beneficios para el gobierno demostrando que frente al Estado existían organizaciones capaces de batallar por sus intereses y ejercer presión para hacer valer sus puntos de vista.

La nacionalización petrolera: adiós a las compañías y nuevas tensiones

Como se ha señalado, la carrera por mayores volúmenes de renta hasta la obtención de una "renta absoluta"[9] condujo inexorablemente a la nacionalización de la industria de los hidrocarburos y al retiro *de jure* de las empresas extranjeras[10]. Según Espinasa y Mommer (1986), con la nacionalización y en vista de

---

[8] Una buena sistematización de estos eventos es elaborada por Tugwell (1975).

[9] La diferencia entre lo que se denomina "renta absoluta" y "renta diferencial" es que mientras la primera involucra el cobro por parte del Estado terrateniente por el acceso a los yacimientos, cualquiera sea la calidad de los mismos, la segunda se origina en la posibilidad que tiene el propietario de hacerse de retribuciones extraordinarias sobre la base de la calidad de las reservas. Información sobre el punto la proporciona Mommer (1988).

[10] De facto, ya las compañías venían retirándose ante el anuncio de no más concesiones desde 1959. No obstante, el legislador previó la posible necesidad de la presencia de

haber llegado a su máximo, el discurso reivindicativo nacionalista había llegado a su fin; "ya no quedaba más nada que reivindicar"; así las cosas –agregaban– el discurso populista ya no era necesario. Este ya había cumplido su "misión histórica de la transformación democrático-burguesa del país, y su última misión consistió precisamente en la nacionalización"[11].

Pero el acto nacionalizador trajo también como consecuencia que el Estado, además de propietario como siempre lo había sido, pasaba ahora a ser empresario, operador de la industria petrolera. A tal fin se creó Petróleos de Venezuela, Pdvsa, acontecimiento que trasladó al seno del Estado la fricción histórica entre el propietario de los yacimientos y la compañía explotadora, ahora en manos estatales (Espinasa, 2004). Esta tensión se exacerbaría con la elección de Hugo Chávez y estallaría irremisiblemente en 2002 con el paro petrolero, el cual puso de manifiesto las profundas divergencias que existían entre la alta gerencia de la empresa y el gobierno. Las causas de la misma tenían una fuente variada. Mommer (1999) proporciona pistas para identificar una de las causas cuando indica que los ejecutivos venezolanos de las compañías extranjeras no participaron en el proceso de nacionalización, oponiéndose más bien a éste. Obligados por la fuerza de los hechos a aceptar el acto consumado, adoptaron una actitud neutra frente al mismo. De tal manera que, sostiene, "en la misma medida en que fracasase la *siembra del petróleo*[12], pasarían de la neutralidad a la confrontación; y, en la misma medida en que fracasase la política petrolera, pasarían de la oposición a la subversión del orden establecido con la nacionalización" (cursi-

---

entes privados en la futura explotación petrolera al consagrar una disposición en este sentido. Se trata del famoso artículo V de la Ley que rige la nacionalización, el cual toma la previsión correspondiente cuando señala que "En casos especiales y cuando así convenga al interés público, el Ejecutivo Nacional o los referidos entes [se refiere a entidades propiedad del Estado] podrán... celebrar convenios de asociación con entes privados, con una participación tal que garantice el control por parte del Estado y con una duración determinada..." (ver Ley orgánica que reserva al Estado la industria y el comercio de los Hidrocarburos, 1975).

[11] Esta percepción de los autores, sin embargo, sería negada más tarde por la propia realidad. El ascenso de Chávez al poder en gran medida fue producto de su discurso fuertemente populista y nacionalista, el cual vino a llenar el vacío que dejó la retirada del lenguaje reivindicacionista por parte del viejo liderazgo.

[12] Esta frase de Uslar Pietri, acuñada en 1936, alude a la necesidad de destinar los proventos petroleros a la inversión industrial y agrícola percibida para el momento como la verdadera economía.

vas en el original)[13]. Esta idea se manifestó en el contraste entre dos maneras de entender la cuestión petrolera, muy pronto enfrentadas. Por un lado, una óptica rentista encarnada en el Ministerio de Energía y Minas, órgano rector de la política petrolera nacional; por el otro, una visión productivista[14], representada fundamentalmente en la alta gerencia de la empresa.

La decadencia de la industria en el país gracias al largo período de desinversión por parte de las operadoras extranjeras, provocó una mengua de la producción en la década de los setenta; de modo que la recién constituida empresa estatal hubo de vérselas con esta nueva situación elaborando un plan de inversiones masivas al principio de los ochenta. El gobierno de turno empero, no fue capaz de entender la circunstancia ordenando con un trato similar al de "un dueño de hacienda de café a su capataz" (Mommer, 1999) "reducir la producción y paralizar programas en marcha, postergando unos y cancelando otros" (Mommer, 1999). En añadidura, Pdvsa había logrado acumular un fondo de reservas de 5.5 mil millones de dólares en la banca de Nueva York, obligado a ser transferido por el gobierno a las arcas del Banco Central de Venezuela, en donde se disolverían en virtud de la devaluación del bolivar que se produjo en el marco de la crisis cambiaria de 1983. Mommer sostiene que para Pdvsa, "la lección aprendida era que un fondo de reservas líquidas inevitablemente terminaría, a la primera de cambio, absorbido por un gasto público hemorrágico" (Mommer, 1999). Frente a este hecho, argumentaba, Pdvsa aprovechó la recesión en el mercado petrolero internacional, comprando refinerías en el exterior con sus correspondientes redes de distribución para asegurar la colocación de la producción del aceite venezolano y, al mismo tiempo, configurar un mecanismo de transferencia de ingresos lejos del alcance del fisco nacional. Fue así como la empresa comenzó en 1983 su política de internacionalización adquiriendo una participación del 50% en la Veba Oil alemana.

---

[13] En efecto, ya en los años 80 estaba clara la fractura del modelo económico diseñado, luego de la caída de Pérez Jiménez en 1958. El proceso de industrialización había mostrado su techo, generando el estancamiento de la economía. Paradójicamente, la nacionalización con la maximización de renta que trajo consigo, reveló la incapacidad de la economía venezolana para absorberlos. La devaluación del bolivar en 1983, no hizo sino ratificar la fragilidad del modelo. Para un análisis de estos temas puede consultarse a Purroy (1986), Baptista (1997), Bitar y Troncoso (1983), entre otros.

[14] Una visión productivista significa en este caso, aquella que aspira superar la condición rentística planteando derivar del petróleo actividades aguas abajo como la de los plásticos, químicos etc.

LA APERTURA PETROLERA: EL REGRESO DE LOS ANTIGUOS HUÉSPEDES

La negociación con la Veba Oil, fue el primer paso que Pdvsa dio hacia la apertura del país a nuevos entendimientos con las compañías petroleras expulsadas *de jure* a partir del evento nacionalizador. Valiéndose de la rendija que dejaba el artículo V, la empresa diseñó una batería de mecanismos para concretar la presencia de las transnacionales en la explotación del mineral. Ellos se sumaban a la estrategia de la internacionalización y consistían en convenios operativos, exploración a riesgo y ganancias compartidas, así como asociaciones estratégicas para producir crudos en la Faja del Orinoco, desarrollar gas natural costa afuera y empresas mixtas (Fundación Polar, 2000). Para los convenios operativos, se estimó una duración de 20 años. Estos fueron diseñados con el propósito de reactivar campos "marginales" o incrementar los niveles de producción con inversiones adicionales. Entre 1992 (año en el que el segundo gobierno de Carlos Andrés Pérez dio comienzo a la primera ronda de convenios operativos) y 1997, se firmaron tres rondas, 33 acuerdos con empresas de 14 países. La variante exploración a riesgo y ganancias compartidas se inicia en 1994 con la selección de 10 áreas para la exploración y producción de crudos livianos y medianos. Las asociaciones estratégicas fueron concebidas para la explotación de las reservas, no convencionales, de la faja (Fundación Polar, 2000). Destacaron por su importancia en el momento (1993), la aprobación por parte del Congreso Nacional, del proyecto Cristóbal Colón en donde participaban las empresas Lagoven-Exxon, la Shell-Mitsubishi, así como los convenios para las asociaciones en la faja Maraven-Conoco y Maraven-Total-Itochu-Maruben. Con ello se le enviaba al capital internacional una "primera señal clara" acerca de la disposición de Venezuela a incorporarlo en el proceso de desarrollo (Purroy, 1993).

Esta visión, sin embargo, no era compartida por todos los sectores. Así, por ejemplo, Gastón Parra Luzardo, profesor universitario y militante de la izquierda venezolana[15], señalaba que la apertura petrolera era la figura creada para sustituir a la nacionalización y se preguntaba si con ella, Pdvsa no corría el riesgo de convertirse en "un simple intermediario del Estado venezolano para permitir bajo fórmulas diversas, la presencia de las empresas privadas en el negocio petrolero y con ello el derrumbe de una esperanza" (Parra Luzardo, 1995). Manifestaba el temor asimismo de que, según como se estaba planteando el proceso de apertu-

---

[15] Parra Luzardo sería más tarde, bajo el gobierno de Hugo Chávez, presidente de Pdvsa por un período de dos meses (9 de febrero-11 de abril de 2002). Este nombramiento se produciría en el marco de la crisis que sacudió a la principal empresa del país, la cual desembocó en el golpe de Estado de abril de 2002.

ra, "la estrategia planificada conduce a la institucionalización de las empresas mixtas y a la privatización de la industria petrolera venezolana en todas sus fases" (Parra, 1995), bajo la presión globalizadora. Efectivamente, las nuevas dinámicas de la economía mundial empujaban hacia una liberalización del mercado con su correspondiente proceso de privatización. Este fenómeno también se replicó en el sector energético internacional, a partir de lo que se conoce como la Carta Europea de la Energía (1991), la cual constituye un plan de la Unión Europea, en el cual se inscribe "una política energética... orientada al aseguramiento del suministro de energía de acuerdo a los intereses de los consumidores, en el marco de la economía de libre mercado (...) en la cual parece inexistente el rol gubernamental, más específicamente el de los Estados propietarios de recursos naturales energéticos..." (Rojas, 2003). Dicha Carta dio lugar al Tratado Sobre la Carta de la Energía (TSCE), culminado en 1994, considerado el "máximo exponente del proceso de para-constitucionalización del régimen jurídico internacional energético (...) [el cual] debería extenderse primero en toda Europa y posteriormente a nivel mundial, como el régimen idóneo aplicable en el sector de la energía, análogamente a como ocurrió con las normas de la Organización Mundial del Comercio" (Rojas, 2003). En opinión de Mommer (1999), el Tratado niega el concepto de "Soberanía Permanente sobre Recursos Naturales" consagrado por las Naciones Unidas en 1962; así como también se opone a la "Declaración sobre Política Petrolera en los países miembros", promulgada por la OPEP en 1968.

Para Mommer, la Apertura se había configurado para desmontar a la OPEP en función de los intereses de los consumidores (en entrevista personal realizada el día 06-02-2007).

Este fenómeno empero, no puede desconectarse de los cambios que estaban ocurriendo en el seno del capitalismo con relación a la cuestión petrolera. Tal como ha sostenido el mismo Mommer, a lo largo de los años ochenta y en todo el mundo, los niveles impositivos venían disminuyendo y Venezuela no "puede sino seguir la corriente". Y argumentaba que en lo concerniente a la materia fiscal específicamente petrolera, las nuevas pautas que Petróleos de Venezuela ha venido introduciendo "ya no provienen de Estados Unidos sino de la parte británica del Mar del Norte: la nueva, moderna, y más liberal de todas las provincias petroleras. Ello implica, en particular, la desaparición de la regalía. Es así como en el gas natural o en los crudos extra pesados la renta de la tierra se ha venido reduciendo hasta llegar a cero. Hacia allá apunta también la condición fiscal de las nuevas concesiones en crudos convencionales, los llamados contratos operativos de ganancias compartidas. La estructura fiscal que se está desarrollando se caracteriza por su flexibilidad en cuanto a los costos de producción y en cuanto a los precios. La prioridad es la producción; la renta cuando

llegue el momento, tendrá que ceder tanto a los aumentos de los costos de producción, como a los precios" (Mommer, 1997).

Este razonamiento estaba en la base de una visión productivista del petróleo que intentaba trascender la racionalidad rentista que había predominado en el país históricamente, habida cuenta de que la ideología rentista había terminado por considerar a la renta como una "categoría superior a la ganancia. Esto es que el petróleo en cuanto fuente rentística tiene preeminencia frente al petróleo como actividad productiva" (Mommer, 1994). Esa nueva óptica estaba presente en buena parte de la alta gerencia de Pdvsa, y a ella se apelaba para justificar la incursión de los capitales privados en la actividad petrolera. Así, por ejemplo, Andrés Sosa Pietri, presidente de Pdvsa, sostenía en 1989 que "la estrategia para los próximos años se centra en el aumento del potencial de producción, la industrialización de los hidrocarburos, sobre todo en las áreas de petroquímica y gas, mediante la formación de empresas mixtas *con participación mayoritaria de capitales privados nacionales y extranjeros"* cursivas del original (Parra Luzardo, 1995). El problema, sin embargo, residía en la asincronía entre la ideología productiva que pugnaba por imponerse y la estructura institucional que se había montado a lo largo de los años, para soportar la lógica rentística (Espinasa, 1996).

De allí la necesidad de introducir reformas destinadas a reducir la carga tributaria no sólo para ampliar la capacidad de producción nacional en el tiempo, sino también para facilitar la inversión privada con el fin de incrementar las fuentes de financiamiento más allá de las posibilidades de ahorro de Pdvsa; acceder a tecnologías especializadas y nichos de mercado, sobre todo, en la de las extensas reservas de crudos extrapesados del país y extender las capacidades de ingeniería, más allá de la propia empresa del Estado (Espinasa, 2006).

De manera que se trataba de enrumbar la actividad petrolera por caminos que contrariaban la nacionalización. Era este el sentido de las operaciones que apuntaban hacia la privatización de algunas operaciones petroleras. A los ojos de algunos expertos, como Quirós Corradi, este proceso lucía razonable, él sostenía que "parecería lógico que se cerrara el círculo privatizando, aunque fuera parcialmente, la operación de aquellas actividades relacionadas con los recursos naturales de Venezuela cuya propiedad no se puede transferir de la nación al sector privado... Sin que esto signifique que la nación no pueda entrar en asociaciones con terceros, u otorgar concesiones que le den al sector privado derechos temporales de explotación de nuestros recursos naturales, siempre y cuando de esa explotación rebeneficien visiblemente los propietarios de esos recursos" (Quirós Corradi, 1998).

Con ello se consumaba lo que Mommer ha entendido como un "cuestionamiento a la nacionalización": "La naturaleza del colapso implicaba también e

inevitablemente, el cuestionamiento de la nacionalización petrolera. Si bien las compañías transnacionales y los países consumidores se vieron forzados a admitir las nacionalizaciones petroleras y a reconocerlas en términos diplomáticos, nunca las aceptaron de verdad... es así como con el fracaso de las economías rentísticas y el debilitamiento de los países dueños de la materia prima, dichas nacionalizaciones, por insostenibles, tendrán que revertirse de alguna manera" (Mommer, 1997).

EL GOBIERNO DE CHÁVEZ Y LOS ACTORES TRANSNACIONALES

La apertura petrolera sigue su curso

El presidente Chávez se ha distinguido en el mundo por su discurso claramente confrontador al capitalismo, al imperialismo y a la globalización. Empero, conviviendo con esta retórica, y pese a algunas tensiones de poca intensidad, se ha venido desarrollando a lo largo de su ejercicio de gobierno, una dinámica entre éste y los actores transnacionales que hacen vida en el país, particularmente las compañías petroleras, sin grandes sobresaltos. Esto no es casual. Ciertamente esta tendencia se inserta en las transformaciones que en el terreno de las vinculaciones de los Estados nacionales con grupos sociales de poder está teniendo lugar en América Latina. Según Fernando Calderón, el Estado nación comenzó a cambiar de rol, reestructurando sus alianzas en el transcurso de las décadas 80 y 90. Por un lado, fracturó los acuerdos tradicionales con los sectores populares organizados, los sectores medios y los grupos empresariales nacionales, los cuales constituyeron su plataforma de legitimidad en el pasado; por el otro, se alió con actores empresariales más concentrados y empresas transnacionales (Calderón, 2004).

Como bien se sabe, las viejas alianzas del Estado latinoamericano se produjeron en el marco de lo que Cavarozzi (1993) denominó matriz estadocéntrica en la cual se imbricaron el Estado, el sistema de representación (partidos, sindicatos) y la base socioeconómica de actores sociales mediados institucionalmente por el régimen político según ha puntualizado Garretón (1994).

La estrategia neoliberal adelantada por los estados latinoamericanos en los años noventa hizo presumir el fin de la matriz toda vez que aquella estrategia suponía el desprendimiento del Estado de los actores, entre ellos los empresariales, los cuales debían caminar en adelante sin las muletas que proporcionaban los recursos estatales. Pues bien, esto parece haber funcionado para el caso de los empresarios nacionales que no lograron ubicarse en la punta de los procesos de acumulación de capital, es decir la franja de capitalistas más débi-

les. De allí que compartamos la idea de que estaríamos en una etapa en que "se agota una *matriz Estadocéntrica*, más heterogénea y policlasista en su intervención, y en que se inicia la construcción de una *nueva matriz, también Estadocéntrica,* pero más homogénea y estrecha en cuanto a los intereses sociales que preserva con su intervención" (Osorio, 2004; cursivas del original)[16].

De modo que, como señala Flores Andrade (2006), "...si bien existe un discurso que puede parecer peligroso para la continuidad de las políticas económicas del consenso de Washington, la realidad es que aun los presidentes considerados de izquierda, como Chávez y Luiz Inácio Lula da Silva, han cumplido sus compromisos económicos internacionales, como el pago de la deuda, y siguen la lógica del mercado mundial"[17]. Esto es lo que creemos ocurre con el gobierno de Chávez. Un discurso exacerbadamente nacionalista y antiliberal debe ser confrontado con una acción que no consigue fácilmente el modo de acoplarse a la retórica. Este desencuentro quedó recogido en la apreciación de Renaud Vignal, director para las Américas de la cancillería francesa, cuando señaló que "Chávez tiene un discurso muy radical, pero en sus relaciones de cada día con las empresas marcha muy bien... Chávez es un socio leal y confiable" (*El Nacional*, 27-01- 2001: A-2)[18].

Efectivamente, Chávez y su gobierno han mantenido un trato con las grandes transnacionales petroleras radicadas en el país sin traumas importantes que registrar. La consolidación del proyecto revolucionario chavista que presenciamos, se produce en el marco de un contexto económico que apunta hacia territorios extranacionales, orientándose a saturar todos los espacios de inversión con propiedad pública fuertemente amarrada tecnológicamente a las empresas multina-

---

[16] Para Osorio (2004), se está produciendo en América Latina una "neooligarquización" del Estado con "coro electoral". Y encuentra una paradoja en que mientras esto ocurre, el Estado, gracias a los procesos electorales que se experimentan, se presenta como el Estado de todos.

[17] Valgan estas palabras de Chávez para ratificar este aserto: "No creo que un proceso revolucionario deba, necesariamente para serlo, desconocer compromisos como el de la deuda externa u otros asumidos con instituciones, corporaciones o países del mundo" (Chávez en Harnecker referido en *El Nacional*, 11-11-2003, A-18).

[18] En este sentido, también es importante la declaración de Xavier de Villepin, presidente de la Comisión de Relaciones Exteriores, Defensa y Fuerzas Armadas del senado francés, durante los primeros años del gobierno de Chávez al señalar que "en Europa hay preocupación sobre el nuevo gobierno de Venezuela, que es diferente, de democracia populista, pero se considera que Chávez no ha pasado la raya" (El Nacional, 27-01-2001: A-2).

cionales (Pirela, 2005). A pesar de su vehemente discurso antiimperialista, el presidente no se ha deshecho de las mismas, sino más bien ha formalizado las reglas de juego con éstas, demostrando un sentido pragmático a la hora de sus ejecutorias decisivas. Con ello, el presidente y su gobierno demuestran que, a pesar del alto componente ideocrático[19] del régimen, este es capaz de saltar por encima de sus principios ideológicos a la hora de garantizar la explotación de los recursos que hacen posible la captura de la renta en el mercado petrolero internacional, sin la cual se hace cuesta arriba su proyecto político.

Como se ha señalado, el proceso de apertura petrolera se inició en 1992 bajo el segundo período de gobierno de Carlos Andrés Pérez; pero las dificultades políticas que el mismo viviera ese año a raíz de las dos intentonas golpistas que provocaron finalmente la eyección del presidente de su cargo, interrumpió aquel proceso reiniciándose en el segundo mandato de Rafael Caldera, en 1994.

Durante la campaña electoral de 1998, el candidato a la presidencia Hugo Chávez prometió al país eliminar la apertura y la internacionalización petrolera argumentando que ambas atentaban contra la nación. Este discurso se mantuvo durante los primeros años de su gestión ofreciendo una auténtica nacionalización petrolera[20]. El blanco de este discurso, sin embargo, no fueron las compañías petroleras sino Pdvsa. Así, tal como sostiene Espinasa, durante la campaña electoral el presidente Chávez y sus partidarios hicieron de esta empresa "uno de los puntos centrales de ataque a los gobiernos anteriores". Ya como presidente, Chávez se planteó disminuir su nivel de gastos como objetivo estratégico: "El lineamiento de política fue el de reducir los gastos de Pdvsa para... transferir el ahorro al gobierno para financiar su gasto" (Espinasa, 2006).

Mientras tanto, la apertura petrolera seguía transitando el camino marcado por los gobiernos anteriores. De esta manera, es posible entender estas palabras del presidente: "Yo le comentaba al presidente de Total y al vicepresidente de Statoil, que a ellos había que darles algún trofeo, porque decidieron comen-

---

[19] Por ideocracias entendemos con Gellner (1996: 153), aquellas sociedades cuyos regímenes no se contentan con cumplir una función social, sino que "persiguen un orden moral, el predominio de la virtud sobre la tierra".

[20] Antes de su acceso al poder Chávez manifestaba su convicción nacionalista cuando señalaba que "...hay una idea de nación que está por el suelo y hay otro proyecto internacional que avanza... Aquí en Venezuela vemos como el proyecto transnacional avanza en todos los órdenes. Avanza con el plan privatizador de entregar hasta el patrimonio nacional a los intereses internacionales..." (En Blanco Muñoz, 1998).

zar esta obra cuando (...) se pregonaba era –1998– que había llegado el diablo a Venezuela. El diablo pues era yo... va a acabar con todo esto, va a echar atrás todos los contratos de la apertura petrolera, va a desconocer los compromisos de Venezuela... Así que estoy muy interesado en que ustedes –Total Final Elf y Statoil– y muchas otras empresas, junto con nosotros, puedan adelantar el proyecto gasífero, no sólo de la plataforma deltana, sino allá o aquí al lado del Proyecto Paria y mucho más allá el desarrollo de Venezuela" (en *Tal Cual*, reportaje de Alejandro Hinds, 27-05- 2005: 10). Del mismo modo, con ocasión de la entrega a Chevron Texaco, por parte del Ejecutivo de la licencia para explorar el bloque 3 de la mencionada plataforma, el presidente afirmaría que "la presencia de Chevron Texaco, empresa estadounidense en Venezuela, es indicativa de que nuestra relación con Estados Unidos es histórica y profunda... Chevron Texaco merece el aplauso y reconocimiento de todos nosotros" (Uzcátegui, 2004). Este discurso se correspondía con las declaraciones del presidente de esta compañía señor Alí Moshiri, quien había dicho que "... los *affairs* políticos domésticos no han evitado que Chevron Texaco expanda su relación con Venezuela". "La política está separada de los negocios en Venezuela. Las oportunidades son tales que estamos trabajando en encontrar y asegurar nuevos negocios" "nosotros no hemos tenido retraso en ninguno de nuestros proyectos" (Uzcátegui, 2004).

La explicación de esta paradoja, habida cuenta de las posturas "antiimperialistas" del presidente, deben encontrarse en el importante papel que tenían los convenios operativos y las asociaciones estratégicas en la producción petrolera del país (Quiros Corradi, *El Nacional*, 14-11-2004: A-27).

The Economist ha hablado de una dependencia mutua entre el presidente y las empresas: por una parte, "Chávez necesita inversión de parte de las petroleras para continuar financiando su 'revolución' y sus programas de asistencia social..." Por la otra, "pese a todos sus problemas, Venezuela es una fuente enorme y relativamente segura de petróleo más o menos barato y está cerca del mayor mercado, Estados Unidos..." (*The Economist* en *El Universal,* 12-09-2004: 1-28).

He allí la razón por la cual las compañías han aceptado pacientemente las reglas de juego que a lo largo de los últimos seis años ha impuesto el gobierno chavista en materia petrolera. En efecto, en 2001, el gobierno reformó la ley de Hidrocarburos venezolana que se mantenía casi idéntica desde 1943, sin que presenciáramos, por lo menos públicamente, críticas a esta nueva normativa por parte de las empresas transnacionales. En qué consiste esta reforma es lo que veremos a continuación.

La reforma a la ley de Hidrocarburos de 2001: recuperación de la condición rentística con apertura al capital privado

En noviembre de 2001 aparecía en Gaceta Oficial número 37323, el nuevo instrumento legal que regiría las transacciones en Venezuela en el área de los hidrocarburos (República Bolivariana de Venezuela, 2001)[21].

Entre los puntos más importantes de la reforma de 2001, deben destacarse los siguientes:

a Armonización y ordenamiento de la normativa que rige las actividades petroleras frente a la dispersión que reinaba en las leyes anteriores.

b Reservación al Estado de las actividades de exploración, extracción, recolección, transporte y almacenamiento inicial de los recursos petroleros; regulación de esa explotación y derecho de obtener de ésta una participación o regalía.

c Esas actividades que se reserven al Estado[22] podrán ejecutarse directamente por éste o por medio de empresas mixtas en las cuales aquel posea una participación mayor del 50% del capital social.

---

[21] Alí Rodríguez, quien ha sido Ministro de Energía y Minas del gobierno de Chávez, así como presidente de Pdvsa y Secretario General de la OPEP, ofrece una discusión sobre los alcances de la reforma poniendo de relieve los factores en los cuales se ubica la misma: a-"En el escenario petrolero internacional concurren tres grandes actores: el propietario del recurso, el inversionista y el consumidor. Todos ellos con derechos legítimos: el primero, a reclamar una contribución patrimonial por el acceso a *su* recurso natural; el segundo, a obtener una ganancia por su capital invertido en la búsqueda y extracción y, el tercero, a garantizar su abastecimiento a un precio razonable... naturalmente, el primero tenderá a obtener la más alta remuneración, el segundo, a la más alta ganancia, y el tercero, al precio más bajo. El punto de partida es reconocer tales derechos a cada uno, sin que sea legítimo negar el de ninguno de ellos". b- "Aun cuando los derechos de los Estados sobre sus recursos naturales han sido reconocidos en distintas declaraciones de las Naciones Unidas, desde los años 70 se ha venido desplegando una ofensiva orientada a reducirlos, o incluso a abolirlos mediante distintos acuerdos multilaterales y bilaterales. A ello se suma el hecho muy importante para los propietarios de que el petróleo es un recurso natural no renovable, *se agota"* (cursivas del original). c- La cuestión petrolera no constituye solamente un problema nacional, sino que ha sido siempre, y lo será cada vez más en estos tiempos de globalización, un problema internacional. En este ámbito se mueven fuerzas que si bien suelen ser contradictorias no por ello son necesariamente irreconciliables" (Rodríguez Araque, 2002).

d Las empresas mixtas tendrán una duración de 25 años, prorrogables por un lapso no superior a los 15 años, previo consentimiento de las partes. La fórmula mixta de empresa viabiliza la participación del capital privado en las actividades petroleras.

e Armonización de la participación por concepto de regalía[23] con el ingreso proveniente de lo establecido en la legislación impositiva de manera que se garantice una distribución "justa y razonable" para la República. A tales efectos la reforma prevé una regalía mínima del 30%. Dicha regalía podrá ser disminuida por el Ejecutivo nacional hasta un límite del 20%, si se demuestra que un yacimiento maduro o de petróleo extrapesado de la Faja Petrolífera del Orinoco "no es económicamente explotable con esa regalía"; del mismo modo, "en los casos de proyectos de mezclas de bitúmenes económicamente inviables podrá rebajarse la regalía hasta el límite de 16 2/3 %, quedando igualmente facultado el Ejecutivo en ambos casos para restituirla, total o parcialmente, hasta alcanzar de nuevo el treinta por ciento".

f A partir de estos nuevos niveles de regalía se pretende hacer "más estables los ingresos necesarios para elaborar planes y programas. Estos dependerían en mayor grado de ella y menos del impuesto sobre la renta por ser la regalía de más fácil liquidación y recaudación y por no estar sujeta a deducciones de ninguna naturaleza, como sí ocurre con el impuesto sobre la renta; habría por supuesto más certeza en el financiamiento de presupuestos de planes y programas".

g Recuperación por parte del Ministerio de Energía y Minas de las competencias "en materia de formulación, regulación y seguimiento de las políticas y la planificación, realización y fiscalización de las actividades en materia de hidrocarburos".

h Por último, destaca como importante, la delimitación del lugar para la resolución de conflictos, ubicando a los tribunales competentes nacionales como árbitros en caso de que se presenten controversias; las decisiones que se

---

[22] Para Rodríguez Araque (2002), el dominio del estado sobre los yacimientos "implica una clara separación entre tierra y capital. Con ello se garantiza la transparencia de la relación entre el propietario del recurso, o quien ejerce su administración, y los que invierten para obtener un provecho de su explotación, indistintamente si éste es un ente privado o público".

[23] Recordemos que la regalía no es un instrumento impositivo sino la parte que le corresponde al Estado sólo por ser propietario del recurso.

produjeran "por ningún motivo ni causa pueden dar origen a reclamaciones extranjeras" (Rodríguez Araque, 2002).

Como puede desprenderse de lo anterior, la reforma se propone conformar un régimen único en la dinámica de las actividades petroleras regularizando el funcionamiento y estatus del Estado con relación al de su empresa petrolera, Pdvsa. Al mismo tiempo, queda claro que el Estado terrateniente retoma su condición de tal al concedérsele gran peso al papel de la regalía como proveedor de renta, incluso por encima de los instrumentos tributarios propiamente. Subyace en esta acción a nuestro juicio, un desafío a las tendencias liberalizadoras de los años 80 y 90, de las que habláramos en páginas anteriores; desafío que se ha visto favorecido por los importantes incrementos que ha experimentado el aceite en los últimos años. Con la reforma a la Ley de Hidrocarburos de 2001, el Estado venezolano recobra con toda significación su vocación rentística. Detiene así la apuesta que en el pasado había hecho un sector importante de la dirigencia petrolera por insertarse exitosamente en las corrientes liberalizadoras, en contraste con la condición rentística del país de largo registro histórico.

Por otro lado, la reforma abre la posibilidad de participación, esta vez sin riesgos de equívocos como los que se suscitaron a partir del artículo V de la Ley de Nacionalización, al capital privado, tanto nacional como internacional.

Vale la pena recordar aquí que al empresariado venezolano se le negó tradicionalmente su participación en la producción petrolera "aguas arriba", que es donde el negocio es verdaderamente rentable[24]. Cuando el Estado hubo de recurrir al capital privado para acometer las tareas de la actividad, fueron los inversionistas transnacionales los que vinieron en su auxilio. De modo que podemos hablar de una castración histórica de los capitalistas criollos en esta área. Hoy, cuando el camino legal aparece totalmente despejado con la creación de la empresa mixta, la empresa nacional no pasa por buenos momentos. Más de dos décadas de desinversión y estancamiento de la economía y una fuerte animadversión ideológica por parte del gobierno, no parecen favorecer la participación importante de los empresarios venezolanos. El espacio abierto se llenará naturalmente con los capitales extranjeros.

---

[24]Debemos recordar acá que con el proceso de apertura, algunas empresas venezolanas como las agrupadas en Polar, uno de los más importantes consorcios económicos del país, lograron formar parte de uno de los convenios operativos que se armaron en 1997, siéndole asignados dos campos petroleros en el estado Anzoátegui. En la nueva modalidad, dicho grupo participa en la empresa mixta petrolera Kaki, S.A., con un porcentaje del 17,333 %. En comparación, sin embargo, con la presencia de las grandes transnacionales, la participación nacional resulta irrisoria.

La reforma de 2001 fue aprobada sin que se produjera un debate público importante antes de su sanción. Algunas voces contrarias dejaron sentir su opinión sin consecuencias. Así, Luis Giusti, expresidente de Pdvsa y responsable principal, según la nueva dirigencia política, del proceso de apertura, señalaba que con la reforma, "...el Estado comienza a ganar de nuevo preponderancia, no en la fijación de políticas, que es, al fin y al cabo lo que le corresponde... sino en el control de la actividad productiva, en el control de las operaciones..." (*El Nacional*,17-11-2001: E-1). También se pronunciaba en un sentido opuesto a Giusti, la Cámara Venezolano Americana de Comercio e Industria (Venancham), en la voz de su presidente Pedro Palma, quien argumentaba que "... la capacidad de Petróleos de Venezuela para acometer nuevos proyectos se verá cercenada. Por ejemplo en casos como los de la Faja del Orinoco" (ver *El Nacional*, 3-12-2001: E-1). Por su parte, algunos miembros del Consejo Nacional de Promoción de Inversiones (Conapri), indicaban que "de poco servirán los esfuerzos hechos por el organismo si se aplican tal como están, normativas de importancia capital, como la Ley de Hidrocarburos, que desincentivan la colocación de capitales y concentran el poder de control del sector en manos del Estado" (*El Nacional*, 3-12-2001: E-1)[25].

No obstante estas percepciones, la creación del esquema mixto ha sido aceptado por las compañías petroleras internacionales sin reservas aparentes. Es lo que podemos deducir de los pronunciamientos que al respecto ha hecho la Asociación Venezolana de los Hidrocarburos, AVHI, organismo que asocia a los grandes conglomerados petroleros con actividad en el país. Pero antes de pasar a examinar las posturas de las empresas con respecto a dicho esquema, es necesario ver lo que es la AVHI y cómo se ha relacionado con el Estado desde la fecha de su creación.

LA ASOCIACIÓN VENEZOLANA DE HIDROCARBUROS Y SUS RELACIONES CON EL ESTADO

La Asociación Venezolana de los Hidrocarburos afilia a 22 (originalmente eran 26) empresas ligadas a la actividad petrolera, las cuales constituyen el

---

[25] La firma de asesoría para los inversionistas, Morgan Stanley, pareció confirmar esta apreciación del Conapri, a finales de 2001, cuando realizó una encuesta en Nueva York con 50 empresarios quienes vieron en Brasil la primera opción de destino para sus inversiones, no mencionando ninguno de los encuestados a Venezuela como posibilidad. De acuerdo con dicha firma, la nueva legislación de hidrocarburos, "afectará las posibilidades de nuevas inversiones en el sector petrolero" (*El Nacional*, 27-11-2001: E-2).

principal conjunto privado inversionista en Venezuela[26]. Su membresía está conformada por las más grandes empresas de exploración y producción de petróleo y gas natural en el mundo. En ella se encuentran los conglomerados con mayor capacidad tecnológica, operativa, gerencial y financiera del planeta (AVHI, s/f a). Fue creada en el año 2003[27] a raíz del diseño del nuevo régimen jurídico petrolero con el propósito de contar con vocería propia frente al mismo y aprovechar las oportunidades que la reforma de 2001 abre al capital privado nacional e internacional (Luis Xavier Grisanti en entrevista realizada por la autora el día 20-12-2006a). La AVHI se define a sí misma como una asociación civil "autónoma de carácter privado, con personalidad jurídica y patrimonio propio, que carece de todo ánimo de lucro o fin económico y se eximirá de participar en actividades de naturaleza política..." Su visión se encamina hacia el diseño de "una institución sólida que sea respetada por los poderes públicos, la industria y la sociedad civil por su contribución al mejoramiento del clima de inversiones y por su impacto positivo en el desarrollo sostenible de la nación". Su objetivo asociativo es la promoción y el fomento de la inversión privada, nacional y extranjera, en la industria venezolana de los hidrocarburos, tal como queda claro en su acta constitutiva (AVHI, s/f b).

Como puede apreciarse, la AVHI es un grupo de interés que procura incidir en las políticas públicas conectadas con el sector petrolero, sin comprometerse en actividades ligadas a la dinámica política nacional.

Esta conducta ha favorecido, por obvias razones, un acercamiento entre el gobierno y la asociación, a contracorriente de la retórica anticapitalista del presidente Chávez. En efecto, si se rastrean las posturas y discursos de este organismo, es posible identificar una gran disposición por parte del gobierno de lograr entendimientos con éste. Así, en julio de 2004 se celebró el evento "El

---

[26] Según su presidente, el señor Luis Xavier Grisanti, las inversiones del conjunto de las empresas agrupadas en la asociación ascendían en el año 2003 a más de 25 mil millones de dólares USA y la producción se ubicaba en 1 millón de barriles diarios (Grisanti, 2004b). Si se tiene en cuenta que la producción total de barriles diarios es de 3.500.000, aproximadamente, podremos darnos cuenta la magnitud de la importancia que estas empresas tienen para la actividad petrolera venezolana y en consecuencia para el Estado rentista.

[27] En realidad la asociación es heredera directa del Comité Petrolero Internacional, organización que surge en el marco de la apertura petrolera que se inicia en 1992, como dijéramos, en el seno de la Cámara Venezolano-Americana (Venamchan). La incorporación de empresas dedicadas a la explotación de los hidrocarburos de procedencia distinta a los Estados Unidos (europeas, por ejemplo), obligó a la constitución de un organismo panpetrolero que rebasara el estrecho marco binacional.

Presidente habla con los empresarios" en el que el presidente ejecutivo de la AVHI, desarrolló una de las más importantes alocuciones. La estrechez en las conexiones entre el gobierno y la asociación queda patentizada cuando su presidente señala que las relaciones entre Pdvsa y sus socios han sido "...muy fluidas, francas y constantes. Hay un comité conjunto entre la AVHI y Pdvsa-Corporación Venezolana Petrolera, en el cual se ventilan todos los temas de políticas públicas. No sólo hemos trabajado en el ámbito del negocio mismo, sino también en materia de desarrollo sostenible... dentro de ese contexto desarrollamos la estrategia de apoyo al desarrollo nacional. Además hemos examinado los diferentes proyectos y tenido la oportunidad de mostrar nuestras opiniones y criterios sobre como viabilizar el Plan de Negocios 2004-2007 de Pdvsa..." (AVHI, s/f c). Dentro de ese mismo espíritu deben entenderse las palabras del Ministro de Energía y Petróleo y presidente de Pdvsa, Rafael Ramírez, cuando anunció la creación de comisiones de trabajo en enero de 2005, entre ese organismo y la AVHI para estudiar las posibilidades de negocios con ésta. En esa oportunidad el ministro señaló que "el contacto permanente, la discusión y la interacción con nuestros socios nacionales e internacionales es un factor fundamental para el éxito de los planes de expansión de la industria petrolera con un plan de negocios muy ambicioso, lleno de potencialidades y posibilidades, sustentado en nuestras reservas, nuestras capacidades y en nuestra posición en el mercado petrolero internacional" (Pdvsa, 2005). De las citas se desprende la disposición que muestran las partes para arribar a entendimientos que les favorezcan a ambas. Para la AVHI pareciera claro que más allá del discurso anti-estadounidense del presidente Chávez contra el gobierno de los Estados Unidos, está la necesidad del Estado venezolano de encarar inversiones a futuro[28]. En efecto, Venezuela deberá hacer frente a los retos de la industria so pena de que la misma colapse. De allí las palabras que Grisanti pronunciara frente al presidente en el acto arriba mencionado: "La industria petrolera venezolana enfrenta desafíos titánicos ante un futuro promisorio por las perspectivas favorables del mercado energético y petrolero mundial. El planeta necesitará 300

---

[28] Ciertamente, cada vez resulta más oneroso extraer un barril de petróleo, pues los costos de perforación por pie cúbico se han multiplicado desde 1960, según la Agencia Internacional de Energía (AIE), en 40 o 50 veces (ver Baptista en *Tal Cual*, 3-07-2007: 13), por lo cual las transnacionales petroleras son insustituibles en materia de inversiones. Por otra parte, es el mercado petrolero estadounidense, el mercado natural de Venezuela. Así, ante las amenazas por parte del presidente, de suspender el suministro de petróleo a Estados Unidos, la AVHI señaló que "se atiene a los pronunciamientos del Ministerio de Relaciones Exteriores, Alí Rodríguez Araque, y el de Energía y Petróleo, Rafael Ramírez en cuanto a que Estados Unidos es nuestro principal mercado, y no está en duda la seguridad de Venezuela como suplidor seguro y confiable" (Grisanti, 2004a).

millones de barriles diarios (MMB/D) de petróleo equivalente en 2020, de los cuales 180 MMB/D corresponderán a petróleo y gas, lo que implica más de 50 MMB/D adicionales. En un ciclo normal de inversiones, Señor Presidente, eso es ya. Para alcanzar una producción de petróleo y gas de tal magnitud, el mundo requiere US$ 200 millones anuales hasta 2030. Venezuela puede captar una parte substancial de esa inversión. La competencia por la captación de capitales es y será más intensa. Otros países están compitiendo por captar los recursos disponibles... En este contexto, saludamos el anuncio del Ejecutivo Nacional de eliminar el Impuesto a los Activos Empresariales, lo cual, unido a otras medidas integrales de estímulo a la inversión contribuirá a afirmar la confianza de los inversionistas" (Grisanti, 2004c).

Como vemos, el problema por resolver para la AVHI, era hacer viable el nuevo ciclo de inversiones bajo condiciones de "flexibilidad y competitividad" (Grisanti, 2004c). Para esto la asociación se comprometía a involucrar en los nuevos planes al conjunto de los actores sociales y económicos: "Tenemos un reto titánico fundamental, el cual es que todos los actores: gobierno, industria y sociedad civil acometan el nuevo ciclo de inversiones. La AVHI cumple el rol de buscar consensos, plantear soluciones... tanto con la sociedad civil como con el Ejecutivo Nacional y Pdvsa...".

Aumento en las regalías y otras especies...

En febrero de 2002, el gobierno de Chávez hubo de toparse crudamente con la dureza de la crisis fiscal que el país venía confrontando desde mediados de los noventa, cuando los precios petroleros iniciaron un descenso hasta alcanzar su mínimo histórico de 8 dólares el barril en 1998. En esa oportunidad, el presidente anunció que no sería posible alcanzar el precio promedio del barril de 16 $ que había sido estimado en el presupuesto nacional, dos dólares y medio por encima. Esto traía como consecuencia una disminución de los ingresos fiscales, calculándose la caída en 22,2% (*El Universal,* 13-02-2002: 2). Dos años más tarde, sin embargo, los precios repuntaban y el aceite acumulaba un incremento del 30% en los primeros siete meses de 2004. Se producía así el efecto contrario de 2002: la cesta del crudo venezolano se colocaba en una media del 31,06

por barril, generándose un excedente del 11,06 con relación al precio fijado en el presupuesto de ese año cual era de 20 $ el barril (*El Universal*, 7-7-2004:1-8)[29].

Esta alza en los precios no fue óbice sin embargo, para que el presidente dispusiera medidas destinadas a incrementar la renta, escaldado quizá por la depresión fiscal recién vivida. Así que, en el año 2004, Chávez hacía del conocimiento público un aumento de las regalías del 1% al 16,66% (para los crudos pesados) en adecuación a la reforma de 2001. Esto hizo posible un incremento en las erogaciones de las asociaciones estratégicas de 10 a 130 millardos de bolivares al mes. Contra lo que pudiera esperarse, las compañías se mostraron adquiescentes con la medida manifestando que "aceptamos los cambios ocurridos para nuestra producción"[30] (*Tal Cual*, 27-05-2005:11). Refiriéndose particularmente a la compañía Total, Chávez diría: "Total ha entendido lo que es la nueva legislación venezolana, con un nuevo rango de regalía" (*Tal Cual*, 27-05-2005: 11).

Un año después, el presidente ampliaba las medidas, esta vez por la vía impositiva, al declarar un aumento del 16% del impuesto sobre la renta a las operadoras: de un 34%, éstas pasaban a cancelar al fisco nacional un 50% a partir del mes de abril de 2005 (*El Nacional*, 25-04-2005: A-16). A esta medida se agregaban instrucciones a Pdvsa desde la presidencia de que el pago a las compañías que participaban en los convenios operativos se hiciera en bolivares y no en dólares, vender el excedente de las divisas obtenidas por sus operaciones al Banco Central de Venezuela, así como la revisión de las declaraciones fiscales de las empresas de sus últimos cuatro ejercicios (*El Universal*, 17-05-2005, 2). Esta última disposición colocó al SENIAT, órgano encargado de las recaudaciones en Venezuela, a la cabeza de la acción contra las compañías[31],

---

[29] La creciente demanda de China y Estados Unidos eran responsables, según los analistas de esta alza; el consumo había aumentado al ritmo más alto que se registraba en las últimas dos décadas.

[30] Sólo la compañía estadounidense Exxon Mobil se mostró resistente a la medida, sometiendo a arbitraje internacional la disputa por el incremento (ver *El Universal*, 29-12-2005: E-1).

[31] A tales fines se había creado en junio de 2003, por decreto presidencial, una Comisión Interministerial para la Supervisión del Régimen Fiscal petrolero presidido por el Ministerio de Energía y Petróleo y con representación del Ministerio de Finanzas, el Banco Central de Venezuela (BCV) y el SENIAT. Más tarde, en septiembre de 2004, este último organismo creó una División de Fiscalización de Minas e Hidrocarburos. Se trataba de demostrar en esta comisión que las operadoras eran productoras de petróleo y no sim-

una vez que Chávez anunciara en su programa semanal Aló Presidente que las transnacionales petroleras pagarían impuestos con carácter retroactivo[32] (*El Nacional*, 9-05-2005: A-4).

Pero esta vez las compañías sí mostraron su desacuerdo al negarse a firmar los "contratos intermedios," una modalidad que se implementó como medio de transición hacia las empresas mixtas y a partir de los cuales se les obligaba a pagar el aumento del impuesto. Argumentaban éstas que no podrían hacer este pago hasta que esta disposición no tuviera fuerza de ley y se produjera la migración a las empresas mixtas, contempladas en la reforma de 2001 (*El Nacional*, 13-06-2005: A-209).

Las duras críticas hechas por el Presidente no fueron respondidas por las empresas directamente, pero sí veladamente por el embajador de Francia en Venezuela, Pierre Jean-Vandoorne, en una entrevista hecha por *El Universal* 26-06-2005:1-6, donde el funcionario sostenía que "como observador atento y ante declaraciones sobre el no respeto a la ley, al reglamento venezolano y de sus compromisos, le puedo decir que no imagino cómo en el caso del Proyecto Sincor, por ejemplo, empresas tan serias como la francesa Total, la noruega Statoil, asociadas a Pdvsa, en una filial común, presidida por un ejecutivo venezolano, hayan podido realizar lo que constituye un éxito técnico industrial y económico innegable, sin respetar la ley y en contradicción con los compromisos mutuamente aceptados... yo hago la reflexión de un observador atento que, de ninguna manera quiere polemizar y que respeta la actitud de todas las compañías petroleras que están operando en Venezuela. *Ninguna ha polemizado hasta la fecha* y me parece bien que sea así" (cursivas de la autora).

Esta afirmación del embajador era y es meridianamente cierta: a pesar de los fuertes ataques verbales, las empresas han mantenido durante esta travesía un bajísimo perfil público y una serenidad a toda prueba. "No se trata de estar

---

ples contratistas de servicios, por lo cual, según el criterio oficial, deberían pagar impuesto sobre la renta (ver Ministerio de Energía y Petróleo, 2005a).

[32] El anuncio del presidente, no venía sólo; se acompañaba de ácidas críticas a la actuación de las transnacionales: "ahora le voy a meter más el pecho a Pdvsa. He ordenado revisar a fondo cada contrato, y revisar cuánto saca cada empresa de cada pozo, porque es posible que hayan mentido sobre lo que explotan" "He dado órdenes a Pdvsa y al Seniat para que cobremos con retroactivo y con intereses todo lo que nos deben (...) Las empresas tienen que pagar lo que nos deben... si no pagan tienen que irse de aquí". Palabras del presidente correspondientes a los días 6 y 8 de mayo de 2005 recogidas por el diario *Tal Cual* en su edición del 27-05-2005: 11.

enojado... se trata de hacer negocios", ha señalado el gerente de producción regional de la Shell, Frank Glaviano (en declaraciones recogidas por Luhnow y Córdoba en artículo publicado en el *The Wall Street Journal* reproducido por *El Nacional*, 29-07-2005: A-14). Los altos precios que ha experimentado el petróleo en estos últimos años, como se ha dicho, permiten soportar toda clase de presiones con la seguridad de la alta rentabilidad del negocio[33].

Las tensiones expresas o solapadas encontraron, a nuestro juicio, en las empresas mixtas una fórmula para cristalizar acuerdos que despejaran de algún modo las incertidumbres de parte y parte en este juego. De allí la importancia que este esquema posee para entender la relación entre el Estado venezolano y las transnacionales petroleras, no sólo en este último año, sino en los que están por venir.

LAS EMPRESAS MIXTAS: NUEVA FORMA DE ENTENDIMIENTO CON LAS COMPAÑÍAS

En abril de 2005, mientras el presidente Chávez exigía las empresas el pago de mayores tasas de impuestos, el presidente de la AVHI, presentaba a los consorcios miembros de ésta una propuesta de programa para apoyar los planes del gobierno de aumentar a cinco millones de barriles la producción diaria. Dicha propuesta incluía entre sus puntos el cambio a empresas mixtas o la reorganización de los convenios operativos en existencia.

Se desprende que las compañías transnacionales y la asociación que las agrupa no presentaron resistencia alguna a la creación de la empresa mixta, llegándola a sugerir en algunas oportunidades, como queda de manifiesto en el programa presentado. Todo parece indicar que el gobierno oyó algunas de las sugerencias que en la materia hiciera la AVHI. Efectivamente, en enero de 2006, el presidente de la agrupación señalaba que: "Hemos hecho sugerencias que han sido acogidas por el Ministro de Energía y Petróleo y va a haber una audiencia pública ... donde vamos a participar, creemos que se va a consolidar la seguridad jurídica del país, se va a asentar un nuevo ordenamiento jurídico que va a dar mayor seguridad y no va a ser objeto de cuestionamiento en el futuro...

---

[33] Con respecto a la regalía específicamente, Rodríguez Araque (2002) ha señalado que ésta no afecta al inversionista dado que no es él en quien recae el pago final de aquella, habida cuenta de que los costos se transfieren en los precios que deben cancelar finalmente los consumidores. En vista de esto, sostiene, "la política de abatimiento o eliminación de las regalías sea más el objetivo de organizaciones internacionales, como la Agencia Internacional de Energía, que de las grandes empresas internacionales...".

eso no implica que no haya diferencias pero lo importante es el diálogo, la interlocución sistemática, la búsqueda de consensos y la apertura de vías alternativas sobre la base del nuevo ordenamiento jurídico" (Grisanti, 2006b).

No es seguro para nosotros, sin embargo, que el gobierno oyera a la AVHI como grupo de presión a la hora de cerrar tratos con las empresas. Según conversación con un alto ejecutivo del gobierno, quien prefirió el anonimato, todo parece indicar que las negociaciones se produjeron con cada una de las compañías en particular. De ser así se abonaría la hipótesis nuestra, manejada en otros trabajos (Arenas, 2005) sobre la presencia de un corporativismo liberal o de "cabotaje", como ha señalado Lanzaro (1998) en el cual la toma de decisiones públicas que involucra a los actores económicos no se concretan, como en el pasado, con cuerpos asociados sino con entes económicos particulares. El bajo perfil de la AVHI, puede explicarse quizá no sólo a una estrategia del propio organismo, sino también en virtud de esta tendencia. Esto, sin embargo, no resta importancia al papel que esta asociación parece estar jugando en materia petrolera, a diferencia del escaso o nulo rol que tienen las asociaciones de vieja data, como Fedecámaras, en el rumbo de la política económica adelantada por el gobierno.

En abril de 2006, el gobierno cristalizó la creación de las empresas mixtas en el marco de un gran despliegue publicitario, anunciando que a partir de ese momento Venezuela avanzaba "hacia su plena soberanía petrolera". "Las empresas mixtas forman parte del Plan Siembra Petrolera[34] y este servirá para cancelar una deuda social gigantesca, porque la renta derivada de los recursos naturales tendrá que seguirse convirtiendo en progreso, en bienestar, en felicidad, en vista de que para este Gobierno Bolivariano el pueblo es dueño de los hidrocarburos" (ver prensa nacional del 2 de abril de 2006). El día fue proclamado por el presidente Chávez como "día histórico" en el que "se puso en marcha un proyecto nacional": "...le estamos diciendo al mundo que no es incompatible un proyecto nacionalista y revolucionario con la presencia de dignas empresas internacionales y del sector privado nacional, siempre que haya voluntad" (*El*

[34] El "Plan Siembra Petrolera" es el nombre que se la ha dado a los tradicionales planes estratégicos de Pdvsa. Se extiende desde 2006 hasta 2012 en su primera etapa; una segunda fase está prevista hasta el año 2030. A partir del mismo, se pretende "utilizar los recursos derivados del crudo como palanca del crecimiento y se busca impulsar el desarrollo pleno de la nación" (Pérez, 2006). Comprende inversiones por 56 mil millardos de $, de los cuales el 70% deberá ser aportado por Pdvsa (ver http:// www.pdvsa.com).

Nacional, 1-04-2006: A-16)[35]. El 5 de mayo, del mismo año, la Asamblea Nacional aprobaba los acuerdos que dan lugar a la constitución de las empresas, de acuerdo a las pautas jurídicas contempladas en la Ley de Hidrocarburos de 2001 (de acuerdo a Gaceta Oficial número 38.430 del 5 de mayo de 2006).

Los entendimientos habían rendido frutos, si tomamos en cuenta que 16 compañías responsables de la operación de 25 campos aceptaron el nuevo esquema. Del conjunto de operadoras que estuvieron de acuerdo en negociar las migraciones, sólo dos se retiraron (ver Quiros Corradi, *El Nacional*, 16-04-2006).

"Renacionalizando" el petróleo. Criterios sobre los cuales se ideó la empresa mixta

La piedra angular sobre la cual se legitima teóricamente el diseño mixto de empresa, es la necesidad de desmontar la apertura petrolera, tal como se desprende de las palabras del Ministro de Energía y Petróleo que siguen: "Con la Apertura en los años noventa se produjo un verdadero asalto al petróleo venezolano, un asalto coordinado por algunas instituciones internacionales de los países consumidores y las grandes transnacionales de siempre... Así, la esencia de la Apertura Petrolera puede resumirse en pocas palabras: la globalización del recurso natural. Este ya no sería nacional sino que estaría a la libre disposición de los poderosos países consumidores presentándose como los dueños del globo..." (Ministerio de Energía y Petróleo, 2005b). El ente ministerial concebía la empresa mixta como el final de aquel "asalto": "Al concluir el proceso de migración quedará atrás, definitivamente, uno de los capítulos más vergonzosos de la historia petrolera nacional. El Ministerio de Energía y Petróleo procediendo con cautela y criterios de equidad, tiene la esperanza de que, en lo esencial, la migración se producirá sobre la base de un entendimiento con las compañías, tal como ocurrió con la Reforma Petrolera de 1943" (Ministerio de Energía y Petróleo, 2005b).

---

[35] Sobre este punto vale la pena introducir una disgresión: mucho se ha comentado sobre el carácter de co-propietarias que adquieren las compañías extranjeras sobre el recurso a partir de las empresas mixtas. Consultado sobre el punto, Bernard Mommer, viceministro de Hidrocarburos, aclaró que la empresa mixta otorga a las operadoras el derecho de producir el recurso, más no la propiedad sobre el mismo. Frente a esto nos saltan las preguntas: ¿Cuál fue el alcance de la nacionalización del 75, si tenemos en cuenta que al igual que ahora las transnacionales no eran dueñas del recurso sino meras operadoras, incluso sin derechos tan claramente delimitados como ahora? ¿Qué significó la nacionalización entonces? ¿Sólo ficción ideológica?

Las migraciones tienen, además, un sustrato sobre el cual parece montarse el juego con el capital petrolero internacional: el equilibrio. Como se sabe, con la reforma del 43 el Estado logró alcanzar un histórico 50/50 en las ganancias configurándose con ello un patrón equitativo de negociación universal. Sobre la idea de que con la apertura la regalía y el impuesto eran cero, se lanza el esquema de empresa mixta, a partir de la cual se espera recuperar una distribución justa para la nación: "implantaremos el principio de que el Estado y, por ende, el pueblo venezolano, obtendrá por cada barril producido, entre la regalía y el impuesto sobre la renta, como mínimo el 50% del valor de mercado. Esta es una nueva visión del histórico 'fifty-fifty' que se refería a las ganancias; pero el petróleo se ha venido valorizando cada vez más y hoy por hoy éste tiene que referirse al valor de mercado del barril. Además ese nuevo 'fifty-fifty' no más que un piso, es la retribución mínima a la que aspiramos por la explotación de un recurso que es de los venezolanos" (Ramírez, 2005).

Otra de las razones que animaban la creación de la empresa mixta era el factor conservación. Según palabras del ministro, las asociaciones concretadas en los proyectos Sincor y Petrozuata (ambos pertenecientes a la Faja del Orinoco), no estaban cumpliendo con la práctica de inyectar vapor a los pozos, sino que estaban produciendo en frío, con lo cual se desperdiciaba la mayor parte del potencial productivo de los yacimientos[36]: "exigimos pues que al recurso natural se le trate con la consideración y el cuidado del caso; que se respeten las reglas de una política conservacionista del recurso natural... ¡No autorizaremos un área más de la faja para aquellas compañías que no cumplan con nuestra disposición de preservar y administrar nuestros recursos!" (Ramírez, 2005). La vinculación entre el factor conservacionista y la legitimación de la renta está presente claramente en el discurso del Ministro: la propiedad de un "recurso natural no renovable, agotable, valioso... da "derecho a percibir una renta por su explotación" (Ramírez, 2005).

De modo que el diseño de la empresa mixta debe encaminarse a obtener pleno control de la actividad petrolera: "Sería una empresa totalmente autónoma que le declarará sus ganancias a los accionistas y que tiene que declarar y pagar impuestos, que está sometida a las leyes laborales, que va tratar de crecer en su área de operación y de ser eficiente. Y que va a tener que rendir cuenta a sus accionistas" (Ministerio de Energía y Petróleo, 2005b).

---

[36] Desestimando que en el proyecto Sincor está presente el Estado a través de su propia empresa Pdvsa.

Pero estas acciones se legitiman no sólo en su origen, sino también en su destino. Se supone que la empresa mixta contribuirá a hacer más eficiente la recaudación de renta, dadas sus cualidades, lo que redundará en su disfrute por parte del pueblo: "...Y bajo esta misma orientación también será el pueblo el beneficiario de la renta petrolera. Su distribución popular es la dimensión revolucionaria de nuestra política petrolera, más allá de su carácter eminentemente nacional..." (Ministerio de Energía y Petróleo, 2005b).

Este discurso reproduce, casi exactamente, la narrativa sobre la cual se fue construyendo, paulatinamente, la nacionalización petrolera de 1975 armada particularmente por el partido Acción Democrática. La reivindicación rentística, cuya justificación es la necesidad de conservar el recurso natural por su condición no renovable se emparenta con la obligación política de dar respuesta a las demandas populares: al contrario de lo que sostuvieron Espinasa y Mommer (en supra) el discurso populista vuelve a instalarse. Con el gobierno de Chávez el Estado, valiéndose de una prédica conservacionista y antimperialista[37], como en el pasado, reencuentra su identidad como Estado terrateniente y en consecuencia, como Estado rentista.

¿Y las compañías qué dicen?

Como hemos señalado, las compañías transnacionales aceptaron la fórmula de empresa mixta propuesta por el gobierno, con escasos comentarios públicos. A pesar de un agresivo lenguaje enfilado a menudo en su contra por algunos personeros del gobierno, las empresas se mostraron dispuestas a participar como socias minoritarias[38]. El propio presidente de AVHI, Luis Xavier Grisanti,

---

[37] La frase del Ministro Ramírez no puede ser más elocuente: "No hemos hecho otra cosa que arrebatar las mayores reservas petroleras del mundo de la boca del imperialismo" (ver *El Universal,* 21-11-2005: 2-6).

[38] Dos expertos petroleros venezolanos opinaban al respecto: para M. al- Shereidah los nuevos convenios "liberan a las compañías de cualquier riesgo. Es tragicómico que les den un ultimátum para que acepten la clase de empresa mixta que han aceptado de buena gana en otros lugares" (*El Universal*, 21-11-2005: 2-6). Por su parte, Carlos Mendoza Potella, profesor universitario, afecto al gobierno, señalaba que "El negocio petrolero no ha cambiado por la política de las nacionalizaciones. Tal vez esto fue anunciado de manera radical, pero no es una medida radical. En realidad, esta es una renacionalización y las empresas mejoradoras, que son las que convierten el crudo extra pesado en crudo liviano, estuvieron en conversaciones con el gobierno durante todo el año 2006. Esto no es sino el último capítulo de la apertura petrolera... esta no es una nacionalización a

afirmaba que las empresas mixtas, lejos de constituir un mecanismo de presión, fue una petición de los consorcios privados. "Esperamos que la definición de la empresa mixta se haga bajo un esquema ganar-ganar... consideramos que el plan Siembra Petrolera va en esa dirección (la de recuperar áreas petroleras y generar empleo), pero alcanzar 5,8 millones de barriles diarios de crudo y 11.500 millones de pies cúbicos diarios de gas en 2012, son metas ambiciosas que sólo se lograrán con el esfuerzo compartido de Pdvsa y los privados" (*El Universal*, 29-12-2005: C-2).

Puertas adentro, sin embargo, las empresas parecen albergar temores con respecto al futuro de la fórmula. Es lo que puede colegirse de la postura del mismo presidente de AVHI, cuando señalaba que la empresa mixta "constituye un nuevo instrumento jurídico de explotación petrolero que no está probado en su efectividad... es un matrimonio por conveniencia con la esperanza de que ese matrimonio funcione..." Para Grisanti está planteado el dilema eficiencia versus política, es decir existe el riesgo de que la empresa mixta sea concebida como arma de proselitismo político; no obstante, "AVHI quiere dar el beneficio de la duda y apostar al éxito". Grisanti dejaba evidenciar también una disconformidad con la forma en que la Asamblea Nacional instituyó la empresa "al dotar de una enorme discrecionalidad al socio mayoritario que va más allá de lo que se estila universalmente hablando" (en entrevista reseñada).

Independientemente de estas observaciones hechas por el presidente de la organización empresarial, así como del discurso anticapitalista y antiimperalista del gobierno, las transnacionales petroleras aparecen en el escenario de la Venezuela de estos tiempos como el único actor económico capaz de hacer contrapesos al Estado, al menos en lo que respecta a la política de hidrocarburos, habida cuenta de las debilidades del empresariado nacional y su máxima representación asociativa, Fedecámaras. Esto significa que la contra fuerza se ubica en una sociedad civil que no se desenvuelve en los límites de la sociedad venezolana sino fuera de ellos. Baptista (2006), ha señalado que en el pasado (antes de la nacionalización, debe entenderse), la sociedad civil era transnacional pues las concesionarias se encargaban de contrabalancear el poder del Estado y evitar que éste fuera arbitrario. De modo que, sostiene, esto genera una tensión entre una sociedad civil económica que es internacional y un Estado que aspira cada vez más a ser local.

---

machetazo limpio y fusilamientos al amanecer, es más bien una negociación perfectamente lógica" (*Tal Cual*, 5-02-2007: 10).

Esta tensión puede relajarse, sin embargo, al menos en el imaginario colectivo, sobre una retórica afirmativa de lo nacional muy bien llevada por el chavismo y por el presidente Chávez, en especial. Si tenemos en cuenta que uno de los pilares sobre los cuales se fraguaron nuestras identidades políticas fue el nacionalismo, básicamente el vinculado con nuestra condición petrolera, como ha demostrado Dávila (1996), se comprenderá cuanta eficacia simbólica puede portar ese discurso.

CONCLUSIONES PRELIMINARES

A pesar de su retórica fuertemente nacionalista y antineoliberal, el acceso de Hugo Chávez al poder, no dio lugar a una ruptura con los parámetros sobre los que venía desenvolviéndose el proceso de apertura, por lo menos en los primeros años. No obstante, el diseño de una reforma a la Ley de Hidrocarburos, así como otras medidas colaterales, fabricaron jurídicamente una nueva manera de convivir con las operadoras petroleras, cuyo punto culminante ha sido el diseño de las empresas mixtas. A pesar de algunos resquemores, esta nueva estructura jurídica ha sido negociada con las compañías reunidas en la Asociación Venezolana de Hidrocarburos, aunque no queda claro todavía cual es el peso específico de esta organización en la trama de los arreglos. En todo caso, sea a través de ella como cuerpo asociativo o a través de cada compañía en particular que el gobierno lograra amarrar los acuerdos, pareciera claro que estamos presenciando en materia de política petrolera una fuerza internacional que puede estar sirviendo de contrapeso al enorme poder del Estado venezolano. La relación entre ambos polos es en pocas palabras de necesidad recíproca por lo que puede presumirse que, a corto y mediano plazo, no se avizoran conflictos importantes entre uno y otro polo de la dinámica.

Las estrategias desarrolladas en el despliegue de esta dinámica, cumplen un doble papel. Satisfacen los intereses de las compañías al dotarlas de una arquitectura jurídica que les brinda seguridad en sus operaciones a pesar de los riesgos que entraña la gran discrecionalidad de que goza el Estado, como hiciera notar el presidente de la AVHI; pero también los del Estado, el cual ha reivindicado su identidad terrateniente elevando sus posibilidades de captura de renta por la vía más expedita (valga la redundancia, más rentista) cual es la regalía. De esta manera, la política petrolera del gobierno de Chávez puede ser entendida como un desafío a aquellas tendencias liberalizadoras, al perfeccionar y ampliar los mecanismos de extracción de renta, combinados con una estrategia pragmática (de corte liberal paradójicamente) a partir de la cual se reconoce al capital internacional como único interlocutor válido. De este modo, Venezuela replica lo que Osorio distingue para América Latina en general a saber, la cons-

trucción de una nueva matriz, igualmente estadocéntrica como en el pasado, pero menos diversa en cuanto a los actores sociales sobre los cuales descansa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arenas, Nelly (2005), "¿Languidece el corporativismo? De Fedecámaras a los nuevos actores empresariales en Venezuela en Cendes", *Venezuela visión plural. Una mirada desde el Cendes*, Ediciones Bid & co, Caracas.

Asociación Venezolana de los Hidrocarburos, AVHI, (s/f a), "Incidencia macroeconómica", *Desarrollo nacional*, en: http://www.avhi.net/macroeconomica.htm.

— (s/f b), *Quiénes somos*, en http://www.avhi.org/centro.htm

— (s/f c), "Noticias", *Comunicaciones*, en http://www.avhi.org/detallenoticia.asp

Baptista, Asdrúbal (2007), "En 2012 habrá medio tanque", *Tal Cual*, 3-07-2007, Caracas.

— (2006), Conferencia dictada en el marco del seminario "Análisis del papel del petróleo en la sociedad venezolana", 14-02-2006, Cátedra Fundación Polar, FHE, UCV, Caracas.

—(2005), *El Estado y el capitalismo rentístico*, Academia Nacional de la Historia, Conferencia Gil Fortoul, Caracas.

— (1997), *Teoría económica del capitalismo rentístico*, IESA, Caracas.

Baptista, Asdrúbal y Mommer Bernard (1987), *El petróleo en el pensamiento económico venezolano: un ensayo*, ediciones Iesa, Caracas.

Bitar, Sergio y Troncoso, Eduardo (1983), *El desafío industrial de Venezuela*, Pomaire, Buenos Aires.

Blanco Muñoz, Agustín (1998), *Habla el comandante*, IIES/FACES/UCV, Caracas.

Bonilla, Frank (1972), *El fracaso de las élites*, Cendes, Caracas.

Calderón Fernando (2004), "Notas sobre la crisis de legitimidad del Estado y la democracia", *La democracia en América Latina*, PNUD, Buenos Aires.

Cavarozzi, Marcelo (1993), "Transformaciones de la política en la América Latina Contemporánea", *Análisis político*, No. 19.

Chevron Corporation (2006), *La gente y su bienestar. Nuestra inversión más importante*, Caracas.

Dávila, Luis Ricardo (1996), *Venezuela: la formación de las identidades políticas, Universidad de los Andes*, Mérida.

Espinasa, Ramón (2006), "El auge y el colapso de PDVSA a los treinta años de la nacionalización", *Revista Venezolana de Ciencias y Ciencias Sociales*, Vol. 12, No. 1.

— (2004), "El legado institucional del sector hidrocarburos", SIC, mayo, (1996), "Ideología, marco institucional y desarrollo del sector petrolero", *Revista Venezolana de economía y ciencias Sociales*, Vol. 2, No. 2-3 abril-septiembre.

— (1996), "Ideología, marco institucional y desarrollo del sector petrolero", *Revista Venezolana de economía y ciencias Sociales*, Vol. 2, No. 2-3 abril-septiembre.

— (1989), "Petróleo, economía e historia", (ensayo introductorio), *Democracia y renta petrolera*, España Pedro Luis, ediciones de la UCAB, Caracas.

Espinasa, Ramón y Mommer Bernard (1986), "La conformación ideológica de la Venezuela petrolera", *Sic*, No. 482, febrero.

Flores, Andrade Anselmo (2006), "Empresarios e izquierda: dos mundos que se acercan", *Nueva Sociedad*, No. 202, marzo-abril.

Garretón, Manuel (1994), "Redefinición de gobernabilidad y cambios políticos", *Síntesis*, No. 22.

Gellner, Ernest (1996), *Condiciones de la libertad. La sociedad civil y sus rivales*, Paidós, Barcelona.

Grisanti, Luis Xavier (2004a), "Petróleo a $ 40: Oportunidad y Riesgo", *analitica.com*, en: http://www.analitica.com/va/economia/opinion/5318496.asp

— (2004b), "Inversión de $ 14 mil millones en el sector hidrocarburos para el período 2004-2009", *analitica.com*, en: http://www.analitica.com/va/economia/opinion/7335370.asp

— (2004c), *Posición de la Asociación Venezolana de los Hidrocarburos ante los desafíos del mercado petrolero internacional* (4 de agosto), en: http://www.analitica.com/va/economia/tips/8145573.asp

— (2006a), *Entrevista*, Presidente de la Asociación Venezolana de Hidrocarburos, 20-dic.

— (2006b), "Inversionistas Aceptan Nuevo Ordenamiento Legal", (25 de enero), en: http://www.avhi. net/detallenoticia.asp?tp=4&id=217

Lanzaro, Jorge ((1998), "El fin del siglo del corporativismo", *El fin del siglo del corporativismo*, Lanzaro, Schmitter et al, Nueva sociedad, Caracas.

Ministerio de Energía y Petróleo (2005a) "Convenios operativos: Una privatización disfrazada", *Serie Plena Soberanía Petrolera*, No. 3, Caracas.

— (2005b), "La desnacionalización del petróleo venezolano en los años noventa".

Mommer, Bernard (1988), *La cuestión petrolera*, Tropikos, Caracas.

— (1994), "Integrar el petróleo: fundamentos de una nueva política petrolera", *(mimeo)* Caracas.

— (1997), Prólogo a Baptista Asdrúbal, *Teoría económica del capitalismo rentístico*, Iesa, Caracas.

— (1999), "Venezuela, política y petróleos", *Cuadernos del Cendes*, No. 42, sept.-dic.

— (2007), *Entrevista*, Viceministro de Hidrocarburos, 6 de febrero.

Osorio, Jaime (2004), *El Estado en el centro de la mundialización, La sociedad civil y el asunto del poder*, Fondo de Cultura Económica.

Parra Luzardo, Gastón (1995), *De la nacionalización a la apertura petrolera. Derrumbe de una esperanza*, Ediluz, Maracaibo.

Pérez, Carolina (2006), "Siembre petrolera utiliza recursos de crudo como palanca crecimiento", ABN (08 de marzo), en:www.soberania.org/Articulos/articulo.1995.htm

Petróleos de Venezuela, Pdvsa, (2005), *PDVSA-AVHI crean comisiones de trabajo para apuntalar plan de negocios*, 23-01-2005, en: http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/readsearch.tpl.html&newsid_obj_id=733&newsid_temas=0

Pirela, Arnoldo (2005), "La Venezuela petrolera y el desarrollo empresarial: un siglo de continuidades y desacuerdos", *Venezuela Visión Plural*, Una mirada desde el Cendes, Tomo II, Bid&co Editor, Cendes, UCV, Caracas.

Purroy, M. Ignacio (1986), *Estado e industrialización en Venezuela*, Vadell Hermanos, Valencia.

— (1993) "Plan petrolero 1993-2002", *Sic,* Vol. LVI No. 559.

Quirós Corradi, Alberto (1998), "La privatización de Pdvsa", *Nueva Economía, No.* 10, abril.

— (2004) "Pdvsa, China y Rusia", *El Nacional* 14-11, Caracas.

Ramírez, Rafael (2005), "Discurso del Ministro y Presidente de PDVSA ante la Asamblea Nacional, agosto de 2005, Caracas.

República Bolivariana de Venezuela (2001) "Ley Orgánica de Hidrocarburos", Gaceta Oficial, No. 37323, noviembre http://www.gobiernoenlinea.ve/docMgr/sharedfiles/DecretoLeyOrganicaHidrocarburos.pdf.

República de Venezuela (1975), "Ley Orgánica que Reserva al Estado la Industria y el Comercio de los Hidrocarburos", *Gaceta Oficial,* No. Extraordinario 1.769.

Rodríguez Araque, Alí (2002), "La reforma petrolera venezolana de 2001", *Revista de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 8, No. 2 mayo-agosto, Caracas.

Rojas, Marireyna (2003), *El Tratado sobre la carta de la energía. Su régimen jurídico de inversiones en el sector de los recursos naturales energéticos hidrocarburos y la soberanía de los estados receptores*, tesis doctoral, Universidad Carlos III de Madrid, Facultad de Ciencias Sociales y Jurídicas, Madrid.

Sader Pérez, Rubén (1996), *Petróleo nacional y opinión pública*, Ofidi, Caracas.

Sampson, Anthony (1985), *Las siete hermanas*, Grijalbo, Barcelona.

Tugwell, Franklin (1975), *La política del petróleo en Venezuela*, Monte Avila, Caracas.

Urbaneja, Diego Bautista (1992), *Pueblo y petróleo en la política venezolana del siglo XX*, Cepet, Caracas.

Uzcátegui, Rafael (2004), "Aplauda presidente aplauda", en: www.soberanía.org/articulo_1120.htm

Yergin, Daniel (1992), *La historia del petróleo*, Vergara, Buenos Aires.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 133-150
recibido: 26-03-07 / arbitrado: 17-05-07

IMPLICACIONES DE LA NORMA CONSTITUCIONAL DE 1999 SOBRE LA SEGURIDAD ALIMENTARIA DE VENEZUELA (1999-2005)

José E. Rodríguez Rojas*
FACULTAD DE AGRONOMÍA, UCV

Resumen:

La concepción de seguridad alimentaria de los grupos agrarios fue incluida como una norma constitucional en el año 1999. El propósito de este trabajo es analizar las implicaciones de esta norma constitucional sobre la seguridad alimentaria de Venezuela. El análisis se basa en un enfoque sistémico y se centra en el período 1999-2005. Se concluye que la norma constitucional mezcla dos concepciones de la seguridad alimentaria, acceso y autoabastecimiento, que revelan ser conflictivas. Esta contradicción se refleja en la instrumentación de las políticas y se resuelve en detrimento del autoabastecimiento; a lo cual contribuye la dinámica macroeconómica y la orientación de la política alimentaria, que incentivan al crecimiento de las importaciones.

Palabras claves: Seguridad alimentaria, norma constitucional, política alimentaria, sistema agroalimentario venezolano.

INTRODUCCIÓN

En el contexto de un debate dirigido a reformular el marco legal que regían las relaciones entre los agentes económicos del Sistema Agroalimentario Venezolano (SAV) durante los años 1994-1998, se perciben dos concepciones de la seguridad alimentaria. Los representantes de los gremios agropecuarios enfatizan una concepción que da prioridad al autoabastecimiento, mientras los representantes de la industria enfatizan la problemática del acceso, en el marco de una estrategia de apertura (Llambí, 1998). Con motivo de la discusión y aprobación de una nueva constitución en el año 1999, la concepción de seguridad alimentaria auspiciada por los grupos agrarios es incorporada en el artículo 305 de la misma. El propósito del presente trabajo es analizar las implicaciones que esta concepción, dominante en la norma constitucional ya señalada, tiene sobre la seguridad alimentaria del país, una vez que la misma es instrumentalizada a través de políticas específicas.

Como veremos en el siguiente punto el concepto de seguridad alimentaria es polémico, pues es un concepto en evolución que posee múltiples facetas. La concepción que priva en la actualidad enfatiza la problemática del acceso de la

* joseri@cantv.net

población a los alimentos básicos (Gutiérrez, 2005b). Sin embargo la norma constitucional mezcla una concepción basada en el logro de niveles estratégicos de producción nacional con otra basada en el acceso de la población a los alimentos. La tesis que se persigue validar en este trabajo es que esta concepción incorpora dos componentes que mantienen una elevada incompatibilidad, pues una estrategia de autoabastecimiento tiende, en los paises pobres, a deteriorar el acceso de la población a los alimentos. Al instrumentalizarse esta concepción en políticas concretas, las mismas tienden a reproducir el conflicto presente en la norma entre acceso y autoabastecimiento. En un contexto de acentuado deterioro social, como el que priva en Venezuela en la década de 1990 y años posteriores, los diseñadores de políticas públicas tienden a privilegiar la solución de los problemas de acceso en detrimento de la autosuficiencia alimentaria.

La estructura del trabajo contempla tres secciones: en una primera se abordan los aspectos teórico y metodológicos de la investigación que sustenta el trabajo. En una segunda se analiza la concepción de seguridad alimentaria contenida en la norma constitucional y el conflicto entre los dos componentes que integran la misma. En una tercera sección se analiza la instrumentación de la norma constitucional en las políticas implementadas en el periodo bajo análisis y sus implicaciones en la seguridad alimentaria del país.

2. ASPECTOS TEÓRICO Y METODOLÓGICOS

2.1 Enfoque sistémico

Para llevar a cabo el análisis planteado utilizaremos un enfoque sistémico, en el cual se estudia la agricultura en sus relaciones con los diversos componentes del Sistema Agroalimentario; enfatizando las relaciones con el entorno y las políticas macroeconómicas, las cuales han evidenciado ser fuertes condicionantes del comportamiento del SAV y de la seguridad alimentaria en particular. Por un lado, en relación al acceso, las políticas que acentúan los desequilibrios económicos generan estancamiento económico, deteriorando el salario real y el nivel de empleo e incrementando la pobreza. Las políticas monetarias y fiscales expansivas incrementan las presiones inflacionarias deteriorando el poder de compra de los asalariados. La política fiscal puede a través de las transferencias (subsidios), mejorar el poder de compra de los sectores beneficiarios (Gutiérrez, 2005a).

La autonomía del Sistema Alimentario tiende a ser fuertemente influenciada por el comportamiento del tipo de cambio y las políticas que lo afectan. Hecho este que reviste particular importancia en los países petroleros, donde diversos autores han encontrado que tiende a desarrollarse un proceso de desindustriali-

zación, el cual va acompañado de una tendencia hacia la apreciación cambiaria que lesiona la competitividad de los sectores de producción interna (Corden et al, 1982; Gómez, 1991; Rivera-Batiz, F. L. et al, 1994). En el caso de Nigeria, Salehi-Isfahani (1989) analiza cómo el boom de los precios petroleros de la década de 1970 estimuló un fuerte crecimiento de la apreciación cambiaria y de las importaciones agroalimentarias, en detrimento de la producción interna. En el caso venezolano diversos autores han documentado y presentado evidencias sobre el agudo deterioro de la autonomía del SAV en la década de 1970 e inicio de los 80 (Abreu et al, 1993; Rodríguez, 1997; Universidad Central de Venezuela, 1983, Morales, 2002) y el rol que la apreciación cambiaria ha jugado en el estímulo al crecimiento de las importaciones agroalimentarias en diversos momentos (Gutiérrez, 2002; Kim et al, 1987; Machado et al, 2002; Rodríguez, 2005).

2.2 El concepto de seguridad alimentaria

El concepto de seguridad alimentaria, es un concepto en evolución que en sus primeras etapas privilegiaba el tema de la autonomía, la cual se define como el grado de vulnerabilidad externa del sistema agroalimentario en términos de su mayor o menor dependencia del componente importado (FAO, 1994). Se desarrollaron propuestas que enfatizaron la existencia de una tendencia al deterioro de la autosuficiencia alimentaria de América Latina, proceso este en el cual las empresas transnacionales y sus filiales nacionales desempeñaban un rol clave (Raynolds et al, 1993). En el periodo más reciente los organismos internacionales, como la FAO, han cambiado su énfasis. En ese sentido los países reunidos en la Cumbre Mundial sobre la alimentación señalaron que existe seguridad alimentaria cuando "todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos, a fin de llevar una vida activa y sana". En consecuencia, la seguridad alimentaria consta de cuatro componentes: disponibilidad, acceso, uso y estabilidad (Salcedo, 2005). De esos cuatros componentes el énfasis se coloca en el acceso (Gutiérrez, 2005b) y en los factores que lo determinan como el empleo, el nivel de ingreso y la desigualdad del mismo (Salcedo et al, 2005). Las intervenciones gubernamentales para lograr la seguridad alimentaria, en relación a este componente, estarían enfocadas a buscar condiciones de inclusión social y económica de los más pobres y garantizar efectivamente el derecho a la alimentación de todos los ciudadanos en situación de vulnerabilidad (Salcedo, 2005). Sin embargo en los países petroleros, como México y Venezuela, el tema de la autonomía y la precaria autosuficiencia de los sistemas alimentarios nacionales sigue siendo un tema de análisis, ya que los procesos de apertura comercial en boga en los años noventa han derivado en un incremento de la dependencia alimentaria o en todo

caso la misma se ha mantenido en elevados niveles (Celaya, 2004; Morales, 2002; Rodríguez, 2005).

2.3 Período a analizar

En cuanto al período a analizar hemos seleccionado el inmediatamente posterior a la aprobación de la norma constitucional, el cual se inicia en 1999 y finaliza en el año 2005, año este que hemos seleccionado debido a la disponibilidad de información en relación a los indicadores de seguridad alimentaria.

Hemos construido varias series cronológicas con los indicadores que señalaremos en el siguiente punto, con el propósito de realizar un análisis compasivo del período 1999-2005 con los años previos. El período previo que seleccionamos comprende los años de la década de 1990 anteriores a 1999[1].

2.4 Indicadores

Como lo hemos señalado en el punto referente al análisis del concepto de seguridad alimentaria, el mismo posee múltiples facetas. A los efectos de este trabajo nos concentraremos en las dimensiones de acceso y autonomía las cuales son las variables más estrechamente relacionadas con la tesis a validar. A tal fin utilizaremos para medir el acceso alimentario la evolución de la pobreza extrema y el consumo (a través de la disponibilidad de calorías para el consumo humano). Para medir la autonomía utilizaremos la cuantía del déficit de la balanza agroalimentaria, el valor de las importaciones y el comportamiento del PIB agrícola per capita.

3. LA NORMA CONSTITUCIONAL DE 1999 Y SUS CONTRADICCIONES

3.1 Antecedentes

Antes de analizar la coherencia interna de la norma constitucional, es conveniente que revisemos los antecedentes previos al desarrollo de la misma. Has-

---

[1] Se seleccionó la década de 1990 debido a que este trabajo forma parte de un proyecto más amplio, el cual está orientado a analizar la seguridad alimentaria durante el período de las reformas económicas auspiciadas por el FMI (a inicios de la década mencionada) y los años posteriores.

ta mediados de la década de 1990, los instrumentos legales que normaban las relaciones de los agentes económicos en el SAV se concentraron en la Ley de Reforma Agraria de 1960 y la Ley de Mercadeo Agrícola de 1971. Este marco legal se evidenciaba como inadecuado para regular estas relaciones con posterioridad a los programas de ajuste estructural implementados en el país (Boletín Agroplan, 1994, citado por Llambí, 1998).

En 1994 la Federación de Asociaciones de Productores Agropecuarios (FEDEAGRO) asumió la iniciativa de proponer un amplio debate sobre el marco jurídico que debería regular las relaciones entre los agentes del SAV, abarcando la intervención del Estado en el mismo. En respuesta a este planteamiento el gobierno nombró una comisión que, en octubre de 1996, culmina la elaboración de un anteproyecto de Ley de Desarrollo Agrícola y Seguridad Alimentaria que incorpora en su contenido una definición de seguridad alimentaria en la cual se mezclan una concepción basada en el logro de niveles estratégicos de producción nacional, con una basada en el acceso de la población a los alimentos (Llambí, 1998).

3.2. El artículo 305

La iniciativa mencionada es el punto de partida de una gestión que culmina en 1999 con la inclusión en la Constitución de ese año del artículo 305 en el cual se incorpora la seguridad alimentaria como un asunto de Estado y se establece la obligación de este de instrumentar medidas para el logro de la misma a través del estímulo a la producción interna.

Una vez aprobada la norma constitucional, la Asamblea Nacional discute un proyecto de ley sobre desarrollo agrícola y seguridad alimentaria donde se refleja con claridad la visión de seguridad alimentaria presente en la norma citada. Dicho proyecto de ley es fundamentalmente un instrumento legal que define las obligaciones del Estado en la promoción del desarrollo agrícola y establece las bases legales para una definición concertada de los precios entre la agroindustria y los gremios agropecuarios, donde el Estado actuará como árbitro. La seguridad alimentaria se aborda en forma sucinta y se restringe a la realización de programas formativos y de información, así como a la intervención del Estado en la promoción de la infraestructura de comercialización y la regulación de las actividades de almacenamiento (Comisión Permanente de Desarrollo Económico, 2004). En el proyecto de ley se observa que la actividad de comercialización promovida por el Estado se orientará básicamente a la comercialización de la producción nacional, tal como lo establece la norma constitucional. La problemática del acceso de la población a los alimentos que tiene que ver básicamente

con el tema de la pobreza y medidas orientadas a mejorar la capacidad adquisitiva de la población no es abordado en el proyecto.

3.3. Las contradicciones al interior de la norma constitucional

a) Plantea un concepto en desuso: La concepción sobre seguridad alimentaria incorporada en la constitución de 1999 plantea un enfoque en desuso que "privilegia el abastecimiento alimentario con producción nacional en lugar de enfatizar el concepto internacionalmente aceptado de seguridad alimentaria, el cual la define como la garantía de acceso para todos los habitantes, en todo momento, a una ingesta suficiente y sana de energía alimentaria y de nutrientes para llevar una vida sana y saludable (Gutiérrez, 2005b). "En este contexto,... una disponibilidad suficiente de alimentos puede lograrse mediante una combinación racional de producción nacional con importaciones, que tenga en cuenta las ventajas comparativas y competitivas del país, privilegiando en todo momento el derecho de los hogares y de los consumidores al acceso a alimentos a precios razonables, en condiciones de alta calidad e inocuidad" (Gutiérrez, 2005b). Carrizales señala en la misma linea de argumentación de Gutiérrez que el concepto de la FAO sobre seguridad alimentaria establece varias condiciones para la existencia real de seguridad alimentaria; una de ellas es la existencia de una oferta de alimentos capaz de cubrir los requerimientos nutricionales de la población, la cual incluye tanto los alimentos producidos en el país como los importados (Carrizales et al, 2003).

b) La relación entre las dos visiones de la seguridad alimentaria es conflictiva: Por otro lado la relación entre una estrategia orientada a promover el autoabastecimiento y el acceso de la población de bajos ingresos a una ingesta de alimentos básica es conflictiva, en la medida que tal estrategia implica normalmente medidas de protección a la producción nacional que se traducen en una elevación de los precios agrícolas que incrementa las dificultades de acceso a los alimentos, en particular de la población de bajos ingresos (Carrizales et al, 2003)[2]. Aunado a ello los instrumentos legales señalados y en particular la nor-

---

[2] El análisis clásico del arancel en los textos de comercio internacional persigue determinar las implicaciones que se derivan de la instrumentación de una medida de protección, como el arancel, sobre los grupos sociales involucrados (productores y consumidores). De dicho análisis se deriva que los consumidores son perjudicados debido al incremento en los precios de los rubros protegidos (Krugman et al, 1999).
En países como los asiáticos los precios agrícolas se incrementaron sustantivamente como consecuencia de la instrumentación de medidas de protección en el periodo posterior a 1950. En Japón, los precios agrícolas alcanzaron niveles tres veces superiores a los precios internacionales. En Corea los precios agrícolas, que se ubicaban por debajo de

ma constitucional, se desarrollan en un contexto en el cual se plantea el retorno a las llamadas políticas del "milagro agrícola", las cuales cuando fueron instrumentadas (en el segundo quinquenio de la década de los 80) incrementaron las presiones inflacionarias y las dificultades de acceso de la población (Gutiérrez, 1995; Rodríguez, 2005).

La relación conflictiva entre los dos componentes de la norma constitucional generan tensiones que se suavizan en el caso de los países desarrollados o en países como los del sudeste asiático de rápido crecimiento. En estos países el peso de los alimentos en el presupuesto familiar es muy bajo por lo que incrementos en el precio de los alimentos tiene un efecto desdeñable en el costo de la vida urbana y en los salarios. Por otro lado el escaso impacto que los aumentos en los precios agrícolas tienen en cada consumidor y el elevado número de los mismos, hace difícil que estos se organicen en oposición a medidas de este tipo, por el contrario pueden apoyar tales medidas en casos donde la economía se convierta en una importadora neta de alimentos o el ingreso de los agricultores caiga por debajo de los ingresos urbanos. Debido a ello los gobiernos de estos países pueden sentirse inclinados a favorecer la demanda de los agricultores por protección (Anderson et al, 1986).

En el caso de los países pobres los asalariados urbanos tienen fuertes incentivos a oponerse a un aumento en los precios agrícolas dado que los alimentos tienen un elevado peso en el presupuesto familiar (Anderson et al, 1986). En los países petroleros se presentan circunstancias como un nivel de ingreso intermedio, menor proporción de población rural y una elevada capacidad de lobby de los agricultores que hacen viables políticas de protección a la agricultura. Venezuela es uno de esos casos donde se han logrado concretar este tipo de políticas, aunque no en la misma magnitud que en los países desarrollados.

3.4. Síntesis

En síntesis, la norma constitucional de 1999 incorpora un concepto de la seguridad alimentaria en desuso cuando la contrastamos con los criterios de organismos como la FAO. Por otro lado, es contradictoria dada la relación conflictiva existente entre los dos componentes que incorpora la seguridad alimentaria. A continuación analizaremos cómo estas contradicciones afectan a las políticas agroalimentarias que se instrumentan en el período y su impacto en el SAV.

---

los precios internacionales antes de las medidas de protección, subieron hasta alcanzar niveles dos veces superiores a los precios internacionales. Algo similar ocurrió en Taiwán. (Anderson et al, 1986).

4. INFLUENCIA DEL ENTORNO MACROECONÓMICO Y LAS POLÍTICAS PÚBLICAS EN LA SEGURIDAD ALIMENTARIA EN EL PERÍODO 1999-2005

4.1. El comportamiento del entorno macroeconómico y las políticas agroalimentarias

4.1.1. El contexto

A partir de 1999 se produjo un incremento en los precios del petróleo que posibilitó una política fiscal expansiva, la cual permitió cifras de crecimiento de 3,2% en el año 2000 y 2,8% en el año 2001 superando así la contracción económica ocurrida en los años 1998-1999. Después de este ciclo de expansión se produce una fuerte depresión económica en los años 2002 y 2003 provocada por una mezcla de factores económicos y políticos, entre los cuales destacan una caída en los precios petroleros y un paro incentivado por los sectores empresariales a fines del 2002 e inicios del 2003. En una visión de largo plazo esta depresión evidencia ser coyuntural pues se produce durante el período 2004-2005 un boom del consumo, impulsado por un fuerte crecimiento del ingreso petrolero y del gasto público. Las presiones inflacionarias se incrementan, lo que, aunado a una política de anclaje cambiario[3], provoca una revalorización de la moneda[4] impulsando el crecimiento de las importaciones, al igual que en la década de 1970 (Santos et al, 2006; Reporte, 2005)[5]. Si bien los niveles de pobreza se incrementaron hasta el 2003 debido a la depresión ocurrida en ese período, del 2004 en adelante se desarrolla una estrategia de transferencias o subsidios hacia los sectores de menores ingresos, materializada en diversas "misiones", en áreas como salud y educación, que logran incrementar el poder

---

[3] La política de anclaje cambiario ha sido utilizada por varios países para "quebrar" las expectativas inflacionarias. Dicha estrategia persigue dotar de credibilidad y disciplina a la política económica de un país. Para un país con problemas de inflación, adoptar un tipo de cambio (relativamente) fijo con una divisa fuerte (como el dólar) es una forma de "tomar prestada" la credibilidad del país o la institución que respalda la divisa (Tugores, 2002).

[4] "Si se trata de perpetuar este esquema de ancla nominal más allá de lo preciso puede derivar en problemas de sobrevaloración y deterioro de la competitividad" (Tugores, 2002).

[5] En declaraciones del economista Miguel Santos al periódico Reporte diario de la economía, señala que el gobierno "prefiere sobrevaluar la moneda, importar barato, mantener la inflación baja..." Chávez prefiere sobrevaluar la moneda... (Reporte, 2005).

de compra de estos sectores, reduciendo los niveles de pobreza[6] (España, 2006; The Economist, 2006).

4.1.2. La política sectorial

Se orienta a incrementar los niveles de autoabastecimiento, a través de una mayor protección en frontera, tal como se plantea en la norma constitucional. A tal efecto se implementaron las siguientes medidas:

a. La política de precios y la política comercial agrícola. Se amplió el numero de rubros en los cuales el Estado intervenía en la fijación de precios, en concertación con los actores de la cadena o sin ella, aunado a una política de contingentamiento de importaciones. A partir del año 2002 se decretó el control de precios para los principales alimentos. Se han introducido y aumentado, con respecto a 1998, las restricciones cuantitativas y administrativas de las importaciones. La participación en los acuerdos de integración comercial ha sido conflictiva, mientras el país se mantuvo en la CAN fue objeto de sanciones por la implementación del control de cambio en febrero del 2003. Todas estas medidas implican un incremento de la protección en respuesta a la pérdida de competitividad generada por la apreciación cambiaria y el descenso de precio de los bienes agroalimentarios en el mercado internacional. En consecuencia los precios reales de la mayoría de los productos agrícolas han declinado, lo que ha generado un crecimiento negativo de la producción. Solo en algunos casos se ha observado un crecimiento de los precios reales, como en maíz, sorgo, hortalizas, textiles, oleaginosas y pollo lo que se ha reflejado en un expansión de la producción (Gutiérrez , 2005b).

b. La política de gasto público y financiamiento. El gasto público agrícola en términos reales disminuyó, así como su participación en el gasto público total. Se produjo una reestructuración en las instituciones financieras públicas, manteniéndose solo el Fondo de Crédito Agropecuario con el nombre de Fondo de Desarrollo Agrícola y Forestal (FONDAFA). Se produjeron varias reformas de la Ley de Crédito Agrícola estableciéndose una tasa preferencial para la agricultura, lo que ha determinado que la tasa de interés agrícola se haya mantenido por debajo de las que pagan otras actividades. La política de financiamiento agrícola continúa orientada por los viejos paradigmas de canalizar recursos a través de institucio-

---

[6] Si bien existe una polémica en cuanto a la magnitud de la reducción de la pobreza, centrada en los cambios metodológicos que introdujo el Instituto Nacional de Estadísticas (INE) de 1999, en adelante diversas fuentes coinciden en que los niveles de pobreza total y extrema se redujeron desde el 2004 en adelante (España, 2006; The Economist, 2006).

nes gubernamentales especializadas. Las tasas de interés han sido negativas lo cual debe haber contribuido a reducir los costos de producción y compensar la disminución de los precios reales. Sin embargo el porcentaje de la cartera que deben colocar los bancos en el sector se ha mantenido por debajo del mínimo establecido. El monto promedio mensual de financiamiento a precios constantes dirigido al sector disminuyó en relación a los años previos (Gutiérrez, 2005b).

c. Política de Tierras. Se aprobó una nueva Ley de Tierras y Desarrollo Agrícola, a finales del año 2001 que tenía como propósito promover el Desarrollo Rural, combatir el latifundio y reducir las inequidades de la distribución de la tenencia. La ley en cuestión ha aumentado la discrecionalidad de los funcionarios públicos, lo que aunado a las invasiones de fincas ha agravado la inseguridad jurídica (Gutiérrez, 2005b).

4.1.3. La política alimentaria

En el contexto de la depresión económica y aguda crisis política que se genera en el año 2003, en abril de ese año se crea el programa MERCAL, el cual es el más importante de los programas sociales alimentarios que se impulsan en el período. El programa MERCAL es un sistema de distribución de alimentos subsidiados por el Estado orientado a compensar a los consumidores por los efectos de la inflación (Gutiérrez, 2005b; Morales, 2006). En este programa se utilizan las importaciones para mejorar los problemas de acceso y compensar las presiones inflacionarias[7]. Para el año 2004, según la memoria y cuenta del Ministerio de Agricultura y Tierras, 52% de las compras realizadas por la Corporación de Abastecimientos y Servicios Agrícolas (CASA), abastecedora de MERCAL, fueron importadas y el restante 48% fueron de origen nacional (El Universal, 2005). Esta situación parece mantenerse hasta el presente[8].

---

[7] Mercal como institución no guarda coherencia con el enfoque dominante en el Proyecto de Ley de Desarrollo Agrícola y Seguridad Alimentaria y en el artículo 305 de la Constitución de 1999, ya que consiste en un sistema de distribución al detal que no se orienta en forma preferente a la colocación de la producción agroalimentaria nacional como lo establece el proyecto de ley mencionado y la norma constitucional. Esta orientación de MERCAL hacia la importación estuvo influenciada en sus inicios por las dificultades de abastecimiento interno que se derivaron de la conflictividad política y el paro auspiciado por los sectores empresariales. Sin embargo, esto fue un elemento coyuntural pues en los años posteriores al 2003, la vinculación de MERCAL a la importación se mantuvo como parte de una política de lago plazo que enfatizaba la solución de los problemas de acceso recurriendo preferentemente a la importación.

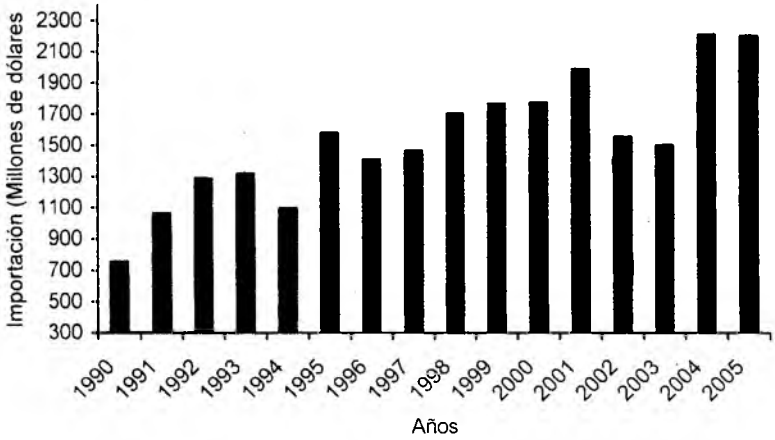
[8] Esto se puede deducir de las declaraciones del presidente de CASA (el organismo público que abastece a MERCAL) quien manifestó recientemente que "hay un volumen

4.2 Las implicaciones sobre la seguridad alimentaria

4.2.1 La autonomía del SAV

Como consecuencia de las importaciones de MERCAL y de las importaciones privadas, el valor de las importaciones agroalimentarias se incrementó entre 1998 y 2005, manteniendo la tendencia creciente de las mismas que se perfilaba en los años previos (Gráfico 1).

Gráfico 1. Importaciones agroalimentarias (Millones de dólares)



Fuente: a) Cálculos propios; b) Cálculos de AGROPLAN con base en OCEI (BOLPRIAVEN. Base de datos agroalimentaria de Venezuela) //www.bolpriaven.com/website/bdatop.asp

Al producirse una contracción de las exportaciones agroalimentarias después de 1998, el déficit de la balanza agroalimentaria se agudizó (Cuadro 1).

---

parejo entre las negociaciones hechas por mercancía local y las hechas por proveedores extranjeros", sin embargo agregó que hay "un poco de sesgo hacia la importación" en el volumen total de compras de CASA (El Universal, 2007).

Cuadro 1. Saldo de la balanza agroalimentaria 1990-2005
(Millones de dólares)

Año	*Saldo balanza agroalimentaria*
1990	-398
1991	-730
1992	-919
1993	-888
1994	-634
1995	-1056
1996	-873
1997	-814
1998	-1123
1999	-1178
2000	-1300
2001	-1448
2002	-1028
2003	-1150
2004	-1868
2005	-1929

Fuente: Cálculos de AGROPLAN con base en OCEI (BOLPRIAVEN. Base de datos agroalimentaria de Venezuela): //www.bolpriaven.com/website/bdatop.asp

4.2.2 El acceso: la pobreza extrema, el poder de compra y el consumo

El fuerte repunte de la economía observado a partir del 2004 que se refleja en una expansión del empleo público y privado y la estrategia social materializada en las "misiones", aunado a la política alimentaria, se tradujeron en una reducción de la pobreza extrema (asociada al valor de la canasta alimentaria) a partir del 2004 (España, 2006; The Economist, 2006).

Cuadro 2. Proporción de Hogares en Situación de Pobreza Extrema, 1997-2005

1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
55,6	49,0	42,8	41,6	39,1	41,5	54,0	53,1	38,5

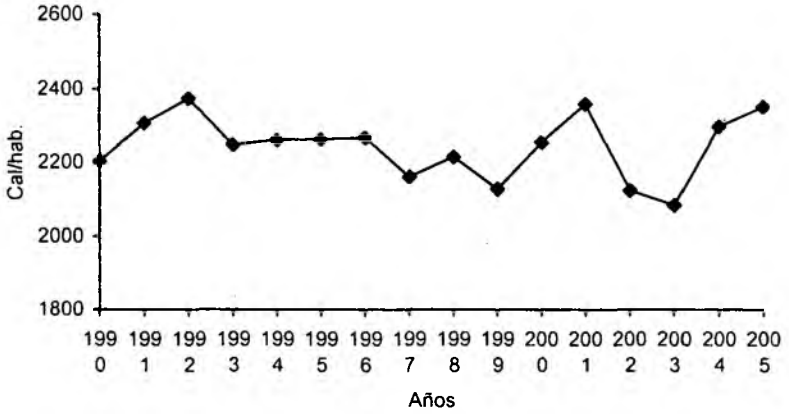
Fuente: Instituto Nacional de Estadística, (España, 2006: 81).

Como podemos observar en el Cuadro 2, la pobreza extrema se incrementó hasta el año 2002 y 2003 debido a la depresión económica ocurrida en esos años. Luego de la coyuntura mencionada, la pobreza extrema desciende en el año 2004 y en el 2005 se observan cifras inferiores a las existentes en los años previos a

1999. Ello es consecuencia de un fuerte incremento en la capacidad de compra de los sectores de menor ingreso que constituyen el grueso de la población[9].

La situación descrita se refleja en el consumo de alimentos: la disponibilidad de calorias para el consumo humano per cápita, después de mostrar una tendencia al descenso en el período previo al 99, alcanza en los años 2000 y 2001 valores superiores a los predominantes en el periodo previo. La disponibilidad desciende durante los años de la depresión económica (2002-2003, pero en los años posteriores tiende a retomarse la tendencia de los años 2000-2001 como reflejo del incremento de la capacidad adquisitiva de los sectores de más bajos ingresos (Gráfico 2).

Gráfico 2. Disponibilidad calórica por habitante



Fuente: a) Cálculos propios; b) Instituto Nacional de Nutrición. Fundación Polar y Universidad de Los Andes, Hoja de Balance de Alimentos (BOLPRIAVEN). Base de datos Agroalimentaria de Venezuela: //www.bolpriaven.com/website/bdtop.asp]

---

[9] Como ya lo hemos señalado, hay una polémica sobre las cifras del INE debido a los cambios metodológicos que este organismo introdujo a partir de 1999. Sin embargo, algunas fuentes muy críticas de la gestión económica del gobierno, como la prestigiosa revista The Economist, refiriéndose a la caída de las cifras de pobreza la misma indica: "Algunos científicos sociales discrepan pero ello debe ser correcto, pues se produjo un 43% de incremento en el ingreso de la clase E en el 2005 (la más pobre) y 18% en la clase C, según Datanalisis, una firma encuestadora" (The Economist, 2006). La misma fuente cita a un economista del IESA (una escuela de negocios), Armando Barrios, quien señala que el nivel de consumo de la clase E se ha duplicado desde 1999; por otro lado el desempleo ha caído desde 20% en el 2003 a 10% a inicios del 2006 (The Economist, 2006).

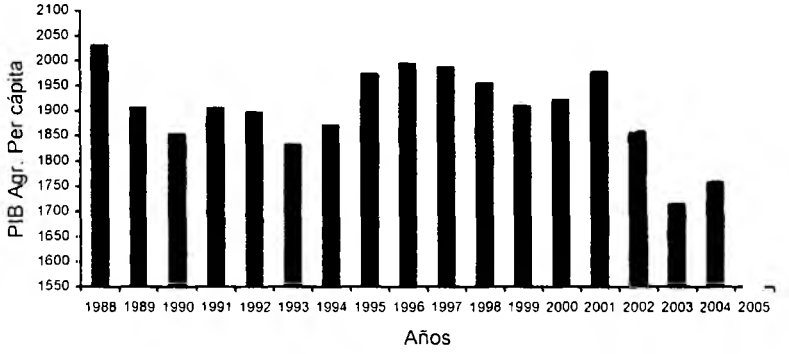
4.2.3 El comportamiento de la producción agrícola

La actividad agrícola muestra una tendencia a recuperarse durante los años de expansión económica 2000-2001, lo que se refleja en el incremento del producto agrícola per cápita. Sin embargo la depresión económica del período 2002-2003 y la disminución de los precios reales de la mayoría de los productos agropecuarios, aunado al ambiente negativo a la inversión creada por el aumento de la inseguridad jurídica (Gutiérrez, 2005b), genera una contracción en la actividad agrícola; en consecuencia, el producto agrícola per cápita disminuye (Gráfico 3). Si bien en cereales y, particularmente en maíz se genera un incremento de la producción (Gutiérrez, 2005b) favorecido por el incremento de los precios reales y la disminución de los costos financieros. Si bien después del 2003 se observa una recuperación del producto agrícola, no se logran alcanzar los niveles observados al inicio del período bajo análisis. En consecuencia, en una visión de largo plazo se observa una tendencia al descenso del producto agrícola en comparación con los años previos a 1999. El descenso de los precios reales generados por la política de control de precios y el aumento de las presiones inflacionarias, unido al incremento de la inseguridad jurídica continúa actuando como un freno a la expansión de la producción[10].

---

[10] Los señalamientos de Gutiérrez [(b) 2005] que hemos utilizado como material de referencia, se extienden hasta el año 2003; sin embargo estimaciones más recientes indican que la tendencia de los precios reales a disminuir como consecuencia de la política de control de precios y las crecientes presiones inflacionarias, se mantienen más allá del 2003. Germán Briceño (presidente del Instituto de Políticas Agrícolas de FEDEAGRO) aseveró que existe una tendencia de los precios reales a disminuir, tanto en los cereales como en caña de azúcar. Señaló, en el marco de una conferencia ante la asamblea anual de FEDEAGRO, que esta afirmación esta basada en una revisión de las estadísticas de precios y costos de los años 2005 y 2006 (Noticiero Agropecuario, 2007).

Gráfico 3. PIB agrícola per cápita (bolívares de 1984). 1988-2005



Fuente: a) Cálculos propios; b) Banco Central de Venezuela (BOLPRIAVEN). Base de datos Agroalimentaria de Venezuela: //www.bolpriaven.com/website/bdtop.asp]

5. CONCLUSIONES

La norma constitucional mezcla dos concepciones de la seguridad alimentaria que revelan ser conflictivas, pues las políticas orientadas a incrementar el autoabastecimiento aumentan las dificultades de acceso de la población a los alimentos, en los países pobres. La norma constitucional logra traducirse en política sectoriales que persiguen incrementar el autoabastecimiento. Sin embargo, un balance de dichas políticas nos revela que su implementación no se refleja en la dinámica que se impone en el SAV, pues no logró traducirse en un incremento del autoabastecimiento y la producción interna. El producto agrícola per cápita muestra una clara tendencia a contraerse después del año 2002, con respecto a los niveles existentes en los años previos. Paralelamente a ello, el acceso de la población a los alimentos tiende a mejorar como consecuencia del incremento de los niveles de empleo y de programas de transferencias (subsidios). En este contexto el consumo de calorías por habitante tiende a incrementarse alcanzando niveles superiores a los existentes en el período anterior a 1999. La expansión del consumo, mientras el producto agrícola se contrae, es posible gracias al aumento de las importaciones, las cuales evidencian, en particular en los últimos años, un fuerte crecimiento. Esto es consecuencia de la dinámica macroeconómica generada por el schock petrolero y la política de anclaje cambiario. Pero también es consecuencia de la orientación de la política

gubernamental de privilegiar el mejoramiento del poder de compra de los sectores de más bajo ingreso y de la política alimentaria (Mercal), de recurrir en forma preferente a las importaciones agroalimentarias a fin de abaratar la canasta alimentaria, contribuyendo así con los objetivos de la política global. Ello plantea una orientación contradictoria de las políticas agrícolas y alimentarias, pues mientras la primera privilegia el autoabastecimiento, la segunda enfatiza la problemática de acceso. La dinámica del SAV es impuesta por el entorno macroeconómico, pero la política alimentaria es un elemento que se añade favoreciendo el sesgo importador. Las tensiones e incompatibilidades al interior de la norma constitucional se reflejan en la práctica en este comportamiento contradictorio de la política alimentaria y la política agrícola.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abreu, Edgar; Gutiérrez, Alejandro; Fontana, Humberto; Cartay, Rafael; Molina, Luisa; Vankestern, Alfredo y Guillory, Miguel (1993), *La agricultura componente básico del sistema agroalimentario venezolano*, Fundación Polar, Arte, Caracas.

Anderson, Kim and Hayami, Yujiro (1986), *The political economy of agricultural protection*, East Asia in International Perspective, Allen & Unwin, Sidney.

Carrizales B. y Elsi M. (2003), *La seguridad alimentaria en la Constitución de 1999 y sus implicaciones en el diseño de políticas públicas para el sector agroalimentario*, Trabajo de Grado Ingeniero Agrónomo, Facultad de Agronomía, Universidad Central de Venezuela, Maracay.

Celaya F., Roberto (2004), "La apertura comercial, la agricultura y la autosuficiencia en México y China", *Comercio Exterior*, Vol. 54, No. 11, México.

Comisión Permanente de Desarrollo Económico (2004), *Proyecto de Ley Orgánica de desarrollo agrícola y seguridad alimentaria*, Asamblea Nacional, Republica Bolivariana de Venezuela, Caracas.

Corden M., W. y Neary Peter J. (1982), "Booming sector and deindustrialization in a small open economy", *The Economic Journal*, No. 92.

El Universal (2005), "Crece el Estado agroindustrial", *El Universal*, Jul. 6: 2-1, Caracas.

— (2007), "Consumo presiona compras hacia la importación", *El Universal*, Nov. 8: 1-14, Caracas.

España N., Luis P. (2006), "La política de inclusión social", *Equipo Acuerdo Social. 2006, Venezuela: Un acuerdo para alcanzar el desarrollo*, Publicaciones UCAB, Caracas.

FAO (1994), *La política Agrícola en el nuevo estilo de desarrollo latinoamericano*, Santiago de Chile.

Gómez, Emeterio (1991), *Dilemas de una economía petrolera*, Panapo, Caracas.

Gutiérrez, Alejandro (1995), *Políticas de ajuste macroeconómico. Efectos sobre la producción y el consumo de alimentos en Venezuela*, Fundación Polar, Caracas.

— (2002), "El comercio agroalimentario de Venezuela en la década de los noventa", Machado-Allison, C. (ed.), *Agronegocios en Venezuela*, IESA, Caracas.

— (2005a), "Políticas macroeconómicas que impactan la seguridad alimentaria", *Archivos Venezolanos de Nutrición*, Vol. 18 No. 1.

— (2005b), "Políticas macroeconómicas y sectoriales: impactos sobre el sistema agroalimentario nacional (1999-2003)", *Agroalimentaria*, No. 20, Mérida.

Kim, C. S., Bolling, Christine and Wainio, John (1987), "Import demand for feed grains in Venezuela", *The Journal of Agricultural Economic Research*, Vol. 39, No. 3.

Krugman, Paul. R. and Obtsfeld, Maurice (1999), *Economía Internacional. Teoría y Política*, Cuarta edición, McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U. Madrid.

Llambi, Luis (1998), *La reforma del Estado en el sector agrícola*, Fundación Polar, Caracas.

Machado-Allison, Carlos y Ponte, Verónica (2002), "Cereales", Machado-Allison C. (ed.), *Agronegocios en Venezuela*, IESA, Caracas.

Morales, Agustín (2002) "El sector agroalimentario y el abastecimiento alimentario en los países exportadores de petróleo: el caso venezolano", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, Vol. 8, No. 2, Caracas.

Morales, Agustín (2006), "Situación actual y perspectivas del abastecimiento urbano de alimentos en Venezuela", *VII Congreso Latinoamericano de Sociología Rural*, Asociación Latinoamericana de Sociología Rural (ALASRU), Quito.

Noticiero Agropecuario (2007), "Sin rentabilidad en el sector agrícola se dificulta la seguridad alimentaria", *Noticiero Agropecuario*, Abril 6, Caracas.

Raynolds, Laura.; Myhre, David; Mcmichael, Philip; Carro-Figueroa, Viviana and Buttel, Frederick (1993), "The "new" internalization of agriculture: a reformulation", *World Development*, 21 (7).

Reporte (2005), "Chávez prefiere sobrevaluar la moneda, importar barato, mantener la inflación baja y cubrir el gigantesco déficit comercial no petrolero con los ingresos provenientes del petróleo", *Reporte Diario de la Economía*, Dic. 5, Caracas.

Rivera-Batiz, Francisco L. and Rivera-Batiz, Luis A. (1994), *Internacional finance and open macroeconomics* (second edition), Mac Millan Publishing Company, New York.

Rodríguez R., José (1997), *Procesos de ajuste y seguridad alimentaria en América Latina: el caso venezolano 1972-1993*, Tesis de Doctor, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales,Universidad de Barcelona, Barcelona.

— (2005), "Tipo de cambio real, precios relativos y autonomía del Sistema Agroalimentario Venezolano 1973-2000", *Agroalimentaria*, No. 20, Mérida.

Salehi-Isfahani, Djavad (1989), "Oil exports, real exchange appreciation and demand for imports in Nigeria", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 37, No. 3.

Salcedo B., Salomón (2005), "El marco teórico de la seguridad alimentaria", FAO, 2005, *Políticas de seguridad alimentaria en los países de la Comunidad Andina*, Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Salcedo B., Salomón. y Lora A., Alberto (2005), "Los problemas de la seguridad alimentaria desde la perspectiva regional andina", FAO, 2005, *Políticas de seguridad alimentaria en los países de la Comunidad Andina*, Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Santos, Miguel A. y Villasmil B., Ricardo (2006), "La economía Venezolana durante el último cuarto de siglo: análisis y propuestas para alcanzar el desarrollo", *Equipo Acuerdo Social, 2006, Venezuela: Un acuerdo para alcanzar el desarrollo,* Publicaciones UCAB, Caracas.

The Economist (2006), "Venezuela. Mission Impossible", *The Economist*, Feb, 18th.

Tugores Q. Juan (2002), *Economía Internacional, Globalización e Integración Regional*, Quinta edición, McGraw-Hill/Interamericana de España, S.A.U., Madrid.

Universidad Central de Venezuela-Rectorado. Comisión de Estudios Interdisciplinarios (1983), "Seguridad Alimentaria en Venezuela: Hacia un Plan Alimentario y Agrícola para el país", Maracay.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 151-173
recibido: 01-02-08

EXPANSIÓN Y CRISIS DE LA INDUSTRIA AZUCARERA EN VENEZUELA*

Catalina Banko*
ESCUELA DE ECONOMÍA, UCV

Resumen:

Con la finalidad de comprender las raíces del estancamiento que en la actualidad sufre la industria azucarera venezolana, nos proponemos analizar desde una perspectiva histórica el proceso de modernización y el auge que esta actividad experimentó hasta mediados de los años setenta, para estudiar luego los problemas que condujeron a la ulterior contracción del sector. En el análisis se toma en cuenta el papel del Estado en el fomento de la industria azucarera, la evolución de algunos de los centrales más destacados y los indicadores de productividad en campo y fábrica, así como también los cambios en la distribución espacial de la producción azucarera que se han operado en el transcurso de las últimas décadas.

Palabras claves: Fomento estatal, sector privado, centrales azucareros, cañicultura, productividad.

INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas fundamentales que actualmente confronta la economía venezolana es la insuficiencia de la producción agrícola para satisfacer la demanda interna, lo que ha motivado un gran incremento de las importaciones de alimentos básicos. Permanentemente los especialistas señalan la imperiosa necesidad de aumentar la producción para abastecer el mercado interno, ya que ello está estrechamente vinculado con la "seguridad alimentaria" de la nación. Esta situación se refleja claramente en el caso concreto del azúcar, artículo de gran importancia para el consumo doméstico e insumo para numerosos renglones industriales.

La cañicultura tiene una larga tradición en Venezuela que se remonta a la época colonial. La producción, destinada básicamente al mercado interno, se llevaba a cabo en la hacienda-trapiche en la cual estaba integrado el proceso completo desde el cultivo hasta la elaboración de papelón y aguardiente. Esta actividad tuvo significativa presencia a lo largo de todo el siglo XIX, alcanzando

*catalinabanko@cantv.net

*Este trabajo obtuvo el Primer Premio del IV Concurso de Ensayos de Economía en el 2007, organizado por el Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales "Rodolfo Quintero" y la Comisión de Investigación de la Escuela de Economía, con el patrocinio de Banesco. La investigación contó con el apoyo del Consejo de Desarrollo Científico y Humanístico (CDCH) de la Universidad Central de Venezuela. Agradecemos la colaboración prestada por María Gabriela Rojas y Octavio Terán para la realización de este trabajo.

amplia difusión en gran parte del territorio nacional. Sin embargo, tropezó con sinnúmero de dificultades que obstaculizaban su modernización y capacidad para competir en el mercado internacional.

Transformaciones profundas de la industria se operaron a principios del siglo XX con la fundación de los primeros centrales y, especialmente, a partir de los años cincuenta con la puesta en práctica de políticas de fomento por parte del Estado, que dieron inicio a una etapa de expansión que se prolongó durante casi dos décadas. Posteriormente, la explotación azucarera comenzó a sufrir una honda crisis, algunas de cuyas manifestaciones han persistido hasta la actualidad.

Con la finalidad de comprender las raíces del estancamiento que en el presente sufre esta rama industrial, estimamos pertinente examinar desde una perspectiva histórica el proceso de modernización y auge que se experimentó hasta mediados de los años setenta, para analizar luego los factores que condujeron a la ulterior contracción de esta actividad, de indudable relevancia por sus múltiples relaciones interindustriales y su elevada capacidad de generar empleo en el área agrícola, fabril y de investigación.

HACIA LA MODERNIZACIÓN DE LA PRODUCCIÓN AZUCARERA

A inicios del siglo XX, la explotación azucarera en Venezuela continuaba sujeta a los tradicionales patrones productivos de la hacienda trapiche en la que aún se empleaban la energía hidráulica, mientras que las máquinas de vapor no habían adquirido en aquel tiempo considerable difusión. Los primeros signos de transformación se manifestaron en la región zuliana, donde se había desarrollado desde mediados de la anterior centuria una intensa dinámica comercial gracias a las exportaciones de café. En ese contexto se conformó un poderoso núcleo mercantil regional, en su mayor parte de origen extranjero, que emprendió la modernización de la producción azucarera. Al unirse la disponibilidad de capitales con la posibilidad de exportar el producto, triunfó finalmente la iniciativa de crear modernos centrales en el país (Rodríguez, 1986, Becco et al, 1981).

La primera experiencia fue la C.A. Central Azucarero, constituida en el Zulia en 1912. También en dicho estado se estableció al año siguiente la firma Venezuela Sugar Company, que en 1920 pasó a denominarse Central Venezuela. El Central Tacarigua (Carabobo) fue fundado en 1913, siendo uno de sus más destacados accionistas el general Juan Vicente Gómez[†].

[†] En 1914 se instaló el Central La Ceiba (Trujillo), con una excelente localización ya que sus productos podían ser transportados por el Lago de Maracaibo con la consiguiente reducción de los fletes. Debido a dificultades surgidas por el bajo rendimiento de la caña

Los centrales localizados en la región próxima al Lago de Maracaibo gozaban de amplias ventajas tanto por las facilidades de transporte como por la fertilidad de las tierras circundantes. El principal objetivo de estas factorías residía en la producción de azúcar para la exportación, tomando en cuenta el gran crecimiento del consumo a nivel mundial. Por otra parte, en las primeras décadas del siglo predominaba todavía en Venezuela la preferencia por el consumo de papelón. Sin embargo, el estallido de la crisis de 1929 y sus prolongados efectos económicos provocaron la caída de las exportaciones, por lo cual la producción venezolana debió dirigirse exclusivamente hacia el mercado interno.

Durante los años cuarenta comenzó a manifestarse rápidamente la caída de la demanda de papelón. La expansión de ciertos rubros manufactureros, como alimentos y bebidas, requería de crecientes suministros de azúcar, al tiempo que los cambios en los hábitos de consumo de la población urbana condujeron también a una ampliación de la demanda de azúcar refinada, en detrimento del papelón (Gómez, 1983). Dado que la producción nacional ya no lograba satisfacer las exigencias del mercado interno, fue necesario acudir a las importaciones. En el transcurso de la Segunda Guerra Mundial el desabastecimiento se agravó, debido a la insuficiencia de la producción y a las dificultades para su obtención en el exterior.

En 1945, la producción nacional de azúcar fue de 27.241 toneladas, de las cuales el Central Venezuela aportaba el 37.5% y el Tacarigua el 17.7%[‡]. El resto era elaborado por pequeñas factorías, también conocidas como centrales, que estaban ubicadas principalmente en Lara, Yaracuy, Aragua y Miranda (Abreu, 2001).

Ante la creciente demanda, surgieron numerosas iniciativas para llevar a cabo tareas de investigación para la mejora de la producción. El Ministerio de Agricultura y Cría creó en 1944 la División de la Caña de Azúcar y poco después se estableció la Estación Experimental El Limón. Asimismo, se intensificó el interés por la instalación de nuevas plantas industriales. Uno de estos proyectos se materializó con la fundación del Central Matilde (Yaracuy) en 1946 (Pereira et al,

---

de azúcar dicha factoría fue cerrada en 1918. El auge de las exportaciones en la primera posguerra motivó la fundación en 1920 del Central La Gran Vía en el estado Zulia. Sin embargo, la fuerte caída del comercio exterior que se produjo al año siguiente, determinó que tanto esta última empresa como el Central Azucarero del Zulia cerraran sus puertas. Las instalaciones de ambos establecimientos fueron adquiridas poco después por el Central Venezuela.

[‡] Tras la muerte de Juan Vicente Gómez en diciembre de 1935, el Central Tacarigua pasó a formar parte de los denominados Bienes Restituidos a la Nación, siendo administrado por la Corporación Venezolana de Fomento (CVF) desde 1946.

2004). Paralelamente, el Central Venezuela dio algunos pasos, aunque insuficientes, en dirección a la modernización de los procesos de producción.

Durante los años cincuenta, en el marco de los lineamientos del Nuevo Ideal Nacional propiciado por el régimen perezjimenista, se pusieron en práctica diversos programas para impulsar la agricultura a través de la Corporación Venezolana de Fomento (CVF) y del Banco Agrícola y Pecuario (BAP). Como parte de esa política fue diseñado el Plan Azucarero Nacional, cuyo objetivo fundamental consistía en la asistencia financiera y técnica a los centrales existentes y a la fundación de nuevos establecimientos azucareros administrados directamente por el Estado (Castillo, 1995). Con el propósito de estimular la modernización del sistema productivo, se crearon nuevas estaciones experimentales para estudiar los problemas relativos a la calidad del suelo, rendimiento, control de plagas y adelantos técnicos. La CVF intervino de manera directa en la fundación de los centrales Motatán (Trujillo), Cumanacoa (Sucre), Tocuyo (Lara) y Ureña (Táchira), que en 1954 ya se encontraban en funcionamiento. Asimismo, tomando en cuenta las amplias potencialidades productivas de las tierras larenses, la CVF participó en la instalación del Río Turbio (Lara) en 1956 (Rivas et al, 2004). El antiguo Central Tacarigua recibió cuantiosas inversiones que posibilitaron un gran aumento de su producción a mediados de esa década.

En cuanto al sector privado, también surgieron importantes iniciativas: La Pastora (Lara) en 1953 y El Palmar (Aragua) en 1956, este último perteneciente a la familia Vollmer. Al año siguiente se constituyó el Central Yaritagua (Yaracuy) con capital proveniente de los empresarios fundadores de El Palmar. Entre 1947 y 1956, el incremento de la producción nacional fue casi del 600% (Gráfico 1), lo que revela el grado de dinamismo que adquirió la agroindustria azucarera en ese período, al punto de lograr el abastecimiento del mercado interno[§]. Existía por entonces una creciente demanda del sector manufacturero, especialmente en el rubro de bebidas gaseosas, que absorbía casi el 57% del consumo industrial. Le seguía la fabricación de chocolates, galletas, jugos de fruta y cerveza.

En este contexto, la producción del Central Venezuela aumentó, pero en una proporción pequeña en comparación con los nuevos centrales, tanto públicos como privados, creados a partir de 1946. Los mayores incrementos se localizaron en Lara, Yaracuy y Aragua, principalmente. En el marco de este desplazamiento de los centros productores hacia la región central y centro-occidental, se redujo notablemente la importancia relativa de la región zuliana.

[§] La producción de azúcar alcanzó en 1947 a las 28.501 toneladas. Debido al aumento acelerado del consumo, fue necesario importar 45.000 toneladas en ese mismo año. En 1955 la industria había dado un gran salto con la producción de 144.046 toneladas que hicieron posible el total abastecimiento interno.

La capacidad de molienda instalada en todo el país alcanzaba en el año 1955 a 163.911 toneladas, lo que significó un aumento del 128% con respecto a las 71.720 toneladas de 1950. En aquel tiempo, el rendimiento se elevó de 46,5 a 66.3 toneladas de caña de azúcar por hectárea (Yépez, 1970).

Gracias a la incorporación de las nuevas factorías, fue posible elevar la producción durante el decenio 1948-1958 hasta alcanzar el completo abastecimiento interno, con lo cual las importaciones prácticamente desaparecieron, e incluso fue posible exportar parte de los excedentes. El incremento fue tan extraordinario que en 1955-1956 se produjo el inusitado fenómeno de la sobreproducción, lo que ocasionó una abrupta caída de las cotizaciones de este artículo (CVF, 1946-1960). Con la finalidad de estabilizar los precios fue creada en 1956 la Distribuidora Venezolana de Azúcares (DVA), a objeto de regular el sistema de distribución y ventas de azúcar, y reducir así los costos y homogeneizar las condiciones del mercado.

TIEMPOS DE EXPANSIÓN DE LA AGROINDUSTRIA

La expansión azucarera prosiguió en la década de los sesenta en el marco de la aplicación del modelo de sustitución de importaciones. En el Plan Cuatrienal (1960-1964)** se planteó de manera precisa la necesidad de implementar un modelo de desarrollo económico que comprendía dos ejes: la industrialización y la modernización de la agricultura. Sobre esta base, el Estado asumió el papel de "promotor" de la dinámica económica mediante el otorgamiento de auxilios financieros y la aplicación de medidas proteccionistas que servirían de estímulo al sector privado.

Dentro de los lineamientos de dicho modelo se inscribió el objetivo de fomentar la agroindustria azucarera. En enero de 1959 fue creada la CVF-Centrales Azucareros (Cenazuca) con el propósito de coordinar, supervisar y ejecutar los programas azucareros mediante una administración centralizada, incrementar tanto las cosechas como la elaboración del producto final, satisfacer la demanda interna, prestar asistencia técnica y promover las exportaciones (Ministerio de Fomento, 1983).

En los años sesenta tuvo lugar la transformación estructural de la industria azucarera con la expansión de las factorías de mayor tamaño, que en 1959 pasaron a controlar el 98.6% de la producción nacional, al tiempo que fueron desapareciendo las pequeñas factorías que estaban dispersas en varias localidades del interior del país (Yépez, 1970). El resultado se expresó en un acelerado au-

** Cordiplan, organismo encargado de elaborar los Planes de la Nación, fue creado en 1958.

mento de la producción azucarera, que se elevó de 214.616 en 1961 a 493.354 toneladas en 1972 (Gráfico 1). A mediados de esa década, Venezuela obtuvo una cuota para la exportación de azúcar hacia los Estados Unidos, lo que se constituyó en un aliciente fundamental para la industria nacional. Ello fue posible cuando el gobierno norteamericano redujo en 700.000 toneladas la cuota asignada a Cuba hasta esa fecha. Por esta vía se incrementaron las exportaciones de 23.635 toneladas de azúcar en 1966 a 152.338 en 1972, año en que dichas colocaciones alcanzaron su nivel más elevado (MAC, 1972).

En 1962-1963, el 50.16% de la producción provenía de los estados Lara y Yaracuy, específicamente de los centrales Río Turbio, Matilde, Yaritagua y Tocuyo. También Aragua tenía un destacado papel con El Palmar que aportaba el 19.92% del total nacional. El resto de la producción procedía de los centrales Cumanacoa, Venezuela, Tacarigua, Ureña, Motatán, Mérida, Santa Epifanía y Mopia. Estos dos últimos quedaron unificados en 1963 en la compañía denominada Centrales del Tuy, que pasó a formar parte del grupo Vollmer desde 1965 (Abreu, 2001).

Si tomamos en consideración el origen del capital, en 1962-1963 el sector público generaba el 38% de la producción nacional. Entre los centrales privados destaca El Palmar, seguido de Matilde y Tocuyo. El primero había aumentado su proceso de refinación en 146%, al pasar de 33.246 toneladas en 1957-1958 a 81.783 en 1966-1967. Es necesario subrayar la importancia que fue adquiriendo con rapidez el grupo Vollmer, el cual a través de El Palmar y Yaritagua concentraba el 27.24% de la producción de azúcar. Por su parte, el Central Matilde contaba con la ventaja de colocar el 69% de su producción en Pepsi Cola, en momentos en que la fabricación de refrescos en el país estaba experimentando una gran expansión (Yépez, 1970).

Muy distinta era la situación del Central Venezuela que ocupaba uno de los últimos rangos en la producción nacional. En el caso de esta factoría, tras haber sido la más grande del país, se observa su estancamiento en el contexto de las transformaciones de la industria azucarera. Ello obedeció a la falta de inversiones en mejoras tecnológicas en los años en que se puso en práctica el Plan Azucarero Nacional. En cambio, el Central Tacarigua, también perteneciente al pequeño grupo de los centrales pioneros, logró un incremento de 129% entre 1957-1958 y 1966-1967, gracias a las inversiones efectuadas por el sector público. Entre las empresas controladas por la CVF sobresale el Río Turbio que elevó sus volúmenes de producción en 278% entre los años mencionados.

El incremento de la productividad es el resultado de la aplicación de técnicas más avanzadas que, junto a las obras de riego y la utilización de fertilizantes y herbicidas que permiten controlar las plagas, contribuyen al mejoramiento del rendimiento y la calidad de la caña. Asimismo, las inversiones realizadas por los

centrales para expandir la capacidad instalada y perfeccionar la tecnología de refinación son factores fundamentales que posibilitan el aumento constante de la producción y eficiencia de las plantas procesadoras. Los principales indicadores de productividad son los siguientes: toneladas de azúcar producida por hectárea, toneladas de caña cosechadas por hectárea y rendimiento de la caña, que equivale a la cantidad de toneladas de azúcar obtenidas por 100 toneladas de caña:

Cuadro 1: Indicadores de productividad de la industria azucarera 1960-1968

Central	*Azúcar/Ha*	*Caña/Ha*	*Rend. Caña*
El Palmar	9.14	92.42	9.89
Mérida	8.74	98.36	8.89
Tocuyo	7.40	82.28	8.99
Matilde	6.54	73.02	8.96
Yaritagua	6.51	72.74	8.94
Ureña	6.31	70.45	8.96
Río Turbio	5.89	67.56	8.72
Motatán	5.41	81.08	6.67
El Tuy	5.34	74.03	7.21
Cumanacoa	4.89	50.57	9.67
Tacarigua	4.69	53.83	8.72
Venezuela	4.99	64.57	6.96
Promedio	6.34	71.80	8.83

Fuente: Yépez[††].

La mayor productividad, en cuanto a la cantidad de azúcar obtenida por hectárea cosechada, correspondió a El Palmar: 9.14 y Tocuyo: 7.40 toneladas. Los centrales Cumanacoa, Venezuela y Tacarigua presentaron los índices más bajos del país. Los cuatro centrales de la región centro-occidental, en cambio, registraron un promedio bastante satisfactorio de 6.58, superior al nacional que era de 6.34 toneladas.

Con relación a las toneladas de caña cosechadas por hectárea, entre 1960-1961 y 1967-1968, sobresalen: El Palmar con 92.42 T/ha, Tocuyo: 82.28 T/ha y Motatán: 81.08 T/ha. En un nivel medio de rendimiento de campo se encuentran el Matilde con 73.02 T/ha y Río Turbio con 67.56 T/ha. Llama la atención el bajo desempeño del Tacarigua: 53.83 T/ha y del Central Venezuela: 64.57 T/ha. Con relación a los centrales de la región centro-occidental, se aprecia que el prome-

[††] Luis Fernando Yépez aclara que la productividad del Central Mérida parecía ser relativamente alta debido a que la molienda se realizaba con caña que tenía entre 18 y 24 meses de edad, mientras que en los demás casos se cosechaba caña entre 10 y 14 meses de edad.

dio del Río Turbio, Yaritagua, Matilde y Tocuyo alcanzaba a 73.90 T/ha, índice que refleja buenos niveles de rendimiento (Yépez, 1970).

La productividad medida por la cantidad de toneladas de azúcar obtenida por 100 toneladas de caña exhibió una tasa promedio a nivel nacional de 8.83. Sobresalen en este aspecto: El Palmar: 9.89 y el Cumanacoa: 9.67. Los que presentan los índices más bajos son los centrales Venezuela: 6.96 y Motatán: 6.67. El central ubicado en Aragua se caracterizó por su alta productividad, muy superior a la del Matilde: 8.96 y Río Turbio: 8.72, establecimientos de gran importancia en la región centro-occidental.

En los distintos planes de la nación siempre se había tomado en cuenta la importancia estratégica de la explotación azucarera por su capacidad para establecer múltiples relaciones interindustriales. Además del azúcar, se obtienen de la caña varios derivados: bagazo, melaza y cachaza. El bagazo es utilizado como combustible y para la fabricación de pulpa para papel; con la melaza se elaboran alcoholes etílicos, plásticos, levaduras y bebidas alcohólicas; la cachaza sirve para la fabricación de cera y abonos orgánicos. Los tres derivados de la caña, antes mencionados, constituyen también la base para la producción de alimentos para animales. Por otra parte, la industria azucarera utiliza fertilizantes, diversos implementos agrícolas, productos químicos y maquinarias especializadas.

La capacidad instalada en 1964 era de 316.000 toneladas de azúcar refino, dando por resultado la elaboración de 290.000 toneladas de dicho producto. Es decir, el aprovechamiento efectivo de la capacidad instalada fue de 91.7%. Si tomamos en cuenta el período comprendido entre 1960-1961 y 1967-1968, la región centro-occidental (Lara y Yaracuy) aportaba el 51.36%, Aragua el 20.43% y la región oriental (Sucre) el 6.18% del total del país. Los centrales estatales tenían una producción del 40.58% del total nacional y los privados el 59.42%, distribuido de la siguiente manera: grupo Vollmer, 30.05%; Matilde, 13.60%; Tocuyo, 10.86% y Venezuela, 4.91% (Yépez, 1970).

En plena etapa de auge de la agroindustria azucarera, durante la primera presidencia de Rafael Caldera (1969-1974) se pretendió dar mayor impulso al sector. A través de la Fundación para el Desarrollo de la Región Centro Occidental (Fudeco) se promovió el fomento de la cañicultura mediante la realización de estudios de los recursos agropecuarios en las zonas áridas y semiáridas que habrían de requerir obras de riego. En el estado Yaracuy se constituyó un Centro Industrial Experimental para llevar a cabo investigaciones relativas a la producción agrícola destinada a la exportación. También se presentaron proyectos para lograr el aprovechamiento integral del bagazo de la caña y de otros subproductos (Cordiplan, 1970).

A inicios de los setenta se estaba diseñando un nuevo programa azucarero destinado a la ampliación de los centrales existentes, la instalación de varias plantas de alta capacidad y eficiencia y la incorporación de nuevas áreas de cultivo aptas para zafras de elevado rendimiento. Precisamente, el estado Portuguesa reunía los requisitos para la extensión de las siembras de caña y el establecimiento de nuevos centrales, aunque esta zona no se había caracterizado por una larga tradición azucarera, como era el caso de Lara y Yaracuy. Desde 1959 se estaban efectuando las gestiones para constituir el Central Azucarero Portuguesa, proyecto que se materializó una década más tarde. Las factorías, proyectadas en el contexto del IV Plan de la Nación (1970-1974), fueron las siguientes: Río Yaracuy (Yaracuy), Santa María (Monagas), Carora (Lara), Melaport, Río Guanare y Las Majaguas (Portuguesa) y Ribero (Sucre). De los centrales mencionados, el sector público promovió la instalación de Río Yaracuy, Santa María, Las Majaguas y Ribero. En esta etapa se fue intensificando la tendencia a la especialización en el proceso industrial, ya que algunos de los nuevos centrales estaban destinados a producir meladuras[‡‡] que luego serían procesadas por plantas refinadoras.

El gran dinamismo de la agroindustria azucarera respondía en gran parte a las políticas de crédito y al fuerte incentivo de las exportaciones. El resultado se expresó en un acelerado aumento de la producción azucarera, que se elevó de 214.616 en 1961 a 493.354 toneladas en 1972, año en que se alcanzó el mayor volumen de las exportaciones hacia el mercado norteamericano. Las buenas condiciones del mercado exterior estimularon la ampliación de las áreas sembradas de caña, con resultados satisfactorios en rendimiento de campo y fábrica. Al promediar los años setenta, la situación se modificó radicalmente al emerger los signos de una profunda crisis que afectará al conjunto de la explotación azucarera.

LA INDUSTRIA AZUCARERA EN CRISIS

Durante la primera presidencia de Carlos Andrés Pérez (1974-1979), en el marco del boom petrolero, se proyectaron grandes inversiones públicas con el objetivo de avanzar en dirección a la fase de sustitución de bienes intermedios y de capital. El extraordinario incremento de los ingresos fiscales, que alcanzó a Bs. 40.000 millones en 1974, favoreció la mayor participación estatal en el proceso económico. Tras la nacionalización del hierro (1975) y del petróleo (1976), el Estado se convirtió en el resorte fundamental de la economía, siendo la orientación del gasto público uno de los factores determinantes en el proceso de asignación de los recursos (Cordiplan, 1975).

---

‡‡ Se denomina meladura al jugo que ha sido clarificado y evaporado hasta cierta densidad en el proceso de fabricación del azúcar.

A pesar de los elevados ingresos provenientes de las exportaciones petroleras, no llegó a desarrollarse una verdadera base productiva, sino que por el contrario, el abandono de la agricultura y la migración hacia los centros urbanos se convirtieron en rasgos característicos de aquellos tiempos de "bonanza". Las principales ramas agroindustriales se fueron estancando, mientras se registraba un gran incremento de las importaciones de buen número de artículos básicos para el consumo de la población.

En los años de "bonanza fiscal" se manifestaron efectos sumamente negativos para la actividad azucarera. Por un lado, la nación se benefició por el incremento de los precios petroleros, pero al mismo tiempo la economía venezolana, altamente importadora, recibió el impacto de los elevados precios de los artículos provenientes del exterior. Por otro lado, para evitar los efectos de una excesiva liquidez interna por los crecientes ingresos fiscales, el gobierno implantó un sistema de control de precios que afectó rápidamente a todos los sectores económicos que requerían de suministros importados. Ésta fue una de las causas de la crisis que la industria azucarera comenzó a confrontar desde mediados de los años setenta.

Mientras internamente regía el sistema de fijación de precios del azúcar para el consumo, a nivel internacional se estaba presentando el alza de los precios de insumos, maquinarias, repuestos e implementos agrícolas empleados en el proceso azucarero, que en algunos casos llegó hasta 300% (Báez, 1981). Dada la elevada dependencia de las importaciones, la consecuencia inmediata fue una notable caída de la rentabilidad, por lo cual el sector ya no era capaz de generar recursos suficientes para la inversión (Abarca, 2004). A la merma de los cultivos y la consiguiente reducción de la molienda por parte de los centrales, se sumó la baja de la productividad tanto en fábrica como en campo durante aquellos años.

La producción, que había alcanzado las 507.341 toneladas en 1974, cayó tras diversas fluctuaciones a 303.137 toneladas en 1981, lo que equivalía a una baja del 40%. Ante la insuficiente oferta, fue necesario acudir a las importaciones que en 1978 llegaron a las 450.713 toneladas, frente a una producción de apenas 346.430 toneladas (Gráfico 1). Estos datos expresan la dramática situación que estaba atravesando la explotación azucarera venezolana.

Entretanto, se agravaban los efectos del control de precios y de la elevación constante de los costos de los insumos que ocasionaron el declive de la rentabilidad, evidenciando la ausencia de una política azucarera que contemplara la estructura de costos y velara por los intereses tanto de consumidores como de productores.

En coincidencia con los problemas antes señalados, surgieron en estos años dificultades con las exportaciones, debido al derrumbe de los precios del azúcar a nivel internacional. La libra de azúcar llegó a costar 23.51 centavos de dólar en 1974, bajando a 13.65 al año siguiente y a 7.87 en 1977. En la baja de los precios incidió en primer término la eliminación en 1974 de la Ley Azucarera en los Estados Unidos, tras lo cual el gobierno de ese país comenzó a aplicar gravámenes a la importación del artículo, que hasta esa fecha había estado regulada por un sistema de asignación de cuotas a determinadas naciones productoras. A ello se sumaron otros factores como la difusión del uso de edulcorantes y las medidas restrictivas aplicadas por algunos miembros de la Comunidad Económica Europea, y sus políticas de subsidio a la remolacha azucarera. En este contexto, el negocio azucarero desembocó en una verdadera catástrofe para muchos de los países exportadores de este rubro.

En Venezuela, el primer impacto negativo tuvo su origen en las fuertes sequías de 1973, lo que impidió el cumplimiento de las cuotas de exportación pautadas. En ese momento todavía la situación de los precios a nivel internacional seguía siendo positiva. El volumen de la producción en 1974 no logró cubrir la elevada demanda interna doméstica e industrial y, menos aún, satisfacer las exportaciones. Poco después se produjo la debacle del mercado internacional que impidió la continuidad de las exportaciones, mientras el mercado interno no ofrecía mayores incentivos debido a la fijación de precios y al alza de los costos. El déficit de la oferta debió cubrirse con importaciones, las cuales se veían favorecidas tanto por la sobrevaluación de la moneda como por el bajo precio del producto en el mercado internacional.

A la rigidez del sistema de fijación de precios e incremento de los precios de maquinarias e insumos, se agregaron otros elementos negativos para la industria, como las alzas de las tarifas eléctricas y el aumento de las cargas por mejoras salariales. Este conjunto de factores condujo al descuido de las labores de investigación, fundamentales para mejorar la selección de las semillas y los métodos de control de plagas. Por otra parte, es menester considerar que el Estado prestó escasa atención a los servicios de asistencia técnica a los cañicultores.

Después de la elevada exportación de 152.338 toneladas en 1972, al año siguiente se colocaron en el mercado exterior solamente 34.418 toneladas. Por el contrario, las importaciones fueron creciendo de manera constante hasta llegar a la cantidad récord de 529.890 toneladas en 1982. Este aspecto era totalmente contrastante con las dos décadas anteriores en que Venezuela había alcanzado el autoabastecimiento en materia azucarera e, incluso, había logrado colocar excedentes en el mercado internacional. Ante la inexistencia de políticas adecuadas para reactivar la industria, ésta continuó su tendencia declinante

hasta desembocar, al sumarse factores climáticos adversos, en la profunda crisis de 1981.

La crisis de los años setenta afectó a todos los centrales del país. El Palmar comenzó a presentar una fuerte contracción desde 1973, aunque en la mayoría de los casos el impacto más severo se hizo evidente a partir de 1976-1977. La caída prosiguió hasta 1981, año en que se registró el nivel más bajo por la incidencia de los problemas antes mencionados, a lo que se agregaron las lluvias coincidentes con la zafra.

El Central Mérida fue el primero en interrumpir sus actividades en 1974, las cuales fueron reanudadas al año siguiente, pero en 1976 la planta debió cerrar definitivamente debido a las dificultades para el suministro de caña.

La empresa Centrales del Tuy dejó de funcionar en 1980 y el Central Yaritagua cerró sus puertas en 1982. Por esta razón, el grupo Vollmer inauguró al año siguiente una nueva planta en el estado Portuguesa: Tolimán, lo que significó otro importante paso en su expansión hacia la región centro- occidental. Mientras el grupo Vollmer estaba extendiendo sus inversiones hacia las áreas azucareras más apropiadas para mantener aceptables niveles de rentabilidad, el Central Portuguesa debió paralizar sus operaciones entre 1983 y 1985. El Tacarigua se encontraba en peor situación aún, lo que obligó a suspender las moliendas entre 1982 y 1987. En Trujillo, el Central Motatán, que se había caracterizado por su bajo rendimiento, trabajó hasta el año 1983. Estos datos nos indican la profunda contracción de esta importante rama agroindustrial.

A inicios de los setenta, cuando aún no se había exteriorizado la crisis, fueron inaugurados los centrales Río Yaracuy (Yaracuy) y Santa María (Monagas), ambos en 1973. En el marco de la etapa de expansión anterior se había diseñado la creación de nuevas plantas, algunas para el procesamiento de meladuras, que comenzaron operaciones en adversas circunstancias. Melaport (Portuguesa) realizó su primera molienda en 1975 con una reducida producción; el Central Carora (Lara) en 1977; Río Guanare (Portuguesa) y Ribero (Sucre) en 1979, mientras que Las Majaguas (Portuguesa) empezó a trabajar en 1980.

NUEVAS POLÍTICAS AZUCARERAS E INTENTOS DE REACTIVAR EL SECTOR

La crisis azucarera fue parcialmente superada a mediados de los años ochenta mediante el diseño de nuevas políticas destinadas a promover los cultivos y la refinación (DVA, 1982). Además de adoptarse medidas de flexibilización de precios, se dispuso el pago de la materia prima de acuerdo al grado de contenido de sacarosa, lo que posibilitó la ampliación de las superficies cultivadas y el incremento de los rendimientos (MAC, 1984-1986). En opinión del Ministerio

de Fomento, la nueva política incorporó un sistema de precios "remuneradores tanto para el azúcar como para la melaza en beneficio de la industria, la cual venía operando con una relación costo-precio realmente deteriorada" (Ministerio de Fomento, 1982). La reactivación fue muy lenta debido al abandono en los años anteriores de las siembras de caña. Después de la fuerte caída de la producción a 303.137l toneladas en 1981 se registró una tendencia a la recuperación, pero nuevamente se retrocedió a 301.432 toneladas en 1984. En los años sucesivos, la industria adquirió notable impulso que se hizo visible con un aumento a 584.214 toneladas en 1987 (Gráfico 1).

Por entonces se exteriorizaron cambios significativos en la distribución espacial de la producción que, en 1972, había sido la siguiente: Lara (32%); Yaracuy (21%); Aragua (19%); Portuguesa (8%); Sucre (6%); Zulia (4%), Carabobo (4%); Táchira (4%) y Trujillo (2%). En 1991 se observan variaciones en el panorama azucarero: Lara (33%); Portuguesa (24%); Yaracuy (13%); Aragua (13%); Sucre (7%); Zulia (4%); Carabobo (2%); Monagas (2%) y Táchira (2%). Mientras el estado Portuguesa exhibía un notable crecimiento, Yaracuy descendió de manera pronunciada en su aporte a la producción nacional.

La expansión de las siembras de caña de azúcar en el estado Portuguesa se realizó sobre tierras que originalmente habían estado consagradas al cultivo de arroz, lo que implicaba la ventaja de disponer de sistemas de riego previamente instalados. Por otra parte, contribuyeron a este rápido desarrollo otros factores: la rentabilidad del cultivo a mediados de los sesenta; la aplicación de programas de fomento en materia de créditos, vialidad y asistencia técnica; la disponibilidad de tierras planas; las posibilidades de mecanizar el cultivo y la cosecha; abundantes recursos para el riego y clima apropiado (López, 1993).

Con relación a la capacidad de molienda, los datos incluidos en el Cuadro 2 evidencian el gran impulso adquirido por factorías como El Palmar, La Pastora y Río Turbio. Resulta de gran interés la incorporación desde los años setenta, en medio de la grave crisis, de plantas azucareras de gran tamaño: Río Yaracuy, Las Majaguas y Portuguesa, que se caracterizaron por disponer de avanzada tecnología, aunque al principio debieron utilizar una pequeña proporción de su capacidad productiva.

Cuadro 2: Capacidad de molienda de los Centrales 1959-1991
(toneladas de caña diarias)

Centrales	*1959*	*1975*	*1983*	*1991*
El Palmar	3.800	6.500	6.500	9.000
Matilde	2.600	4.500	4.500	4.500
Río Turbio	2.500	6.000	6.000	7.000
Venezuela	1.500	2.000	2.000	2.400
Tocuyo	1.500	2.400	2.400	2.400
Tacarigua	1.200	2.000	3.000	2.500
Cumanacoa	1.200	3.000	3.000	3.000
Ureña	900	1.200	1.200	1.200
Motatán	900	1.400	1.200	
Mérida	400	400		
La Pastora	225	2.000	2.500	4.800
C. del Tuy		800		
Portuguesa		6.000	6.000	7.000
Yaritagua		2.300	2.300	
Carora			2.500	3.000
Río Yaracuy		4.000	7.000	7.000
Santa María		2.400	2.400	2.400
Majaguas			7.000	7.000
Ribero			2.400	2.400
Río Guanare			3.000	3.000
Tolimán			4.000	4.000

Fuente: Abreu Olivo (2001) y MAC, Anuario Estadístico, varios años.

A causa de los graves desequilibrios macroeconómicos que estaba confrontando la economía venezolana, en 1989 el gobierno decidió aplicar un modelo de ajuste estructural, con el propósito de recuperar el nivel de reservas internacionales y reducir el déficit de la balanza de pagos. Las nuevas directrices económicas enfatizaban la necesidad de redimensionar el papel económico del Estado por medio de la liberación de precios y de las tasas de interés, y establecer la flexibilidad cambiaria. Asimismo, el gobierno se propuso disminuir el déficit fiscal por medio de la restricción del gasto público, las privatizaciones, la eliminación de subsidios y la reducción de protecciones arancelarias. Este programa fue aplicado durante la segunda presidencia de Carlos Andrés Pérez, en absoluto contraste con los lineamientos intervencionistas de su primer mandato.

En este contexto, el Estado inició el proceso de privatizaciones de las empresas que habían sido administradas por la CVF-Centrales Azucareros[§§], por considerar que las mismas se hallaban en situación deficitaria. Entre 1991 y 1995 pasaron a manos privadas las siguientes factorías: Tocuyo, Río Yaracuy, Cumanacoa, Tacarigua, Las Majaguas, Ureña, Motatán y la parte de las acciones del Central Portuguesa que estaban en poder del Estado (FIV, 1994).

PANORAMA DE ESTANCAMIENTO E INCERTIDUMBRES

En el transcurso de los años noventa, a pesar de los programas de modernización para incrementar la competitividad de la agroindustria, Venezuela sufrió una acentuada caída de la producción, a lo que se agregó la carencia de proyectos de investigación y desarrollo de infraestructura (Abarca, 2004). La insuficiencia de la producción, los bajos rendimientos y la necesidad de recurrir a las importaciones expresan la ausencia de políticas orientadas a recuperar el abatido sector azucarero. Todo ello configura un panorama de estancamiento que se ha prolongado hasta el presente.

Durante la segunda presidencia de Rafael Caldera (1994-1999) se prosiguió con la formulación de metas para aumentar la productividad agrícola y garantizar la seguridad alimentaria (Cordiplan, 1994). Sin embargo, la agricultura continuó exhibiendo tendencias decrecientes. A pesar del discurso gubernamental no se diseñaron programas específicos para el desarrollo de la explotación azucarera, al tiempo que las importaciones del producto continuaban siendo la única alternativa para asegurar el abastecimiento interno (Coles, 2002).

Después de alcanzar un volumen de 550.762 toneladas de azúcar en 1992, la producción bajó a 489.139 toneladas en 1994 y a 471.719 al año siguiente (Gráfico 1). Los ligeros aumentos visibles entre 1996 y 1999 no llegaron a conformar un crecimiento sostenido que pudiera apuntar a la satisfacción de los requerimientos del mercado interno, en tanto no existían incentivos para incrementar los rendimientos y obtener materia prima de buena calidad.

Comienza a visualizarse así una tendencia al abandono de los cultivos en Lara, Yaracuy y Sucre, en contraste con la eficiencia demostrada por el Central Portuguesa y las empresas pertenecientes al grupo Vollmer, las cuales mediante cuantiosas inversiones lograron convertirse en factorías altamente competitivas con la incorporación de la más moderna tecnología para las labores agrícolas y fabriles. La preponderancia adquirida por los centrales antes mencionados responde a su capacidad de adaptación a las exigencias del nuevo escenario, en-

[§§] Antes del programa de privatizaciones emprendido durante la segunda presidencia de Carlos Andrés P., ya el Estado había realizado en 1988 la venta del Central Río Turbio.

marcado en los lineamientos de la liberalización económica. Este fenómeno se acentuó después de la desaparición de la Distribuidora Venezolana de Azúcares (DVA) en 1995, la cual había tenido a su cargo hasta ese momento la exclusividad de la comercialización del azúcar elaborado en el país.

En este contexto se aprecia el crecimiento constante de las inversiones realizadas por el Central Portuguesa, empresa que en sus primeros años de vida había atravesado múltiples dificultades financieras, pero que comenzó a crecer de manera incesante en la última década. Tras la adquisición de la planta por Oswaldo Cisneros se inició una etapa de grandes inversiones. En 1996, fue negociada la compra del Central Santa María (Monagas), y sus maquinarias fueron trasladadas al Central Portuguesa, con el objetivo de incrementar la capacidad de molienda y procesamiento de esta última planta que en un breve lapso habría de transformarse en la factoría de mayor tamaño y eficiencia del país. Su producción se orienta básicamente al suministro de azúcar a Coca Cola, Nestlé y Polar, mientras que las ventas para consumo doméstico representan solamente el 5% del total.

En cuanto a la trayectoria del grupo Vollmer, con una experiencia de varias décadas en el negocio azucarero, debemos resaltar que, después de la fundación de El Palmar en 1956, dicho grupo trazó inmediatamente la estrategia de extender la actividad hacia otras regiones, ya que no era posible continuar ampliando los espacios agrícolas de Aragua (Rodríguez et al, 2004). Así fue como se concretó la instalación del Yaritagua en Yaracuy (1957) y, desde 1970, la participación de los Vollmer como socios mayoritarios de La Pastora en Lara y, en 1983, la inauguración de Tolimán en el estado Portuguesa. A mediados de los noventa, dicho grupo económico adquirió el Central Matilde en Yaracuy, aunque debido a las dificultades para obtener materia prima, desde 1997 dicha planta ya no se dedica a la refinación de azúcar sino exclusivamente a la destilación de alcoholes. Por otra parte, el denominado Grupo Palmar está integrado por varias empresas, aparte de las que se dedican a elaborar azúcar. Una de ellas se especializa en la comercialización del producto y otras están consagradas a la explotación de melaza, fibra del bagazo y producción de fertilizantes.

En el año 1999 se inició la gestión presidencial de Hugo Rafael Chávez Frías, durante cuyo mandato se diseñó el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2007, enfatizando la aspiración de acrecentar la producción nacional. Algunas de las consignas del Plan de Desarrollo se referían a la diversificación de la producción, la integración de cadenas productivas y la seguridad alimentaria, metas que ya se habían formulado en los gobiernos anteriores, aunque sin éxito (Cordiplan, 2001).

En el mencionado plan se planteó el desarrollo de rubros bandera, entre los que se encontraba la caña de azúcar, además de otros productos como la palma

africana, arroz, cacao y café. Sin embargo, las cifras relativas a la producción de azúcar a nivel nacional indican que dicho propósito no se ha concretado y que, menos aún, se ha logrado avanzar hacia el autoabastecimiento, objetivo que sigue formando parte de la retórica oficial.

Entre 1999 y 2005 la producción nacional se incrementó de 593.834 a 697.841 toneladas, lo que representa apenas un 18% que no permite cubrir las exigencias del mercado interno, por lo que persiste la dependencia de las importaciones (Gráfico 1). Las empresas que han tenido mayor participación en ese aumento fueron las pertenecientes a Oswaldo Cisneros y al grupo Vollmer. Si agrupamos los centrales El Palmar, La Pastora y Tolimán, su producción equivale al 33% del total. Por su parte, el Central Portuguesa alcanza a procesar el 22% del azúcar elaborado a nivel nacional.

El panorama en el resto del país es realmente dramático. En el estado Carabobo, la cañicultura está en crisis, ya que allí no existe ningún central desde la paralización del Tacarigua a inicios de los años noventa. Las escasas siembras de la zona circundante suministran materia prima a El Palmar. En Sucre y Yaracuy la tendencia en los últimos años es absolutamente negativa, mientras que la producción en el Zulia, Táchira y Trujillo se ha caracterizado siempre por sus bajos volúmenes[***].

Los problemas que aquejan actualmente a la industria son casi los mismos que condujeron al grave retroceso de los años setenta. El actual gobierno, en su intento por contener la inflación, impuso un rígido sistema de control de precios que ha ocasionado el deterioro de la relación costo-beneficio en el marco de la inflación paralela de los precios de los insumos, tal como había ocurrido hace treinta años atrás. Ello demuestra que el excesivo intervencionismo estatal no favorece el desarrollo de las actividades productivas. Bajo las condiciones imperantes en el presente no hay alicientes para la ampliación de las inversiones, el incremento de la producción y la obtención de adecuados niveles de eficiencia. Como agravante, muchos de los cañicultores prefieren abandonar el cultivo de caña tanto por la constante amenaza de invasiones de tierras como por la falta de incentivos para su producción. Estas ocupaciones ilegales se han convertido en un signo de alarma para los productores, siendo Yaracuy uno de los estados en que se ha exteriorizado mayor número de hechos de violencia.

[***] La obtención de series estadísticas e información sobre las operaciones de los centrales en el período 1990-2005 presenta serias dificultades porque los organismos públicos, concretamente los ministerios encargados de la atención de la agroindustria, han dejado de publicar anuarios y memorias exhaustivas sobre la materia. Esta carencia ha sido subsanada, en parte, mediante la obtención de datos proporcionados por el sector privado.

La producción del Central Río Turbio, entre 1995 y 2005, ha caído en un 13%. La empresa ha sobrevivido en un escenario de inestabilidad, siendo uno de sus principales problemas en la actualidad, al igual que otros centrales del país, la insuficiencia de cultivos de caña, en buena parte por la carencia de un plan estratégico estatal para recuperar la cañicultura.

La región oriental ha presentado durante largo tiempo serias dificultades para la obtención de caña de azúcar de buena calidad, por lo que las factorías allí ubicadas se caracterizaron por el bajo rendimiento de los procesos productivos. El área sembrada en torno al Central Cumanacoa se redujo de 6.500 hectáreas a 4.300 hectáreas, a mediados de los noventa, lo cual ha tenido repercusiones negativas por la disminución de empleo tanto en el área agrícola como fabril. La situación irregular en que se han desenvuelto sus operaciones en los últimos años ha desembocado en el cierre de la planta en 2006.

Como agravante, el Central Cariaco se encuentra sumido en una profunda crisis. En 1993 debió paralizar la molienda, que se reinició recién en 1995, presentando luego serias dificultades para su normal funcionamiento, hecho que se ha agravado posteriormente, al punto de que en 2006 ha estado al borde de la quiebra. Adicionalmente, el cierre del Central Santa María a mediados de los noventa ocasionó serios inconvenientes a los cañicultores de la zona que debían transportar la materia prima al Cumanacoa, hoy paralizado.

El Central Tocuyo, tras su privatización en 1991, atravesó múltiples dificultades que condujeron a su cierre en 1999, siendo reactivado en el año 2002 bajo el nombre de Pío Tamayo. Actualmente funciona como una empresa que cuenta con participación del sector público y de una cooperativa de trabajadores. Su producción es todavía muy reducida, ya que en 2005 contribuyó solamente con el 4% del total nacional.

En 2002 también fue reactivado el Central Motatán, aunque tres años más tarde apenas está en condiciones de procesar el 1% de la producción del país. En el Táchira funciona la empresa Cazta (anteriormente Ureña), de capital colombiano, cuya producción en 2005 representa el 2% del total nacional. El Central Venezuela aporta una cantidad pequeña a la producción del país, siendo escasos los avances tecnológicos introducidos en la empresa. Aún no ha logrado concretarse la instalación del Central Ezequiel Zamora en Barinas[†††], a pesar de las extraordinarias inversiones efectuadas por el Estado. Debido a que en la zona ya se ha dado inicio a los cultivos de caña y, ante la ausencia de plantas de procesamiento cercanas, la materia prima debe ser transportada al estado Portuguesa.

[†††] La construcción del central azucarero en Barinas, iniciada en 2001, ha estado envuelta en múltiples problemas. Sus directivos fueron denunciados públicamente por haber cometido presuntos actos de corrupción con los fondos destinados a la instalación de la planta.

En los gráficos 2 y 3 está representada la distribución geográfica de la producción azucarera en 1972 y 2005, lo que nos permite apreciar la evolución del sector a lo largo de tres décadas. En el estado Portuguesa se pasó de producir el 8% del total nacional en 1972 al 42% en 2005. Aragua ha alcanzado su límite máximo como zona productora de caña, ya que no tiene posibilidades de extender la frontera agrícola. A pesar de que las factorías allí localizadas tienen alta participación en el mercado nacional, los incrementos a nivel global han sido insuficientes para cubrir la demanda interna, ya que otras regiones del país disminuyeron notablemente sus cultivos y volúmenes de elaboración de azúcar. Por otra parte, es necesario señalar que incluso los centrales de mayor tamaño y eficiencia están padeciendo los obstáculos derivados de las políticas de precios y del clima de incertidumbre que se agita en los medios empresariales, aun cuando todavía están en capacidad de compensar ciertos desajustes gracias a la diversificación de sus líneas de producción y al gran tamaño de sus mercados.

Tanto Lara como Yaracuy han disminuido relativamente su peso en la producción de azúcar a nivel nacional, al bajar del 32% y 21% en 1972 al 28 y 5% en 2005, respectivamente. En Yaracuy permanece solamente el Central Santa Clara (Río Yaracuy), cuya producción ha bajado notablemente por el abandono de la agricultura debido a las constantes invasiones de tierras. Otras entidades presentan en el año 2005 una contribución muy reducida a la producción nacional: Zulia (5%), Sucre (3%), Táchira (2%) y Trujillo (1%).

La situación de algunas de las tradicionales regiones productoras es crítica debido al abandono de la agricultura por la falta de incentivos, la baja rentabilidad y la inseguridad, lo que ha ocasionado el aumento de los índices de desempleo tanto rural como fabril, principalmente en Yaracuy y Sucre, así como también en otros espacios con enraizadas prácticas en la explotación azucarera.

CONCLUSIONES

Para reactivar la agroindustria azucarera se requiere de la ejecución de programas que generen incentivos a la cañicultura y posibiliten su crecimiento tanto en términos de producción como de productividad. Con esta finalidad es imperioso adoptar medidas concretas en materia arancelaria para la introducción en condiciones favorables de insumos, maquinarias y equipos de uso agrícola, así como también brindar asistencia financiera y estimular las labores de investigación destinadas a elevar los niveles de eficiencia, todo lo cual requiere de abundantes inversiones para modernizar los procesos productivos. Asimismo, es menester brindar bases de seguridad jurídica en el régimen de tenencia de la tierra, para evitar el abandono de los cultivos, dado que la insuficiencia de materia prima constituye una de las dificultades principales para el normal des-

envolvimiento de esta rama agroindustrial, sujeta además a todo tipo de contingencias naturales.

A fin de resguardar la rentabilidad de esta importante actividad productiva, sería preciso establecer pautas de concertación entre el sector privado y el gobierno para acordar una política de precios sustentada en criterios realistas, con reajustes periódicos que tomen en cuenta la estructura de costos, sin ocasionar graves perjuicios a los consumidores.

Otra medida de gran importancia, orientada a la ampliación del empleo, consiste en impulsar la creación y reactivación de industrias conexas para la utilización de los derivados de la caña e incrementar así la demanda, lo que a su vez redundaría en beneficio de la economía en su conjunto. Por otra parte, el acrecentamiento del suministro de materia prima haría posible que las factorías utilicen una proporción mayor de su capacidad instalada.

A inicios del siglo XXI, el panorama de la agroindustria azucarera se presenta bastante incierto. Con el objetivo de promover su desarrollo sostenido, es indispensable diseñar políticas sectoriales definidas y coherentes que permitan incrementos significativos de la productividad y garanticen además niveles aceptables de rentabilidad. Es de vital importancia restaurar, en un entorno macroeconómico estable y en un clima de confianza, la eficiencia y productividad de la industria azucarera que se caracteriza por sus amplios efectos multiplicadores en la economía y por su alta capacidad para generar empleo tanto agrícola como fabril.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Abarca, Karelys (2004), *La crisis de los centrales azucareros de Venezuela y los impactos de la política económica del Estado en el siglo XX*, Ponencia presentada en el II Congreso de Historia Económica, México.

Abreu Olivo, Edgar, Zuly Martínez, et al. (2001), *Entre campos y puertos un siglo de transformaciones agroalimentarias en Venezuela*, Fundación Polar, Caracas.

Báez, Mauricio (1981), La situación relativa de la industria azucarera dentro de la economía venezolana, DVA, Caracas.

Becco, Horacio y J. Castro (1981), Venezuela y el azúcar: hombre, trabajo y técnica, DVA, Caracas.

Castillo, Ocarina (1985), Agricultura y política en Venezuela 1948-1958, UCV, Caracas.

Coles, Jonathan y Carlos Machado-Allison (2002), "Trayectoria de las políticas agrícolas venezolanas", Carlos Machado-Allison (editor), Agronegocios en Venezuela, Ediciones IESA, Caracas.

Cordiplan (2001), Plan Nacional de Desarrollo 2001-2007, Caracas.

— (1960-1995), Planes de la Nación, Caracas.

Corporación Venezolana de Fomento (1951-1960), *Cuadernos de la CVF*, Caracas.

— (1946-1960), *Memorias*, Caracas.

Distribuidora Venezolana de Azúcares (1974-1985), *Directorio Industrial Azucarero*, DVA, Caracas.

— (1982), *El desarrollo de la industria azucarera en Venezuela y la necesidad de adoptar una nueva política de precios*, DVA, Caracas.

Fesoca (2006), *Informes estadísticos*, s/e, Caracas.

Fondo de Inversiones de Venezuela (FIV) (1994), *Proceso de privatización de las empresas públicas de la República de Venezuela*, FIV, Caracas.

Gómez Álvarez, Felipe (1983), *Caña de azúcar*, DVA y ATAVE, Caracas.

López, María Victoria (1993), *Capital y propiedad territorial en la región centro occidental de Venezuela*, Tesis Doctoral Universidad Santa María, Caracas.

Ministerio de Agricultura y Cría (MAC) (1972-1992), *Anuario estadístico agropecuario*, Caracas.

Ministerio de Fomento (1958-1999), *Memorias*, Caracas.

Ministerio de Producción y Comercio (2000-2003), *Memorias*, Caracas.

Pereira, Daniela y Mayerling Hernández (2004), *Auge y crisis del Central Azucarero Matilde 1946-2003*, Tesis Escuela de Economía, UCV, Caracas.

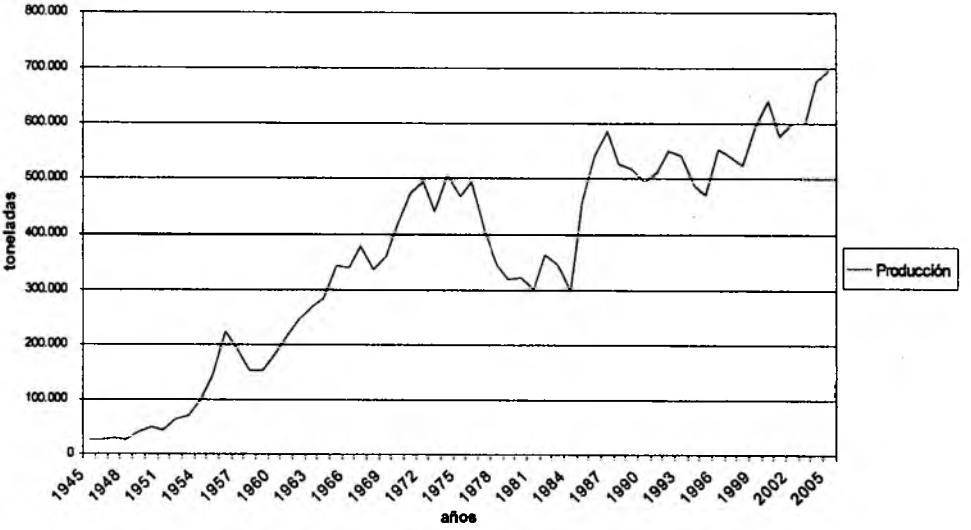
Rivas, Frani y Yurymay Aguilar (2004), *El Central Río Turbio y la industria azucarera nacional 1945-2003*, Tesis Escuela de Economía, UCV, Caracas.

Rodríguez B., David y Carlos Labrador (2004), *El Central El Palmar y la industria azucarera venezolana 1956-2003*, Tesis Escuela de Economía, UCV, Caracas.

Rodríguez, José Ángel (1986), *Los paisajes geohistóricos cañeros en Venezuela*, Academia Nacional de la Historia, Caracas.

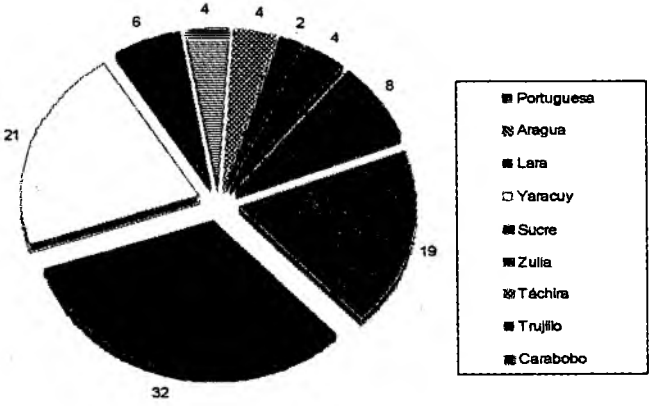
Yépez, Luis Fernando (1970), *An evaluation of the Venezuelan sugar policy*, Tesis PHD, University of Wisconsin.

Gráfico 1. Producción de azúcar en Venezuela 1945-2005



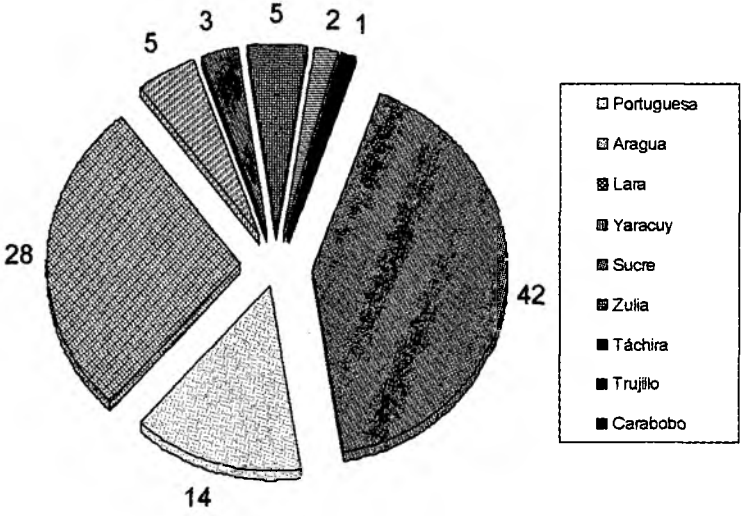
Fuente: Ministerio Fomento 1945-1973, DVA 1974-1985, MAC 1986-1999, Ministerio Producción y Comercio 2000-2003 y FESOCA 2004 y 2005.

Gráfico 2: Distribución de la producción azucarera según estados de Venezuela. Año 1972. (porcentajes)



Fuente: Elaborado con base en datos de *Anuarios Estadísticos* del MAC.

Gráfico 3: Distribución de la producción azucarera según estados de Venezuela. Año 2005. (porcentajes)



Fuente: Elaborado con base en datos de Fesoca, *Informes Estadísticos*.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 175-193
recibido: 06-06-07 / arbitrado: 20-09-07

INTEGRACIÓN VERTICAL DE LA CADENA DE VALOR DEL SECTOR AVÍCOLA EN EL ESTADO ZULIA*

Alira Chirinos G.[1]
Guillermo Rodríguez M.[2]
María Elena Bonomie[3]
FCES LUZ

Resumen:

El objetivo de este artículo es analizar la integración vertical de la cadena de valor del sector avícola en el estado Zulia como una estrategia competitiva. La investigación es de tipo analítica, la muestra utilizada estuvo conformada por cinco empresas avícolas que poseen el mayor volumen de producción en el estado Zulia y que aplican la estrategia de integración, realizando entrevistas a los representantes de dichas empresas. Los resultados indican que las empresas analizadas se encuentran integradas de forma parcial, sin embargo mantienen el control de toda la cadena de valor, mediante la combinación de la producción propia con contratos de exclusividad en la fase de engorde y en algunos casos compras de huevos fértiles o pollitos bebé a terceros. En conclusión, la estrategia de la integración vertical le proporciona economías significativas a las empresas del sector avícola, debido a la producción en grandes volúmenes, la coordinación de las actividades, la eliminación de intermediarios y la reducción de sus costos de transacción, a la vez que les permite asegurar la calidad de sus productos, manteniendo así su competitividad.

Palabras clave: Sector avícola, integración vertical, cadena de valor.

1. INTRODUCCIÓN

Los constantes cambios generados en los mercados a nivel mundial y en el ámbito político, económico y social a nivel nacional, ejercen efectos significativos en todas las empresas, independientemente del sector al cual pertenezcan, por cuanto deben adaptarse al entorno en el cual se desenvuelven y aplicar estrategias que le permitan mantener su competitividad. Sin embargo, cada sector de la economía, se ve afectado de manera distinta, por lo tanto las estrategias que las empresas utilicen dependerán de las condiciones del entorno y del sector en el cual operen.

---

* Este trabajo corresponde al Programa de Investigación "Costos y/o Presupuestos Organizacionales", adscrito al Centro de Estudios de la Empresa de la Universidad del Zulia y financiado por el CONDES.

[1] alirachirinos@gmail.com / [2]rodrigueguillermo@gmail.com / [3]mebonime@yahoo.es

El sector avícola, uno de los sectores agroproductivos más importantes a nivel nacional, actualmente está representado en su mayor parte por empresas que conforman integraciones verticales, es decir, que llevan a cabo las diferentes etapas necesarias para la producción tanto de pollos beneficiados como de huevos de consumo. Estas empresas se subdividen en varias unidades de negocio que se vinculan entre sí por la transferencia de materias primas o insumos hasta completar la integración de toda la cadena productiva.

En los últimos años, la productividad del sector avícola nacional se ha visto afectada significativamente por la problemática política y socio-económica que vive el país. En primer lugar, el control cambiario dificulta el acceso a las materias primas importadas necesarias para la producción de los alimentos balanceados; y en segundo lugar, las empresas que producen y comercializan pollos beneficiados están sujetas a regulaciones por parte del Gobierno Nacional. Esta situación evidencia la necesidad que tienen las empresas del sector avícola de establecer estrategias adaptadas a su situación actual, enfocadas no sólo a las actividades que debe ejecutar la empresa internamente, sino también al fortalecimiento de los vínculos con otras empresas que forman parte de la cadena productiva del sector.

La presente investigación tiene como propósito analizar la integración vertical de la cadena de valor del sector avícola del estado Zulia como una estrategia competitiva. Para lo cual, se presentan los lineamientos teóricos de la cadena de valor y su aplicación a los sectores industriales, asimismo se describen las diferentes formas de integración que pueden adoptar las empresas como estrategia para mejorar su competitividad, se analiza la situación actual del sector avícola en el estado Zulia, caracterizando la forma de integración de su cadena de valor e identificando los beneficios y costos que dicha integración le genera. Para realizar este análisis se tomaron como muestra las 5 empresas del estado Zulia que trabajan mediante integración vertical: Avícola de Occidente (AVIDOCA), Avícola la Rosita (AVIROSA), Protinal del Zulia, Procesadora Industrial de Pollos (PINPOLLO) y Agropecuaria Nivar (AGRONIVAR).

2. ASPECTOS TEÓRICOS DE LA CADENA DE VALOR

Según Porter (2000) la cadena de valor descompone a la empresa en sus actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales, con la finalidad de obtener una ventaja competitiva desempeñando estas actividades, estratégicamente importantes, mejor o más barato que sus competidores.

Así mismo señala que, las actividades de valor pueden dividirse de forma general en dos tipos, actividades primarias y actividades de apoyo. Las actividades primarias, son las actividades implicadas en la creación física del producto, su venta y transferencia al comprador, así como la asistencia posterior a la venta.

El autor clasifica las actividades primarias de las empresas en cinco categorías genéricas:

- *Logística interna:* Las actividades asociadas con la recepción, almacenamiento y diseminación de insumos del producto.
- *Operaciones*: Actividades asociadas con la transformación de insumos en la forma final del producto.
- *Logística externa:* Actividades asociadas a la recopilación, almacenamiento y distribución física del producto a los consumidores.
- *Mercadotecnia y ventas:* Actividades asociadas con proporcionar un medio por el cual los consumidores puedan comprar el producto e inducirlos a hacerlo.
- *Servicio:* Actividades asociadas con la prestación de servicios para realizar o mantener el valor del producto.

Las actividades de apoyo, según el planteamiento realizado por Porter (2000), sustentan a las actividades primarias y se apoyan entre sí, proporcionando insumos comprados, tecnología, recursos humanos y varias funciones de toda la empresa; y se pueden clasificar en cuatro categorías genéricas:

- *Abastecimiento:* Se refiere a la función de comprar insumos usados en la cadena de valor de la empresa, no a los insumos comprados en sí.
- *Desarrollo de tecnología:* Comprende el conjunto de actividades que realiza la empresa para mejorar el producto o el proceso. Entendiendo de esta forma la tecnología como el conocimiento o know how, los procedimientos utilizados, o la tecnología dentro del equipo de proceso.
- *Administración de recursos humanos:* Se refiere a las actividades implicadas en la búsqueda, contratación, entrenamiento, desarrollo y compensaciones de todos los tipos del personal.
- *Infraestructura de la empresa:* Incluye la administración general, planeación, finanzas, contabilidad, asuntos legales, gubernamentales y administración de calidad.

La cadena de valor de una empresa está incrustada en un campo más grande de actividades que Porter (2000) llama sistema de valor, el cual incluye la cadena de valor de los proveedores y de los compradores que sirven de inter-

mediarios con los consumidores finales. El obtener y mantener la ventaja competitiva depende de no sólo comprender la cadena de valor de una empresa, sino cómo encaja la empresa en el sistema de valor general.

En consecuencia, es necesario que la empresa reconozca cuáles son sus actividades principales y de apoyo, para detectar en ellas las principales posibilidades de mejora y que además conozca la cadena de valor de la industria a la cual pertenece y la forma como el desempeño de sus actividades afectan las operaciones de la empresa.

Sandrea y Boscán (2004) resaltan que el concepto de cadena de valor planteado por Porter tiene un enfoque consolidante, ya que al tener identificadas las actividades correspondientes a la mayor parte de las empresas que conforman un sector, se puede consolidar la cadena de valor para el sector completo o la industria en general, en la cual se resalten las actividades comunes.

Francés (1997) plantea que hoy en día se reconoce que no es suficiente construir una cadena de valor apropiada para asegurar competitividad de la empresa, sino que además, es necesario asegurar que el sector donde opera posea ciertas condiciones económicas e institucionales favorables.

En este orden de ideas, Hansen y Mowen (2003), señalan que una estructura de cadena de valor es un enfoque que obliga a comprender las actividades de importancia estratégica de una empresa, que requiere entender que existen vínculos complejos e interrelaciones entre las actividades internas y externas de la empresa. Plantean que existen dos tipos de vínculos que deben analizarse y comprenderse: internos y externos. Los vínculos internos son relaciones entre actividades que se realizan dentro de la parte de la cadena de valor en que funciona la empresa, los vínculos externos describen las actividades que se desarrollan con proveedores y clientes; por tanto, son de dos tipos: con proveedores y con clientes.

Por consiguiente, para las empresas del sector avícola, es importante la competitividad así como las condiciones del entorno, considerando las políticas de desarrollo que implemente el Estado, las cuales deben estar dirigidas hacia un enfoque integrador, donde se enlacen las actividades que intervienen en el proceso de transformación de los bienes agropecuarios a través de la formación de cadenas productivas, de modo tal que se facilite la participación coordinada y consciente de todos los actores, trabajando como una unidad para generar valor y posibilitando que todos los participantes se beneficien.

De acuerdo con el Ministerio de Agricultura del Perú (2006), ninguna actividad productiva puede desenvolverse de manera aislada, pues existen relaciones

de interdependencia entre los agentes económicos que demuestran una participación en conjunto y articulada; a esta participación en los riesgos y beneficios en la producción se le denomina también cadena productiva.

El concepto de cadena productiva planteado por el Ministerio de Agricultura del Perú, guarda estrecha relación con las definiciones de Shank y Govindarajan (1995) y Morillo (2005), según los cuales, la cadena de valor industrial se define como el conjunto interrelacionado de actividades creadoras de valor, la cual va desde la obtención de fuentes de materias primas, hasta que el producto terminado es entregado al consumidor final, incluyendo las actividades de post venta, en las cuales participan varias empresas y cuyo análisis facilita la toma decisiones estratégicas, al ubicar a la empresa frente a sus clientes, proveedores y competidores.

A lo largo del proceso de agregación de valor de las cadenas productivas o industriales intervienen un cierto número de unidades estratégicas de negocio, las cuales pueden ser independientes entre sí o estar agrupadas en corporaciones integradas verticalmente, como señala Francés (2001).

3. LA INTEGRACIÓN VERTICAL DE LA CADENA DE VALOR

Cuando las transacciones entre una empresa y los diferentes eslabones de su cadena de valor requieren de inversiones en activos específicos, la empresa busca formas alternativas de organización con la finalidad de disminuir los riesgos asociados a dichas inversiones. En referencia a este particular, Castillo y Morales (2001) señalan que "una de estas formas alternativas de organizar las transacciones es a través de la integración vertical, en donde dos o más fases sucesivas de un sistema de producción se integran dentro de una empresa para coordinarse internamente".

Para Thompson y col (2004) la integración vertical extiende el alcance competitivo de una compañía dentro de la misma industria. Implica expandir el campo de actividades de una empresa regresivamente hacia las fuentes de suministros o progresivamente hacia los usuarios finales del producto.

Mintzberg (1988), citado por Bermeo y Bermeo (2005), cuestiona el término de integración vertical sustituyéndolo por el de "integración en cadena porque implica involucrarse en negocios o actividades secuenciales que están hacia delante o hacia atrás de la cadena de valor".

Por su parte, Porter (2002) plantea que la integración vertical es una combinación de la producción, la distribución y otros procesos económicos tecnológi-

camente diferenciados dentro de los confines de una empresa individual. Representa, pues, una decisión de utilizar las operaciones internas o administrativas en vez de las transacciones de mercado para alcanzar sus propósitos económicos. Por cuanto, la decisión sobre la integración dependerá de la magnitud y la importancia estratégica de los beneficios y costos, tanto en términos económicos directos como indirectamente a través del efecto que tienen en la organización.

Asimismo Porter (2002) señala que los beneficios de la integración vertical dependen, del volumen de productos o servicios que una compañía compra o vende a la etapa contigua en relación con el tamaño de la instalación eficiente en esa etapa, ya que si las necesidades de la integración no son superiores a la escala de una unidad eficiente, deberá construir una pequeña e ineficiente instalación que satisfaga solo sus necesidades o una instalación eficiente, aceptando entonces el riesgo de las ventas o de las compras dentro del mercado abierto.

Bermeo y Bemeo (2005) clasifican la forma en la cual puede darse la integración de las empresas, señalando ocho categorías:

- *Integración hacia atrás o flujo ascendente:* cuando la empresa decide integrar a su cadena de valor funciones relacionadas con las entradas o inputs que necesita para desarrollar sus actividades.
- *Integración hacia delante o flujo descendente:* cuando la empresa decide integrar a su cadena de valor funciones relacionadas con la transferencia de productos o servicios hasta el consumidor final.
- *Integración piramidal:* cuando la empresa compra parte de sus materias primas o insumos a proveedores externos y comercializa parte de sus productos con distribuidores independientes.
- *Integración horizontal:* cuando la empresa decide integrar a su cadena de valor unidades estratégicas de negocios que realizan actividades similares o complementarias con su actividad principal.
- *Integración total:* cuando la empresa decide integrar a su cadena productiva unidades estratégicas de negocios o actividades ascendentes o descendentes con el propósito de ser autosuficiente, optimizar los recursos y ejercer un control sobre su cadena de valor.
- *Integración parcial:* cuando la empresa decide ostentar cierto grado de control sobre su cadena de valor a través de convenios asociativos, alianzas estratégicas o participación minoritaria con otras empresas en diversas etapas de su cadena de valor.

- *Integración combinada:* se presenta cuando la empresa decide combinar la integración vertical con la diversificación en sus unidades estratégicas de negocios.
- *Desintegración vertical o desagrupación:* se presenta cuando la empresa decide eliminar algunas actividades o etapas de su actual cadena de valor que no representan competencias nucleares para el logro de ventajas competitivas sostenibles, dejándolas en manos de empresas especializadas.

Por otro lado, Porter (2002) establece tres formas alternativas de la integración vertical: la integración mediante contrato, la integración gradual y la semi-integración.

La integración mediante contrato, se da cuando se establecen entre empresas independientes contratos a largo plazo e incluso a corto plazo que permiten obtener algunas economías de integración.

La integración gradual es una modalidad de integración parcial hacia atrás o hacia delante en que la compañía satisface el resto de sus necesidades comprando en el mercado abierto. Este tipo de integración sirve para protegerse del desequilibrio que pueda existir entre las etapas; sin embargo, los costos fijos en este tipo de integración se incrementan más que en la integración completa. La elección entre una integración gradual y una integración completa dependerá de la industria y de la compañía dentro de un mismo sector industrial.

La semi-integración es el establecimiento de una relación entre negocios verticalmente relacionados que se ubica entre los contratos a largo plazo y la propiedad total. Sus modalidades más comunes son las siguientes: inversión de participación minoritaria, préstamos o garantías de préstamos, créditos antes de la compra, contratos de exclusividad, instalaciones logísticas especializadas, investigación y desarrollo cooperativo.

En ciertas circunstancias, con la semi-integración se logran algunos o muchos de los beneficios de la integración vertical, sin incurrir en costos. Con la semi-integración se aminoran los costos que puede haber en la integración total y ya no es necesario comprometerse con la oferta y la demanda totales de la industria conexa. Tampoco se requiere efectuar la inversión total de capital que requiere la integración.

Por su parte Castillo y Morales (2001) señalan que los distintos métodos de coordinación vertical pueden ser clasificados según el grado de control que posea la empresa sobre las demás fases verticales del proceso; ubicando en el extremo de menor control a la coordinación de mercado abierto, la cual se refiere a las ventas que se realizan en el mercado abierto una vez que concluye el

proceso de producción; y en el extremo de mayor control a la integración vertical, que se refiere a la propiedad y dirección de dos o más fases sucesivas del sistema de producción.

Por otro lado, Pantanelli (1999) engloba estas diferentes formas de asociación como "coordinación vertical" y la define como "un mecanismo de organización de la producción y la comercialización que se emplea con el objetivo de disminuir y repartir riesgos y costos de transacción, permitiendo a las empresas ejercer algún tipo de control sobre otros eslabones de su cadena agroindustrial". Señalando que la coordinación vertical presenta distintas formas de relación entre empresas diferenciándose, fundamentalmente, por el grado de apropiación de activos y la centralización de las decisiones, siendo las más importantes la integración vertical y la coordinación contractual.

Según este autor, la integración vertical se basa en la centralización de las decisiones gerenciales y la adquisición de los activos involucrados con la finalidad de disminuir riesgos y generar relaciones estables de largo plazo; mientras que la coordinación contractual logra los objetivos de la coordinación vertical sin necesidad de adquirir los activos involucrados, con la finalidad de disminuir y compartir riesgos generando relaciones flexibles de corto plazo.

4. EL SECTOR AVÍCOLA VENEZOLANO

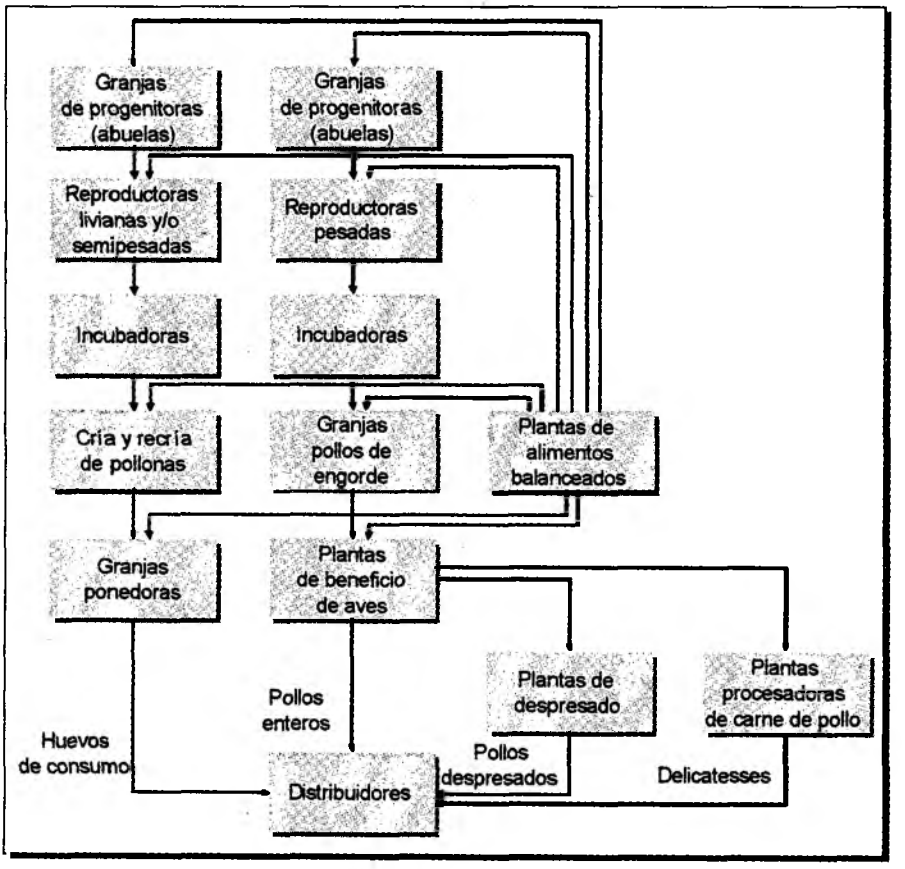
En el caso del sector avícola venezolano, como se puede observar en la figura 1, la cadena de valor comprende según Chirinos (2005), una serie de etapas que van desde la reproducción de abuelas, pasando por la incubación, engorde, fabricación de alimento, beneficio de aves y procesado, hasta llegar a la carne de pollo en sus diferentes presentaciones y los huevos de consumo; que constituyen los productos finales de la cadena.

La cadena de valor del sector está conformada por dos líneas de productos, la de pollo beneficiado y la de huevos de consumo. En ambos casos, el proceso se inicia en las granjas de progenitoras, comúnmente conocidas en el medio como granjas de los abuelos, donde se crían gallinas con la genética adecuada, que son las madres de las reproductoras.

Existen dos tipos de granjas progenitoras, una donde se crían las gallinas que serán las madres de las reproductoras livianas o semipesadas, en el caso de la línea de huevos de consumo; y otras donde se crían las gallinas que serán las madres de las reproductoras pesadas en el caso de la línea de pollos de engorde.

Una segunda etapa de la cadena está constituida por la cría de dichas reproductoras, que son las que producen los huevos fértiles. Las características de los huevos dependen de la etapa en que se encuentren las reproductoras: las reproductoras jóvenes producen huevos pequeños, las reproductoras intermedias tienen la mejor producción de huevos, tanto en cantidad como en tamaño y fertilidad; y las reproductoras adultas producen huevos de mayor tamaño pero más frágiles, por lo tanto tienen menor grado de fertilidad o incubabilidad.

Figura 1. Cadena productiva del sector avícola



Fuente: Chirinos, 2005.

Posteriormente, los huevos que se obtienen de esta etapa se transfieren a las incubadoras, donde son sometidos a un proceso de incubación durante un período de veintiún días, hasta que nacen los pollitos bebé.

Las pollitas comerciales (destinadas a la producción de huevos de consumo), son distribuidas a las granjas de levante, también llamadas de cría y recría, donde permanecen por un período determinado hasta que están aptas para pasar a la etapa de postura, la cual se realiza en granjas separadas.

Los pollitos bebé son distribuidos a las granjas, donde se inician en el proceso natural de crecimiento y engorde, durante un período de seis semanas.

El alimento requerido para esta fase de engorde de los pollos, para la cría y recría de las reproductoras, tanto de huevos fértiles como de huevos de consumo y para las ponedoras, en sus diferentes fases de desarrollo, es elaborado por las plantas de alimentos balanceados.

Los pollos vivos se liquidan en base a 3 parámetros: mortalidad, peso y conversión; los cuales deben ser óptimos con el fin de mantener la competitividad de la empresa, y son trasladados en jaulas apiladas en camiones hasta las plantas de beneficio, conocidos como mataderos, donde existen las líneas de matanzas en las cuales se procede al beneficio, eviscerado y empaquetado de las aves.

Una parte de las aves beneficiadas es destinada a la venta y distribuida por medio de mayoristas, vendedores al detal o directamente a los consumidores; otra parte es utilizada por las empresas que transforman la carne de pollo para la producción de diferentes tipos de delicateses; y otra parte es despresada, en la misma planta o en otras plantas dedicadas especialmente a esa actividad, para ser vendidas por piezas.

El sector avícola venezolano, está compuesto mayormente, por empresas que concentran varias etapas de la cadena de valor, conformando grandes complejos agroindustriales. Al respecto, Procompetencia (2004) señala que, la producción avícola venezolana se realiza generalmente mediante sistemas de producción integrados que responden a un modelo de integración vertical de los procesos y que el grado de integración es variable entre empresas según las etapas de producción que controlan directamente.

La integración vertical del sector avícola venezolano, se da entonces cuando la mayoría de las empresas, buscando reducir sus costos de producción, aumentar su rentabilidad y asegurar la calidad de sus productos, han invertido simultáneamente en varias de las facetas de este ramo. Si bien son pocas las que han logrado integrarse completamente, es decir, que abarcan todas las fases de la cadena productiva, la mayoría de las empresas del país se encuentran integradas por lo menos de forma parcial.

Según la información publicada por el Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA, 2003), tal como se puede observar en el cuadro 1, actualmente, la mayor parte del mercado del sector avícola venezolano se encuentra controlado por cinco grandes empresas.

Cuadro 1. Principales empresas avícolas de Venezuela

Cuota de mercado	*Empresa y marcas*	*Productos y actividades principales*
24%	Avícola La Caridad Alimentos Super S	Producción de pollos Producción de alimentos balanceados Ganadería Producción de cerdos
20%	Protinal ProAgro Alimentación Balanceada	Producción de pollos Producción de alimentos balanceados
20%	Granja Alonca	Producción de pollos Producción de alimentos balanceados
20%	Avícola La Guásima Proave Probalca	Producción de pollos Producción de alimentos balanceados
6%	Seravian	Producción de pollos
Otros productores	AVIDOCA, El Tunal, FRAVICA, OROGRAIN, NIVAR, Agropecuario Ojo de Buey, ALFONTANA, APACA, y Granjas El Zorrito.	

Fuente: Adaptado de USDA (2003).

Según Procompetencia (2004), en Venezuela, sólo las grandes agroindustrias (que en la actualidad representan sólo cuatro empresas: La Caridad, Protinal, Procria y Souto), han podido conformar complejos que integran en toda su magnitud los diferentes aspectos de la industria avícola, es decir, solo estas cuatro empresas se encuentran plenamente integradas.

5. SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR AVÍCOLA EN EL ESTADO ZULIA

La actividad avícola se inició hace más de treinta años. Durante este tiempo se ha desarrollado una infraestructura compuesta por plantas de alimentos concentrados, granjas para reproductoras, ponedoras y engorde, incubadoras y mataderos. La producción de carne de pollos y huevos de consumo se basa en un paquete tecnológico diseñado en países desarrollados que define los tipos de razas, la composición del alimento balanceado y el tipo de fármacos que deben utilizar. Su aplicación eficiente depende de factores intrínsecos, tales como el potencial productivo de las razas utilizadas y la materia prima importada para la elaboración del alimento balanceado; y factores extrínsecos, tales como las condiciones climáticas, la disponibilidad y la calidad de las materias primas nacionales para la elaboración del alimento balanceado y la destreza de los granjeros para lograr el máximo rendimiento posible dentro de su entorno (Francés, 1997).

Los índices utilizados por las empresas, para medir la eficiencia de su producción, permiten comparar localidades y evaluar la situación actual del sector. En el caso de la producción de huevos de consumo se utilizan, fundamentalmente, los kilogramos de alimento consumidos por docena de huevos producida. En el caso de pollos de engorde, los más utilizados son (Francés, 1997):

- Peso final en matadero
- Edad en matadero: número de días para llegar al peso comercial
- Conversión de alimento: kilos de alimento consumido por kilos ganados
- Mortalidad: porcentaje de animales muertos por lote
- Ganancia en peso: tasa de crecimiento del animal, en gramos por día

El factor de mayor influencia en la producción del Zulia es el calor, el cual, en el caso de los pollos de engorde, ocasiona una menor ingesta de alimento de las aves y, por lo tanto, índices de eficiencia menores que el promedio nacional. Esto se traduce en mayores costos de producción porque implica un mayor número de días para obtener el peso adecuado de las aves. En el caso de los huevos de consumo, el calor se traduce en un mayor consumo de alimentos y una menor producción (Francés, 1997).

En el cuadro 2, se muestra el análisis FODA del sector avícola en el estado Zulia, presentado por Francés (1997).

Cuadro 2. Matriz FODA de la industria avícola zuliana

Fortalezas	*Debilidades*
- Integración vertical de empresas. - Experiencia en la adaptación de la tecnología a las condiciones de la región. - Dotación de instalaciones necesarias. - Infraestructura de comunicaciones. - Bajo costo de mano de obra rural. - Acceso al financiamiento. - Contactos con instituciones para la actualización de conocimientos. - Disponibilidad de profesionales	- El calor afecta la eficiencia. - Poca rivalidad entre las empresas. - Dependencia de insumos importados. - Escasa inversión de investigación y desarrollo. - Poca capacidad para competir en el mercado mundial (reducido tamaño del mercado local y proteccionismo).
Oportunidades	*Amenazas*
- Ubicación geográfica. - Bajo costo de transporte hacia mercados vecinos. - Segmentación por valor agregado. - Presencia en mercados foráneos, mediante alianzas estratégicas. - Protección sanitaria (barrera a exportaciones subsidiadas desde Estados Unidos). - Alto consumo interno	- Escasez de mano de obra rural (por bajos salarios y carencia de servicios). - Incremento en el costo de las materias primas. - Contracción de la demanda (reducción del poder adquisitivo de la población). - Cumplimiento laxo de restricciones que puede permitir la entrada de enfermedades. - Apertura del mercado nacional: precio superior a los cotizados en los mercados internacionales.

Fuente: Garzón, 1996 citado por Francés (1997:272)

Las empresas avícolas que actualmente operan en el estado Zulia, son ocho: Alimentos La Caridad, Avícola de Occidente, Avícola La Rosita, Criazuca, Proave, Pinpollo, Agronlvar y Protinal, seleccionándose como muestra para este trabajo cinco empresas, las cuales ejercen el control sobre la producción de pollo y huevos de consumo y concentran en integraciones verticales la mayoría de las fases de la cadena de producción: Protinal, Avirosa (Vilva), Avidoca, Pimpollo y Agro-Nivar. Según el estudio de competitividad realizado por el IESA (Francés, 1997), estas empresas producen el 85 % de la carne de pollo y el 76% de los huevos de consumo. Son empresas integradas y, además, contratan granjas independientes. Las empresas Vilva y Pinpollo poseen plantas de procesamiento para la elaboración de productos reestructurados (nuggets, empanizados, hamburguesas, etc.).

El incremento de los precios de las materias primas importadas, debido a la devaluación de la moneda, ha impulsado alianzas estratégicas mediante las cuales pequeñas empresas se unen a otras más grandes para comprar mayores volúmenes y obtener descuentos. El único eslabón de la cadena de producción que no se ha integrado es el de las granjas de huevos de consumo. Estos granjeros se asocian a una u otra empresa, según el contrato ofrecido, o se mantienen independientes para negociar su producción.

Las empresas compiten por los granjeros más eficientes, ofreciéndoles retornos atractivos, contratos que incluyen pagos por mejoras de la infraestructura o por puntos obtenidos por encima de la curva de evaluación y convenimientos en caso de pérdidas imputables a variables exógenas. Algunas compañías mantienen flotas de camiones y poseen puntos de venta, donde comercializan hasta el 70% de su producción. Otras venden a mayoristas independientes y otras a detallistas. El control de precios y la poca exigencia de la demanda han determinado históricamente la escasa rivalidad entre las empresas (Francés, 1997).

Al analizar la información suministrada por las entrevistas a los representantes de las empresas analizadas, puede decirse que en el sector avícola del estado Zulia, desde la perspectiva de las plantas de alimentos, existe una integración vertical hacia delante, ya que estas empresas son las que producen la materia prima principal para el resto de las etapas de la cadena productiva, y abarcan las etapas siguientes, asegurando la distribución de toda su producción, a la vez que agregan valor en cada una de las fases para obtener al final mayores ganancias.

Sin embargo, la integración normalmente se ha iniciado a partir de las plantas de beneficio de pollos (mataderos), por lo que el tipo de integración existente es una integración hacia atrás, ya que estas buscan asegurar su materia prima principal dedicándose también a las etapas previas de la cadena, como la cría y

engorde de los pollos, incubación de los huevos, cría de reproductoras y producción de los alimentos balanceados principalmente.

De acuerdo con las diferentes clasificaciones de integración vertical analizadas, se puede decir que las empresas analizadas adoptan la estrategia de integración vertical, ya que poseen la propiedad de la mayoría de las fases de su sistema productivo o cadena de valor, incluyendo plantas de alimento, granjas de reproductoras, plantas de incubación de huevos fértiles y plantas de beneficio; aunque en la fase de engorde no poseen la propiedad de todas las granjas sino que también manejan contratos con granjeros, la empresa mantiene el control de las condiciones ya que realiza una inversión importante en insumos, tecnología y asistencia técnica.

Las empresas del estado Zulia, en su mayoría, son integraciones parciales, es decir, no poseen la cadena productiva completa; faltándoles casi siempre el primer eslabón de las progenitoras, debido a la especialización que se requiere para el manejo genético de este tipo de aves. Existen también empresas integradas parcialmente que no manejan la etapa de las reproductoras o de la incubación y requieren establecer relaciones estables con los proveedores que les suministren bien sean los huevos fértiles o los pollitos bebé.

Otra forma de integración parcial que se da en las empresas del sector avícola venezolano, es cuando poseen gran parte de la cadena productiva, generalmente desde la incubación hasta el beneficio y desprese de los pollos, pero en la etapa de engorde su capacidad no es suficiente para satisfacer los requerimientos del resto de las etapas, por lo que realizan convenios con granjeros que prestan servicios exclusivamente a una empresa; estos convenios pueden ser bajo dos modalidades: mediante contratos de alquiler de las granjas, donde la empresa solo paga un canon de arrendamiento y se encarga ella misma de realizar todas las operaciones concernientes al suministro de alimentos, pollitos bebé, medicamentos, suministro de personal, gastos administrativos, etc. o mediante la asociación de granjas con la empresa, donde el dueño de la granja maneja todo su personal y sus costos, la empresa entrega todas las materias primas (pollitos, medicamentos, asistencia técnica, alimentos) y al finalizar el lote de producción se le paga al granjero un porcentaje que se calcula tomando en cuenta la diferencia entre el total de kilos de pollos vivos y todos los suministros que se le hayan otorgado.

Sólo un pequeño porcentaje de granjeros independientes que se dedican a la cría de pollos de engorde operan de forma no integrada, dependiendo por completo de sus proveedores y distribuidores, tanto para la adquisición de los pollitos bebé y de todos los insumos necesarios como para la posterior venta de los pollos vivos.

En el cuadro 3 se indican las etapas de la cadena de producción avícola que actualmente abarcan las empresas analizadas.

Cuadro 3. Etapas de la cadena productiva abarcadas por las empresas analizadas

	ETAPAS	*AVIDOCA*	*AVIROSA*	*AGRONIVAR*	*PROTINAL*	*PINPOLLO*
Pollos de engorde	Planta de alimentos	X	X	X	X	X
	Progenitoras				X	
	Reproductoras	X	X		X	X
	Incubadora	X	X	X	X	
	Engorde	X	X	X	X	X
	Beneficio	X	X	X	X	X
	Despresado	X	X	X	X	
	Transformación de carne de pollo		X		X	
	Puntos de venta					X
Huevos de consumo	Progenitoras				X	
	Reproductoras				X	
	Incubadora				X	
	Cría y recría				X	
	Ponedoras			X	X	

Fuente: Elaboración propia.

Según las entrevistas realizadas, la integración vertical adoptada por las empresas del sector avícola en el estado Zulia, ha traído beneficios significativos relacionados principalmente con la reducción de sus costos de producción y el fortalecimiento de la calidad de sus productos. A continuación se describen los beneficios más resaltantes que se identificaron en el sector.

La integración vertical les permite a las empresas asegurarse que contarán con los insumos que requieran en el momento oportuno, ya que ellas mismas se encargarán de la producción de la materia prima (alimento balanceado), lo cual les garantiza el suministro en las cantidades requeridas y con la calidad y homogeneidad necesarias. Esto, sobre todo, es de vital importancia dentro del sector agrícola, donde a las agroindustrias se les presentan problemas de escasez de materias primas y, adicionalmente, de falta de calidad y homogeneidad de las mismas, tal como se señala Procompetencia (2004).

La integración también permite a las empresas del sector, aprovechar las economías de escala y disminuir los costos de producción, ya que al eliminar los intermediarios en las etapas de producción de alimento, reproductoras, incubación y engorde, se disminuyen los costos de negociación y los márgenes de ganancia de las etapas intermedias, y se acortan los tiempos de entrega de los insumos de una etapa a otra de la cadena productiva.

Adicionalmente, la integración ha permitido a las empresas analizadas un mayor control y coordinación en cuanto a la planificación de la producción en las diferentes fases del proceso productivo, pudiendo de esta manera ajustarse rápidamente a las fluctuaciones de la demanda, por lo que se consigue lo que Porter (2002) denomina las economías del control interno y la coordinación. Al respecto, el autor señala que al integrar las operaciones de las etapas consecutivas de la cadena de valor, se logran disminuir pasos del proceso de producción, reducir los costos de programar y coordinar las operaciones, los costos de manejo y transporte, y de recabar la información sobre el mercado.

Mediante la integración vertical además, se disminuye la incertidumbre en cuanto a la calidad de los insumos requeridos por el sector avícola, ya que la misma empresa se encarga de la producción de los alimentos balanceados, de la incubación de los huevos fértiles y se asegura de que estos cumplan con los estándares que tiene establecidos en la siguientes etapas de la cadena productiva. Al realizar la misma empresa el seguimiento de la calidad a lo largo de todo el proceso de producción, puede cerciorarse que los productos finales tengan la calidad deseada y por lo tanto ofrecer a sus clientes una mayor diferenciación de sus productos.

En este orden de ideas, Porter (2002) indica que cuando se tienen relaciones estables en las etapas hacia arriba y hacia abajo, es factible implantar procedimientos más eficientes como sistemas logísticos dedicados y especializados, empaque especial, así como otras formas de interacción que ofrecen ahorros. La estabilidad de la relación permite además a la unidad hacia arriba adaptar su producto (calidad, especificaciones y otros aspectos) a las exigencias exactas de la unidad hacia abajo o ésta adaptarse más plenamente a las características de la otra.

Otra de las ventajas que le genera a las empresas analizadas la integración vertical, es que dificulta la entrada de nuevos competidores al sector avícola, ya que los nuevos competidores que no controlen las diferentes fases de la cadena productiva tendrían una desventaja significativa con respecto a las empresas que ya se encuentran establecidas en el sector. En este sentido, Porter (2002) señala que la empresa integrada posee cierta ventaja competitiva sobre las demás, como precios, costos más bajos o menos riesgo. Por lo tanto, las empresas competidoras deberán integrarse o sufrir una desventaja; las empresas que entren a la industria se ven obligadas a hacerlo integradas o atenerse a las consecuencias, por lo que se crean barreras contra la entrada de nuevas empresas a la industria.

Aunque la integración vertical ofrece ventajas importantes al sector avícola, como se ha analizado, también genera algunos costos que deben ser absorbidos

por las empresas, como el incremento de los costos de coordinación y control, producto de la ampliación de la empresa hacia las diferentes fases de la cadena productiva, que implica un mayor requerimiento de personal administrativo.

Además, las granjas de engorde deben enfrentar cierta rigidez en el suministro de sus insumos, ya que no cuenta con la posibilidad de elegir entre varios proveedores sino que deben trabajar con los insumos que le suministra la misma integración.

Otro de los costos que se deben asumir, según Porter (2002), está relacionado con que las integraciones verticales requieren una mayor inversión de capital, por lo cual se incrementan los costos fijos de producción y se crea la necesidad de mantener un equilibrio entre las capacidades productivas de las unidades hacia arriba y hacia abajo, este aspecto se evidencia claramente en el sector, en el caso de las plantas de alimentos balanceados, las cuales deben asumir los costos fijos producto de su capacidad excesiva, ya que la capacidad instalada del tipo de maquinaria utilizada en la producción de alimentos normalmente supera la cantidad de alimento requerida por la integración avícola. Para solventar esta situación, algunas empresas diversifican su producción y elaboran alimentos balanceados para la venta a clientes externos, del mismo sector avícola o de otros sectores.

En el cuadro 4, se muestra un resumen de los beneficios y costos de la integración identificados en el estado Zulia.

Cuadro 4. Beneficios y costos de la integración vertical en el sector avícola

Factores	Beneficios	Costos
- Gestión de costos	- Aprovechamiento de las economías de escala	- Incremento del costo de gestión, coordinación y control
	- Disminución de los costos de negociación	
	- Economías logradas con el control interno y la coordinación	
- Producción	- Facilita la planificación de la producción	- Exceso de capacidad de producción en algunas plantas de alimento
	- Aseguramiento de la disponibilidad de los insumos en el momento requerido	- Rigidez en el suministro de insumos
	- Disminución de la incertidumbre en cuanto a la calidad de los insumos	
- Mercado	- Incremento del grado de diferenciación	
	- Creación de barreras de entrada	

Fuente: Elaboración propia.

CONCLUSIONES

El análisis de la cadena de valor industrial aplicada al sector avícola, permite distinguir las principales actividades generadoras de valor dentro del sector, las cuales se resumen en nueve para la línea de producción de pollos de engorde (producción de alimento, levante de progenitoras, levante de reproductoras, incubación, engorde, beneficio, despresado, transformación de la carne de pollo y distribución) y siete para la línea de huevos de consumo (producción de alimento, levante de progenitoras, levante de reproductoras, incubación, cría y recría, ponedoras y distribución).

Dentro de esta cadena de valor todas las actividades señaladas deben funcionar de manera coordinada eficientemente para alcanzar el éxito del sector, ya que este tipo de producción se caracteriza por tener ciclos de crecimiento específico de las aves que no se pueden detener, por lo que cada una de las etapas requiere disponer de sus insumos en el momento adecuado para iniciar su producción. La descoordinación o la ineficiencia de alguna de las etapas se verá reflejada en el resto, ocasionando importantes pérdidas a las empresas.

Es por esto que la estrategia de integración vertical en sus diferentes modalidades ha tenido éxito en el sector avícola, ya que permite coordinar adecuadamente cada una de las actividades que se deben realizar secuencialmente, facilitando la planificación de la producción, asegurando la disponibilidad de los insumos en el momento requerido, a la vez que se disminuyen los costos por la eliminación de las negociaciones con el mercado externo, se aprovechan las economías de escala y se tiene un mayor control sobre la calidad de los productos finales.

Para las empresas del sector avícola del estado Zulia, han sido mayores los beneficios que los costos que representa la integración vertical, por lo cual se pudo evidenciar como todas las empresas se han venido esforzando por abarcar poco a poco todas las etapas de su cadena de valor.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bermeo, José y Bermeo, Elver (2005), "Las directrices del costo como fuentes de ventajas competitivas", *Estudios Gerenciales* No. 94, Universidad ICESI, Cali.

Castillo, Ricardo y Morales, Agustín (2001), "Economía neoinstitucional, coordinación Vertical y formación de precios: estudio de un caso relacionado con la carne de pollo", *Revista Agroalimentaria* No 13, Disponible en: http://www.saber.ula.ve/db/ssaber/Edocs/centros_investigacion/ciaal/agroalimentaria/anum13/articulo13_2.pdf. Fecha de consulta: 10-12-2007.

Chirinos, Alira (2005), *Gestión de costos en la agroindustria de alimentos balanceados del sector de integraciones avícolas*, Trabajo de grado presentado para optar al título de Magíster Scientiarum en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia de Operaciones, Universidad del Zulia, Maracaibo.

Francés, Antonio (1997), *Zulia: Competitividad para el Desarrollo*, IESA, Caracas.

— (2001) *Estrategia para la empresa en América Latina*, IESA, Caracas.

Hansen, Don y Mowen, Maryanne (2003), *Administración de costos. Contabilidad y control*, Thomson Editores, México.

Ministerio de Agricultura de la República del Perú (2006), *Las Cadenas Productivas*, Disponible en: http://www.minag.gob.pe/pec_cadena.shtml. Consultado el: 01-06-06.

Morillo, Marysela (2005), "Análisis de la cadena de valor industrial y de la cadena de valor agregado para las pequeñas y medianas industrias", *Actualidad Contable FACES*, Año 8, No. 10, Venezuela.

Porter, Michael (2000), *Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*, Editorial Continental.

— (2002), *Estrategia Competitiva. Técnicas de análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia*, Editorial Continental.

Sandrea, Maryana y Boscán, Mariby (2004), "La cadena de valor del sector confección", *Revista Venezolana de Gerencia*, Año 9, No. 26.

Shank, John y Govindarajan, Vijay (1995), *Gerencia Estratégica de Costos. La nueva herramienta para desarrollar una ventaja competitiva*, Norma, Bogotá.

Thompson, Arthur y Strickland A. (2004), *Administración estratégica*, Décimo tercera edición, Mc Graw Hill, México.

Pantanelli, Andrea (1999), "La Hora de los Contratos", *Alimentos Argentinos*, No 12, Disponible en: http://www.alimentosargentinos.gov.ar/0-3/revistas/r_12/12_04_ contratos.htm. Fecha de consulta: 03-01-08.

Procompetencia (2004), *Investigación sobre la estructura de mercado y dinámica de la Competencia en la agroindustria del pollo beneficiado*, Disponible en: www.procompetencia.gov.ve/Informepollo.html Consultado: 19/02/2004.

United States Department of Agriculture-USDA (2003), *Venezuela poultry and Products Annual 2003*, Disponible en: http://www.fas.usda.gov Consultado el: 24/04/2005.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 195-220
recibido: 18-05-07 / arbitrado: 05-10-07

EXCHANGE INTERVENTION EFFECT IN COLOMBIA: 2004-2006

Mauricio A. Hernández Monsalve[1]
UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA, COLOMBIA

Ramón Javier Mesa Callejas[2]
UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA, COLOMBIA

Summary:

This article measures the effectiveness of the exchange interventions executed exerted by the Colombian Central Bank between 2004-2006 from a relative measure for the size of such interventions and its effects on the mean and variance of the nominal exchange rate in the country in such period. The obtained results by means of a relative index of intervention, a GARCH estimation and an impulse-response function, indicate that such interventions had littie and transitory effects in the level and variance of the exchange rate, presenting several day delays and being rapidly discounted by the market. Likewise, it is shown that such interventions, executed in a moment when a strong appreciation process of the Colombian peso happened, did not generate inflationary pressures and could moderate, but not revert, the peso/dollar revaluation tendency .

Key word: Sterilized interventions, exchange regime, managed floating, exchange market, exchange rate, portfolio model.

Clasificación JEL: E52, E58, F31, G11.

I. INTRODUCTION

In this article we pretend to evaluate the managed floating strategy of the Colombian Central Bank, which has interfered in the exchange market on a high volatility scenario of the nominal exchange rate. Based on a portfolio balance model or budget equilibrium for determining the nominal exchange rate, it is intended to verify the effects of the exchange interventions on the behavior of the exchange rate during the last three years (2003-2006). We look for estimating a GARCH model for the Colombian case which evaluates the effectiveness of the bank interventions on an exchange rate functional volatility scenario. Likewise, using impulse- response exercises it is aimed to measure the temporal impact of the interventions of the Banco de la República.

The aim of this article Is to explain the Colombian exchange course in the last years through the measuring of the relative size of the interventions performed in the period of the peso revaluation, between 2004 and 2006, and calculate

[1] mahernandez@udea.edu.co / [2] rjmesa@udea.edu.co

effect on the exchange rate cycle, and even reacts on the contrary way the same day the discretional intervention is performed (that is to say, a dollar buying makes the exchange cycle decreasing; intervention in small magnitudes only alters three days the cycle responses). At the same time, the impulse-response exercises show transitory effects of the interventions, which are rapidly absorbed by the market.

This article has the following organization. In the second section a theoretical discussion on the posture of the economic literature referring the different exchange regimes and the effectiveness of the interventions is made. The third section discusses the configuration of the exchange policy in Colombia and by means of an analysis of some intervention indicators and simple econometric exercises the size of the intervention is measured. In the fourth section the budget equilibrium model is presented and its variation to be used. In the fifth section the econometric results which assess the pertinence of the discretional intervention and its impact on the cycle and variability, at short and medium term, of the exchange rate in Colombia are shown. Summary and conclusions are in the last section.

II. LITERATURE REVIEW

The "*trilemma*" of the exchange policy demonstrated in the Mundell-Fleming model, on the impossibility of accomplishing at the same time a inflation targeting (or, have monetary autonomy), a previewed pathway for the exchange rate and have free mobility of capital, has been widely accepted in the economic literature[2]. Based on this formulation, and having a scenario of free capital mobility, Bordo (2003) indicates how the economically correct options for the adoption of exchange regimes in the latest times are the called corner solutions: free floating (with monetary autonomy) or fixes exchange rate (declining the inflation control). The intermediate exchange regimes (where there is a target exchange rate or at least a pathway on the time pre established by the central bank) would be completely fragile or defenseless by a monetary policy due to the lack of an enough number of independent instruments.

For instance, IMF (2005b) lists three basic inconveniences for these intermediate systems: i) the central bank delegates part of its power to another country and assumes a lost of the monetary autonomy; ii) the target exchange rate may tie the central bank to speculative attacks and, in an extreme case, force the bank to make a parity change between currencies, which is not necessary in other circumstances; iii) the load of getting a level for the real exchange rate totally falls on the price level, so, when these are sticky, the cost

[2] Concept also referred as the *impossible trinity*.

in terms of product is very high as it must adjust first to the prices. Fischer (2001) also presents good empiric evidence where he showed that during the nineties an important number of countries abandoned the intermediate regimes because they did not accomplished the former target established with the subjacent exchange arrangements[3].

The world standard is basically nowadays to get low inflation rates[4], that is to say, the exchange rate is completely determined by the market. This is the scenario the developed economies joined from the beginning of the nineties (mostly due to the good results in the control of inflation obtained by the Federal Reserve and the Bundesbank, and the everyday more pronounced weakness of the exchange control systems), later the Latin American economies led by Brazil and Chile, and finally the Asian southeast and European east economies which adapted this schema at the end of the century[5].

Nevertheless, Bordo (2003) argues that emergent countries should not adopt any of the extreme regimes for the exchange rate for three reasons: i) for the possible exposition to monetary crisis (in the free floating case) or bank crisis (in the fixed exchange rate case); ii) because of the so called *original sin* (the record of high inflation rates, fiscal laxity and the existence of underdeveloped financial markets typical in these countries which cannot be discharged at short term); and iii) because the variations in the exchange rate can be totally absorbed by the prices, creating inflation pressures. According to the author, these problems would suggest that the intermediate agreements may still have a main role in the emergent countries. He also points out that countries have had less volatility in their currency value and less inflation when there has been a nominal anchor in the management of the exchange rate.

A different approach to the consensus on extreme regimes is in Bofinger and Wollmershäuser (2003a and b): a theory of the managed floating. Generally, central banks look for tuning the trajectories in both: the exchange and inflation

---

[3] Bordo (2003), analyzing the evidence in literature on the different exchange arrangements performed by countries, by their real acting (*in facto*) on markets, examines the in force exchange classification in each country, resulting that the free floating of the exchange rate is not associated with high inflation rates (as the IMF official classification establishes), but with larger growths.

[4] Or even zero inflation, as in Japan, besides all the risks linked to the liquidity trap and deflation this phenomena faces.

[5] On this topic Ball (1998) emphasizes how risky a target inflation exclusive policy may be, as it may create great fluctuations in the exchange rate and the product.

rate[6]. *Table 1*, for instance, presents the case of different central banks which in 2004 intervened in the currency market, even though some of them officially declared to maintain a free floating regime[7]. This may serve to demonstrate that nowadays, central banks tend more to active intervention in the exchange market for limiting its volatility, more than any other corner solution when determining the nominal exchange rate[8].

Under this scenario, the central bank simultaneously search for two targets of monetary policy: inflation control and a pathway for the exchange rate, trying to maintain the uncovered interest parity and minimize the social lost function associated with the variations on the price of the currency and the return of the capital flows[9]. The key of this theory is to guarantee that the central bank has access to two independent monetary policy instruments: international reserves and short terms interest rate. To achieve this, an intervention in the exchange market should not have meaningful effects on the monetary base and vice versa. So, an increment on the amount of net foreign assets should attach to a reduction in the net domestic assets, if the intention is to maintain constant the monetary base and avoid changes in the exchange market which may affect the

---

[6] Calvo and Reinhart (2000) affirm: "countries that say they allow their exchange rate to float mostly do not-there seems to be an epidemic case or fear of floating."

[7] By the way, taking the textual statement of Frankel (2003) on the country exchange classification: "One reason is that there is a substantial difference between de jure classifications and de facto classifications, between what countries say they do and what they actually do [...] Most of those listed as floating in fact intervene in the foreign exchange market frequently [...] Worryingly, the attempts at de facto classification differ widely, not just from the de jure classification, but from each other as well."

[8] Two well differentiated intervention mechanisms exist. The first kind is preannounce, of public knowledge and is performed systematically with clear signals in the market (options *put* and *call* in Colombian case). The second works on secret, it is not announced by the central bank and no registry is maintained on the moment the bank intervened in the assets market (it is the discretional kind intervention in force in Colombia).

[9] According to this, the central bank chooses a pathway for the exchange rate which is not pre-announced (confront the similarity of this definition with respect to the intervention of the discretional kind carried out by the Banco de la República of Colombia) and by the active intervention in the exchange market (which is not a public intervention), aims to adjust the exchange rate to that predetermined trajectory. When the public expectations are completely compatible with the pathway chosen by the central bank (under a perfect behavior of the exchange market), the exchange rate and the central bank target are identical.

short term interest rate[10]. This procedure is known with the name of monetary sterilization of the interventions in the exchange market.

Table 1. Exchange regimes in selected countries and some intervention characteristics of their Central Banks

Country (currency)	*Exchange regime**	*Intervention characteristics*
Argentina (Peso)	M.F	The Central Bank of Argentina intervenes in the foreign exchange market, but it does not determine an exchange rate level.
Australia (Dollar)	F.F.	The Bank of Reserves of Australia has the power to discretionally intervene in the exchange market.
Brazil (Real)	F.F.	By swaps, the Central Bank of Brazil tried to devaluate its currency between October and December of 2005.
Canada (Dollar)	F.F.	The Central Bank can intervene in the exchange market for promoting ordered market conditions.
Chile (Peso)	F.F.	The Central Bank of Chile can intervene in exceptional circumstances.
Colombia (Peso)	F.F.	The Republic Bank intervenes the exchange market to define international reserves, to control the volatility of the exchange rate and in the search of a determined level of the exchange rate by discretional acting.
Croatia (Kuna)	M.F.	The Croatia National Bank fixes an exchange rate to apply in transactions out of the interbank market to smooth fluctuations.
Czech Republic (Moruna)	M.F.	The Czech National Bank intervenes to smooth the inatraday volatility
Egypt (Pound)	M.F.	The Egyptian Central Bank buys and sells foreign currencies daily with the average exchange rate fixed by the banks the day before.
Guatemala (Quetzal)	M.F.	The Bank of Guatemala buys foreign currencies on behalf of the public sector.
Israel (Sheqel)	F.F.	Authorities have not intervened in the foreign currency market.
Japan (Yen)	F.F.	The Central Bank intervenes to counteract the disorders on market.
Korea (Won)	F.F.	The Central Bank intervenes to counteract the disorders on market.
Mexico (Peso)	F.F.	The Bank of Mexico is been selling dollars daily directly in the foreign currency market for the 50% of the previously accumulated international reserves.
N. Zealand (Dollar)	F.F.	The exchange rate is free determined by the foreign currency market.
Norway (Krone)	F.F.	The monetary policy is anchored on a target inflation frame.
Paraguay (Guarani)	C N.F.	The Central Bank intervenes to smooth the incorrect fluctuations in the price of the foreign currency.
Peru (N. Sol)	M.F.	The Reserve Central Bank discretionally intervenes to moderate the fluctuations and can, extraordinarily, index the bonds to the exchange rate.
Poland (Zloty)	F.F.	The value of its currency is determined by the foreign currency offer and demand forces, there is not any degree of intervention.
Singapore (Dollar)	M.F.	The exchange rate is an intermediate target and dollar fluctuates on a non announced target band.
South Africa (Rand)	F.F.	The South African rand is determined by the forces of the foreign currency market, without any degree of intervention.
Thailand (Thai bath)	M.F.	The Central Bank daily announces a referent for the exchange rate, based on the previous day average, and intervenes only when necessary.
Turkey (N. Lira)	F.F.	The Turkey Central Bank reserves its right to intervene in the foreign currency market in case of daily excessive volatility in any direction.
United Kingdom (Sterling pound)	F.F.	Authorities may discretionally intervene every time they find incorrect fluctuations in the exchange rates.
United States (Dollar)	F.F.	The Federal Reserve may intervene in order to calm down certain disorders in the foreign currency market.
Uruguay (Peso)	F.F.	The Central Bank reserves its right to intervene to ensure the order on market.

* M. F.: Managed floating; F.F.: Free floating.
Source: Personal construction from the IMF (2005). *Annual report on exchange arrangements and exchange restrictions*. Washington.

[10] The domestic bonds are specially represented by TES and REPOS, while the foreign assets are conformed by the international reserves.

Sterilization is the way a central bank gets its two instruments independent. Fischer and Zurlinden (1999) state: "if the central bank key is the sterilized interventions, defined as interventions which leave unchanged the monetary base, it may not have a meaningful influence on the behavior of the exchange rate"[11]. But they warn: "There is not a permanent effect of the interventions on the exchange rate". Nevertheless, Domínguez and Frankel (1993) list three arguments against the effectiveness of the interventions: (i) the relative size of the intervention is small with respect to the ampleness of the market, (ii) a ricardian equivalence which would discount the effects on time may happen, and (iii) the substitutability between the international assets may be high[12]. According to them, only when the domestic and foreign bonds are imperfect substitutes (portfolio channel for determining the exchange rate) or when the central bank public interventions get to alter the expectations on the future of the policy (expectation channel), the sterilized interventions should have effects on the exchange rate level.

Finally, Sarno and Taylor (2001) and Schwartz (2000) offer an interesting compilation on the discussion on the intervention effectiveness. The analyzed bibliography on the first recognizes certain effectiveness to the interventions through the two exchange rate determination channels and a third one is proposed (coordination channel). Quite contrary, the second article concludes that, except the interventions in Japan, no other case offers meaningful effects of the interventions on the exchange rate and signals the impossibility of having two targets at the same time[13].

---

[11] The central banks are ready to give signals on market by mean of believable news on the future of the monetary policy to affect the expectations and indirectly influence the exchange rate (referring to the channel of signals or expectations as a way to determine the exchange rate, different to the portfolio channel we will use here). Each sterilized intervention must "modify the preferences of the investors through the net change in the structure and tenancy of their financial assets, which permits to moderate the negative effects of the capital movement" (López y Mesa, 2005).

[12] Dominguez (1998) as well, arrives to the following conclusion: "intervention operations generally increase exchange rate volatility. This is particularly true of secret interventions, which are those undertaken by central banks without notification to the public".

[13] Frankel and Meese (1987) text announces that even when markets function efficiently (a difficult to maintain assumption) arguments against the intervention in the exchange market cannot be stated solely based on how optimum the Arrow-Debreu model is.

III. EXCHANGE POLICY EVOLUTION IN COLOMBIA: SIZE AND EFFECTIVENESS OF INTERVENTIONS IN THE EXCHANGE MARKET

The purpose of this section is to analyze the exchange rate behavior in Colombia in force in the period of the free floating regime, emphasizing the role and relative size of the interventions of the Banco de la República in the exchange market in the period 2004-2006. In 1999, the country moved from an exchange rate band to a free floating one in which the Banco de la República committed not to interfere on the determination of the exchange rate market and, later, prioritized its target inflation policy. The Bank would only interfere by mean of foreign currency buying and selling each time the exchange rate volatility level rises (*Put* options for accumulation of international reserves, *Put* and *Call* options for control of volatility and *Call* options for reduction of international reserves). At the beginning of the regime good results were obtained as in the reduction of the dependency on the exchange rate level to the foreign misbalances, getting devaluation tendencies inferior to the ones presented before the end of the band regime (figure 1)[14].

Figure 1. Trajectory of the nominal exchange rate in Colombia, 2000-2006

Source: Representative market exchange rate of the Banco de la República.

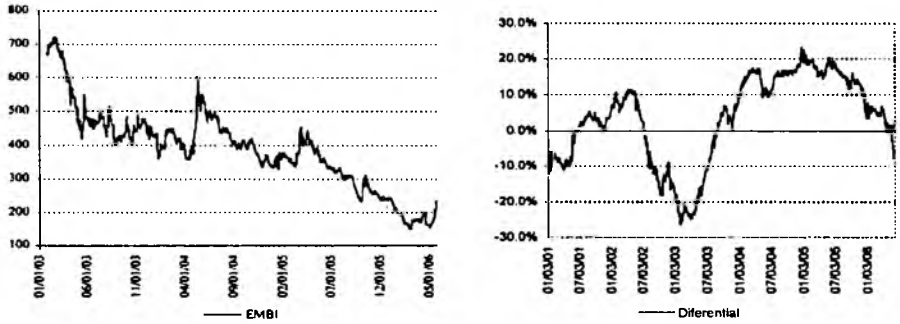
Later, in more recent years, two well defined phases began. Until the late 2003, the exchange rate tendency in Colombia was depreciation or devaluation of the peso, which had a higher dimension since May 2002. The possible causes of this first stage were the fiscal deficit, speculative pressures due to low interest rates, big on force risk premium and the international instability characterized by

[14] By the way, Clavijo (2002) outlines that "the tuning of the monetary and exchange mechanisms happened in Colombia during the years 1999-2002, since the adoption of the exchange flotation and target inflation scheme."

national crisis with great contagious effect[15]. The second stage began once the first ended: appreciation or revaluation of the peso. The positive differential of the interest rates, the massive entrance of speculative capital, the growing immigrants remittances, the weakness of the dollar with respect to all other currencies, (basically due to the twin deficits and negative reports in the macro economic themes had for several trimesters in the Unite States), the bonanza of the external sector and the fell in the Colombian debt spread are signaled as the causes of this phenomena (see *figures 1 and 2*) .

The first stage matched with the creation of a new temporal intervention mechanism of the Bank: the options for reducing the international reserves aiming to stop the possible inflationary pressures derived from peso devaluation. The second, faced a new turn in the management of the monetary policy: the discretional kind intervention in the exchange market. *Table* 2 shows the amounts of this kind of intervention of the Bank. This mechanism receives some critics, mainly for the possible lost of the transparency in the monetary policy in Colombia[16], qualities long time recognized to the Banco de la República under the current free floating regime.

Figure 2. Risk level associated to Colombia and interest rate differential *



*The interest rate differential is defined as $dif = (1+i) - (1+i^*)(1+\Delta S/S)$, being i the internal interest rate (90 day Term Deposit), i^* the external interest rate (Libor in dollars to 90 days) and $\Delta S/S$ the yearly Colombian peso depreciation rate with respect to dollar.
Sources: Term deposit and exchange rates in the Banco de la República; Libor in www.economagic.com; EMBI in www.webstation.com.

[15] For instance, the Venezuelan and Argentinean case in Latin America.

[16] If transparency is assessed by mean of the percentage of credibility of the agents in the inflation target (measured through surveys of inflation expectation) in the last two years, the result would be totally favorable to the bank interests because the credibility levels have been steadily growing.

This way, the evolution of a discretional exchange policy in the 2004-2006 period, represented by the constant interventions of the Banco de la República in the exchange market, limit the possibilities for the existence in Colombia of an exchange rate free floating[17]. According to Wollmershäuser (2003), one way, at least *a priori* for determining if a country has a pure floating or otherwise the central bank is actively interfering in the exchange market, would be to corroborate if the balance of the international reserves stays constant or at least its volatility is small.

Table 2. Interventions of the Banco de la República in the exchange market

	2004	*2005*	*2006 (Aprii)*
Buying	**2904,90**	**4658,40**	**1196,70**
Put Options	1579,60	0,00	0,00
IR accumulation	1399,70	0,00	0,00
For the control of volatility	179,90	0,00	0,00
Discretional intervention.	1325,30	4658,40	1196,70
Buying	**500,00**	**3250,00**	**1168,50**
Call options	0,00	0,00	168,50
For the volatility control	0,00	0,00	168,50
National Government	500,00	3250,00	1000,00
Net buying	2404,90	1408,40	28,20

Source: Banco de la República.

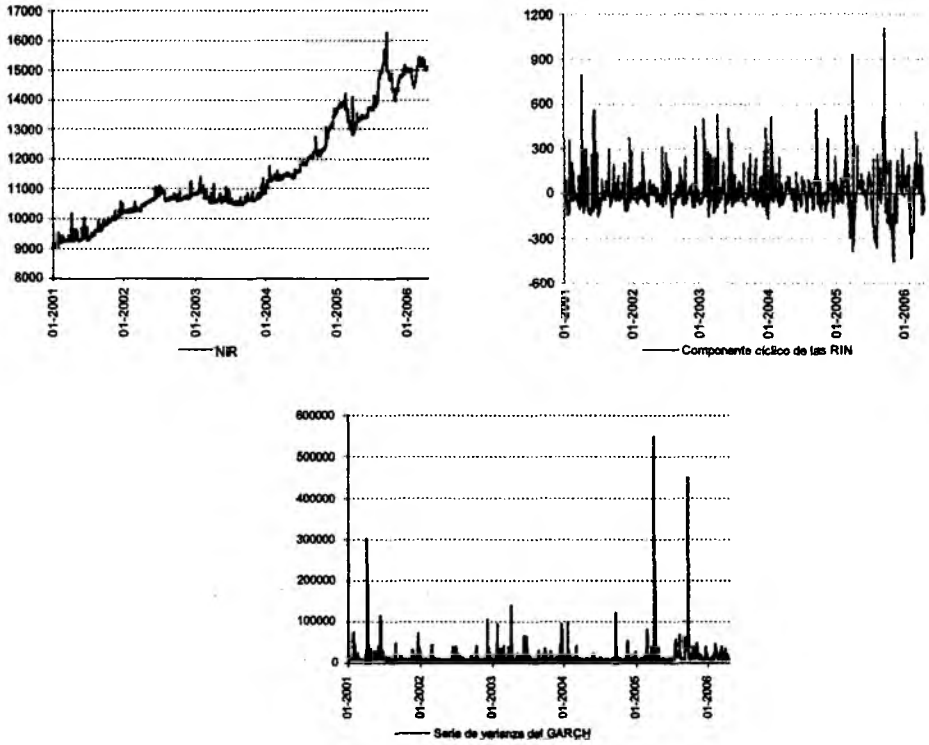
When the exchange policy solely tries to smooth the exchange rate, the behavior of the reserves should follow an identical and independently distributed process. On the other hand, when a target exchange rate is established, the changes in the international reserves present certain degree of persistency. On purpose, figure 3 shows the trajectory of the non adjusted net international reserves –NIR–, of its cyclic component (result of the Hodrick and Prescott filter –HP–) and the variance series of the later (measured through a GARCH modeling) for the Colombian case.

The following is the reasoning: The cyclic component of the NIR show the deviation of the reserves with respect to a tendency component estimated by the HP filter, that is, would show the deviations due to occasional components or short term shock dynamics exerted by the central bank. From this approximation, it is noted that by the end of 2004 a great increment on the series variability level is given, that is, the wave amplitude is greater and greater. This figure evidence on the NIR cycle is confirmed by an estimation GARCH for the variance of the cyclic component, which produces a series of the estimated variance of the NIR

[17] Although it could be set a starting hypotheses the fact that from its constitution in 1999, the floating exchange regime counted with announced intervention mechanisms which somehow have let seen the discretional character of the exchange policy.

cycle. This methodology confirms the greater volatility of the reserves since 2004 (see the inferior panel of *figure* 3).

Figure 3. Net International reserve trajectory –NIR–, its cyclic component and variability.



Source: Original NIR series of the Banco de la República. Millions of dollars. Author's estimation.

This result makes think that there has been a transition in the exchange policy from a free floating exchange rate to a managed floating, without meaning a target exchange rate to the central bank. The noticeable persistency in the trajectory of the NIR and the greater volatility on its cyclic component support this hypothesis. Besides, the bank interventions on the exchange market moved from random events trying to smooth the variability level of the exchange rate to discretional factors which have directly influenced its level, affecting its trajectory on time.

In this order, and as an approach to the intervention activity exerted by the bank and to value its impact, these interventions on the exchange market can be

evaluated according to the relative size with respect to the external sector, that is, relative to the offer (exports) and demand (imports) of foreign currencies derived from the trade balance. A practical (and proxy) way to measure the interventions is by the relative change of the net international reserves, because each operation of the bank determines accumulation or reduction or reserves, then we can build an index dividing the net international reserves by the size of the external sector and taking the first difference in absolute value[18]:

$$I_t = \left| \frac{NIR_t}{\frac{X_t + Q_t}{2}} - \frac{NIR_{t-1}}{\frac{X_{t-1} + Q_{t-1}}{2}} \right| \quad \text{(III.1)}$$

This index measures the relative change in the value of the net international reserves from one period to another, as a proxy of the intervention relative size. Note that there is not difference between one increment or diminution of the reserves (that is to say, between one buy or sell of foreign currency), this is because the interest of this index is not to show the direction of the intervention, but to tell us how the amount of available international reserves, with respect to the needs the size of the external sector states, has evolved on time.

According to this, when the index reports *high* historical values there could be excessive interventions and monetary kind pressures on the inflation control would exert (upward or downward, according to the direction of the intervention). On the other hand, when the index is in the historically *moderated* values, we could say that the intervention was according to the demands the external sector size imposes and this would absorb any monetary kind pressure. *Figure* 4 shows the evolution of this index in Colombia.

On the left panel of the graphic we have represented the monthly trajectory of the index shown in the equation (III.1). Concentrating on the revaluation period, in January, March, and July 2005 this index presented three tops, that is to say, the absolute change in the international reserves with respect to the size of the external sector was meaningful. Nevertheless, excluding these tops, the recent trajectory of the index has even been below the historical average. In fact, the historical average of this index (since 1980) is 0.82, while its average since August 2004 was 0.52, reflecting a minor intensity in the intervention since its

[18] If this index is equal to, let us say, a *c* constant, we can say that the variation in the international reserves in that month was *c* times the monthly size of the external sector, measured as the import and export average value.

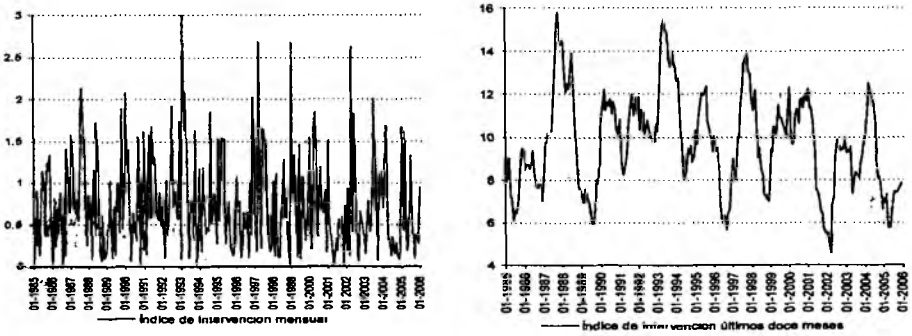
discretional character started, always measured in terms relative to the size of the external sector[19].

Likewise, the right panel of the graphic shows the same twelve month accumulated index, and its annual trajectory[20]:

$$I_t^{12} = \sum_{i=0}^{12} \left| \frac{RIN_{t-i}}{\frac{X_{t-i} + Q_{t-i}}{2}} - \frac{RIN_{t-i-1}}{\frac{X_{t-i-1} + Q_{t-i-1}}{2}} \right| \quad \text{(III.2)}$$

We can see that after it reached its top in March 2004, it began a downward process and during all 2005 it had historical low levels, demonstrating the thesis which says that the bank interventions have not been out of the limits the external sector size imposes. As the bank has had more freedom for buying foreign currencies in the exchange market, and comforted by the growth of the external sector, it has not generated great monetary policy risks against the achievement of the inflation targets.

Figure 4. Monthly and annual intervention index: relative change of the net international reserves, 1985-2006



Source: Original Banco de la República series. Calculations of the authors.

[19] The average of this index in the peso devaluation period registered between 2002 and 2003 was 0.76.

[20] A *k* value of this annual index would suppose that the international reserves had during the last twelve months a variation equivalent to *k* times the size of the external sector in a month.

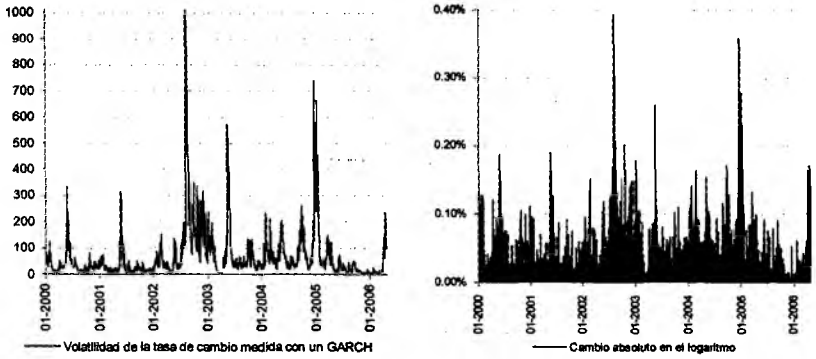
Undoubtedly, the fact that this index is in the *normal* historic limits, or below them, is helping for the growing character of the Colombian foreign trade, which duplicated its size between 2003 and 2005. That is, as hypothesis on the impact of the discretional interventions on the exchange policy targets, the possible financial and inflationary pressures which could have happened during the discretional intervention period have been reduced by the growing size of this sector and the foreign currency absorption the participants of the foreign trade exert.

So, the interventions on the exchange market would result effective as they stopped a devaluation which could have been higher in the case they did not exist, without causing conflicts with the achievement of the inflation target. Speaking of the effectiveness of the discretional intervention in Colombia, Julio and Toro (2005) state: "the interventions obtain the desired effect (a permanent increment in the devaluation rate) only if a credible and not ambiguous signal, accompanied by meaningful intervention amounts is emitted". And later they continue saying that "the discretional intervention in the exchange market has helped moderate the Colombian peso appreciation tendency regarding dollar, though it did not revert it. at the same time, it has introduced a greater volatility to the exchange rate due to the insufficient credibility of the economic agents on the relaxation of the monetary policy and further success of the intervention policy".

Figure 5 shows the volatility of the exchange rate, measured by a GARCH established on a cyclic component of the daily value of the exchange rate (left panel), and by the absolute change of its logarithm (right panel). Accordingly, the exchange rate volatility was huge in the late 2002, mid 2003 and early 2005. In the late 2002, in presence of the revaluation pressure, the government should have intervened on the foreign currency market to avoid the exchange rate levels could affect the inflation compromises for the year. It seemed that one of the possible causes for the greater variability in this period (besides the fluctuations from the financial markets and the fiscal maladjustments in Colombia and the whole world) were the interventions the issuer made for the currency value control[21].

[21] It was specifically about the announced interventions associated with the *Call* options of foreign currency sale (Mesa and Ramos, 2003).

Figure 5. Colombian exchange rate volatility, 2000-2006



Source: Banco de la República original series. Estimations of the authors.

Now, analyzing the possible effects of the discretional intervention exerted by the Banco de la República since the late 2004, this policy could introduce more volatility to the exchange rate until mid 2005, when the interventions (at graphic hypothesis level) could have begun to have a minor impact on the decisions of the market with which they had some general acceptance or were discounted by the agents before its execution.

No doubt, this intervention issue of the bank in the exchange market leads us again to confirm that the current Colombian exchange regime is far from being free floating and that the performance of this through time is being determined by the intromission of the central bank. It is then necessary to evaluate if the bank labor has been successful in the exchange rate control. This evaluation will be done in the fifth part, now we will study some theoretical aspect on the exchange rate determination.

IV. THE PORTFOLIO BALANCE CHANNEL: AN EXCHANGE RATE DETERMINATION THEORY

The aim of this section is to evaluate the determinant of the nominal exchange rate in Colombia from a variant of the portfolio balance model. The portfolio balance channel (or model) (PBC) tries to explain the motives by which the investor diversify their portfolio between domestic and foreign assets (the government domestic bonds are in national legal currency and the foreign ones in foreign legal currency) due to their expectations on the returns in each country[22]. It is a dynamic model (dynamic because there changes on time in the

[22] The explanation to this model is based on Bofinger and Wollmershäuser (2003a and b), Domínguez and Frankel (1993), Sarno and Taylor (2001) and Wollmershäuser (2003).

agents decision on the place for investing their richness) for determining the exchange rate by interacting among the international asset markets[23]. The misbalances in the current account define the net accumulation or reduction level of international assets of a country, its return and the perceived risk level.

Four markets are considered by these models: two monetary markets (national and foreign) and two bond ones (national and foreign), determining the exchange rate by the interaction of these four markets and the restriction of the financial richness. A depreciation increases the value of richness when incrementing the value of the foreign bonds maintained by national agents. For this motive, every time there is an increment in the exchange rate value a parallel increase in the interest rate must happen to maintain the equilibrium in the money market. The equilibrium value of the exchange rate is that the owners of the financial wealth agree to preserve the totality of the asset levels offered in the country.

The expected return rate depends on the interest rate of both countries, the expectations of the agents on changes on the exchange rate and the risk level associated to each country. Then, for a given asset supply, in equilibrium, the exchange rate differential ($i_t - i_t^f$) must be equal to the expected depreciation ($E_t s_{t+1} - s_t$, being s the logarithm of the nominal exchange rate) plus a risk premium (rp_t) ,that is to say, the uncovered interest parity must be accomplished:

$$i_t - i_t^f = E_t s_{t+1} - s_t + rp_t \quad \text{(IV.1)}$$

The risk premium is explained due to the existence of the imperfect substitutability in the domestic and foreign assets and because it is supposed agents do not like risks. That is to say, when a country has positive levels of risk, must offer an extra return for the agents to be ready to acquire the existing bonds offer as the owners of the richness maximize their earnings including both the national bond risk level and the foreign bond risk one.

An equation which explains exchange rate determination, supposing the four participating markets in this channel are in equilibrium after the decisions of replacing the assets subject to changes in profit perceived by agents, would be:

---

[23] Different to the PBC, the monetary focus of the exchange rate supposes that only the amount of money in a country as well as its balance of trade will define the exchange rate level.

$$E_t \Delta s_{t+1} = i_t - i_t^f - rp_t \text{ (IV.1.1)}$$

Being $E_t \Delta s_{t+1} = E_t s_{t+1} - s_t$

This channel is relevant as it explains the effects (and evaluates the effectiveness) of central banks interventions in the exchange market, emphasizing its net effects on domestic asset relative supply and demand. After the authorities have intervened in the exchange market and have sterilized, intervention may have very little, or not effects, on the domestic interest rate, as the monetary supply did not change. Nevertheless, the asset owners are not indifferent to the currency they are valuing their portfolios and have an exchange rate variation associated risk level. As a consequence, what is altered is the agent portfolio composition, as the central banks have bought and sold assets in their sterilization operations and investors have rebalanced their portfolios according to the new supply.

So, the spot value for the exchange rate and the risk premium (given the interest rate differential and the expectations of the exchange rate) should change in order to affect the domestic value of the foreign bonds and their expected return: this is the transmission channel in which interventions affect the exchange rate level by mean of the PBC. Also note that from the perspective of the PBC sterilized interventions imply that a central bank can define (or at least influence in part) the country risk.

Discretional interventions can also have a direct effect on the cyclic or tendency behavior of the exchange rate. For this motivation, to collect the direct effects of these policy strategies we offer to consideration the following variation of the PBC:

$$E_t \Delta s_{t+1} = \alpha Int_t + \beta\left(i_t - i_t^f\right) - \delta rp_t \text{ (IV.2)}$$

Being *Int* a measure for the bank interventions and the parameters $\alpha, \beta, \delta > 0$ mean the relative answer of the exchange rate to variations in each one of the explicit variables. Note that the equation (IV.1.1) has identity properties, but this new equation (IV.2) provides a direct importance to interventions menacing to change the relative effect of the interest differential and risk premium.

V. ESTIMATIONS AND EMPIRIC RESULTS

A. Using the portfolio balance channel in the cyclic component of the exchange rate

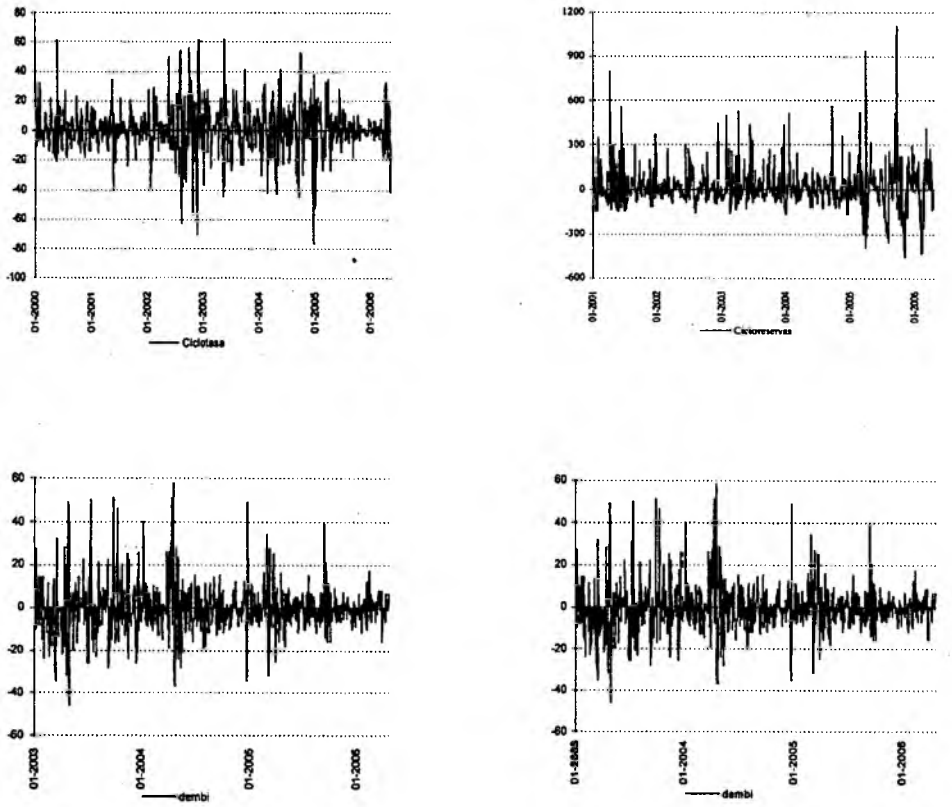
By the described approximation in section IV, in which the Portfolio Balance Channel –PBC– was exposed and the possibly existing relationship between the exchange rate, interventions, interest rate differential and risk level was identified –summarized in the equation (IV.2)–, we try to measure the determinants which explain the exchange rate expected values and, specifically, the intervention impact in the exchange market (exerted by the Banco de la República). *A priori* we expect the following causality relationships to happen:

$$\textit{Exchange rate expected variation} = f\left(\underset{+}{interventions}, \underset{-}{differential}, \underset{+}{risk} \right) \quad \text{(V.1)}$$

Nevertheless, there are four difficulties in the series considered which demand transformations on the variables and the use of *proxy* variables in some cases, or special problematic behavior modeling in others. Firstly, all the considered series are the financial kind (exchange rate, interventions, ¿EMBI measured country risk? and interest rate differential) and these series often present stochastic tendencies in their trajectory (they would be one order integrated: unitary roots, *table 3).*

Secondly, the intervention variable, in the new discretional intervention frame adopted by the bank, is secret. For this motive, we need a *proxy* variable which allows us measure somehow the bank activity. As it was done in the second section to measure the intensity of the interventions, here we also use the net international reserves to see (only in part if you wish) the movement made by the central bank in the exchange market. The use of this variable has been supported by Bofinger and Wollmershäuser (2003) and Wollmershäuser (2003) studies. It makes sense the reserve cycle is the variable which necessarily reacts when the central bank buys or sells in the exchange market.

Figure 6. Exchange rate and international reserve cyclic component and first differences of the EMBI and the interest differential



Source: HP filter cycle estimation. For the sources of the original series, see previous figures

Thirdly, all financial market interdependent characteristic, market collective determination possibilities, its dynamic responses to past (recent) and contemporary phenomena and the influence of the market participant expectations on the values each period financial assets take, make crashes from model endogenous variables and other not observed exogenous ones be very persistent, short term at least. Finally, as shown in *figure 2,* the exchange rate variability is too high and seems to present its own functionality.

Table 3. Results on the tests of unitary roots: Phillips-Perron–PP– and Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin–KPSS– January 2003 and May 2006 period

Variable	*Statistic PP (without intercept or tendency)**	*P-values of test PP*	*Statistical KPSS (with intercept)***	*Stationary PP y KPSS*
Lntasa	-2.0192	0.0417	3.5769	Yes and no
Ciclotasa	-9.8193	0.0000	0.0257	Yes and yes
Lncierre	-1.7822	0.0711	3.5729	No and no
Lnreservas	1.6083	0.9741	3.5657	No and no
Ciclreser	-17.8023	0.0000	0.0123	Yes and yes
Lnembi	-1.7568	0.0750	2.8871	No and no
Dlnembi	-27.6334	0.0000	0.0634	Yes and yes
Diferencial	-1.7766	0.0719	1.7846	No and no
Ddif	-25.5962	0.0000	0.0359	Yes and yes

Definitions: Daily data for Colombia (five day weeks) being *lntasa*: representative market exchange rate natural logarithm, *ciclotasa*: cyclic component of the representative market exchange rate resulting from HP filter. *lncierre:* every day exchange rate close value natural logarithm. *Lnreservas:* net international reserve level natural logarithm. *Ciclreser*: net international reserve cycle component *Lnembi:* EMBI level natural logartihm. *dlnembi*: first lnembi difference. *diferencial:* see explanatory note of figure 2. *ddif:* first interest differential difference.

* The nuil hypothesis of the PP test is the existence of a unitary root. This hypothesis is rejected at 5% for statistic values above (-1.9412). ** The null hypothesis of the KPSS test is the existence of stationary series. This hypothesis is rejected for statistic values above 0.463.

Source: For the exchange rate close value, www.corfinsura.com and for the other series see previous figures.

The nonstationary variables included in the original model would be solved in two different ways. For the exchange rate and international reserve case (this late proxy of interventions), looking for short term results and to establish a cyclic relationship between these two variables, the cyclic component from Hodrick and Prescott–HP–will be used as their transformation. On the other hand, for the EMBI and the differential of interest rates the first difference series will be taken (*figure 6a* and table *3*). Likewise, for evaluating model delay response, dependent variable lags will be included (AR part), none observed exogenous crash lags (MA part) and explanatory variables with their significant lags (altogether it would be a Autorregresive distributed lag relationship). Finally, the variance will be model by ARCH-GARCH methodology.

The regression results are in *table 4*. The estimation was made for maximum likelihood to allow variance modeling. The used period is between January 23, 2003 and May 12, 2006, with daily data from Monday through Friday (for the holy days the last working day data was used) with a total of 862 data (before the corresponding adjustments due to used differences and lags). The need for an ARCH type modeling (variance equation) was corroborated because the square residual correlogram concluded, when only the modeling with the distributed lags was included, these were not stationary; as a consequence, there would be functional problems to be modeled in the variance. To control the heteroscedasticity the Bollerslev-Wooldrige robust standard errors & covariance was used. When the two previous correction mechanisms where included (the

variance equation and the solution to the heteroscedasticity) the ARCH test (table 4 inferior extreme) confirmed the stationariness of the residuals.

Table 4. Estimation of maximum likelihood with variance modeling for the cyclic component of the exchange rate

Dependent Variable: CICLOTASA
Method: ML - ARCH (Marquardt) - Normal distribution
Sample (adjusted): 1/30/2003 5/10/2006
Included observations: 855 after adjustments
Bollerslev-Wooldrige robust standard errors & covariance

Variable		*Coefficient*	*standard Errors*
CICLORESERVAS		-0.003901*	0.001488
CICLORESERVAS(-1)		-0.003242*	0.001635
CICLORESERVAS(-3)		0.003205*	0.001411
DDIF		-498.9270*	37.86709
DDIF (-1)		-365.0851*	45.26939
DDIF (-2)		-274.5937*	47.71574
DDIF (-3)		-121.3013*	42.20914
D(EMBI(-1))		0.029262*	0.013366
AR(1)		0.711053*	0.035844
MA(1)		0.338502*	0.043621
Variance Equation			
C		0.883234*	0.381908
RESID(-1)^2		0.200327*	0.035932
GARCH(-1)		0.807646*	0.026420
R-squared	0.742278	Log likelihood	-2793.377
Adjusted R-squared	0.738605	Inverted AR Roots	0.71
S.E. of regression	7.485448	Inverted MA Roots	-0.34
ARCH Test:			
F-statistic	0.081367	Prob. F(1.852)	0.775523
Obs*R-squared	0.081550	Prob. Chi-Square(1)	0.775207

*Significant at 5%.
Source: See previous figures.

The variables part of the regression are all meaningful at 5%. The roots of the terms AR and MA are inside the unitary circle and the determination coefficients seem to indicate that a good part of the dependent variable variance could be explained. According to the results, the exchange rate cyclic component reacts negatively the same day and the next one a foreign currency buy intervention (reserve accumulation) of the central bank, which alter the reserve cycle, happens.

Only the third day there is a devaluation effect on the exchange rate, that is, the objective of the bank only consolidates after the intervention is totally known in the market and when the expectations of the agents accommodate to a non announced news and make decisions on this new scenario (remember that most

of the time interventions had a discretional character). Nevertheless, from the obtained result we can say the impact is very low and with little power to change the orientation of the exchange rate, at least on its cyclic component.

Anyway, we must emphasize that the variable used in this study (net international reserves) is determined by other capital flows which do not belong to the precise intervention labor, but do define the daily accumulation level of the reserves. Nevertheless, we can expect the cyclic component here used to collect most of the shock activity of the Banco de la República.

The interest rate differential of the interest rate has a negative effect on the short term exchange rate, due to its very strong answer to the return changes among countries (which the portfolio balance model predicts). The interest differential has been the most determinant on the short term exchange rate level, according to the magnitude of the other coefficients. Finally, the country risk would also be considered in the exchange market, but a period later. It seems the agents decisions are based on the country risk variations the day before negotiations[24].

The other coefficients only demonstrate that deviations on the interest rate, compared with their previous day tendency, affect today's value and that also the exogenous shocks on the mean of the cyclic component would only have one day effect. Likewise, the variance levels and the shocks on it would determine the exchange rate variability level only next day.

B. Impulse-response analysis on the portfolio balance model

We saw that in short term the possibilities of interfering in the exchange rate cycle were greater but little at the third day of operating in the exchange market. But we have not answered yet how long lasting those effects may be. The persistency degree on each variable effects, especially those interventions of the central bank on the currency value, must be established looking for an *a priori* and proxy approximation of the short term trajectory. To answer this doubt, we estimated the variable relationships with a VAR and then calculated the impulse-response functions derived of this estimation.

For applying the VAR we placed all the variables in first differences (as the previous literal modeling corresponded to the explanation of the exchange rate cycle), as our target is still to analyze the relative changes caused on each

[24] A detail to consider is that for the estimation reference period, a strong country risk fall happened, partly because of the effect of devaluation on the country borrowing capacity.

variable from a determined point, more than explaining the level itself. So, by now we do not pretend to present hypothesis on the long term variable common trajectory. The oniy objective up to here is to obtain the size and duration of the bank intervention effect by a change in the international reserve level caused by a shock on the perturbation term associated to this variable[25].

The first step is to see the length of the lag which is suggested by the different associated tests. All of them conclude that the optimal lag which guarantees white noise residual is two (*table 5*). As our objective is not to get the VAR, we will concentrate on the results of impulse response graphics. The figure 7 shows us the corresponding results. The exchange rate response to a shock on the perturbation term, called innovation, associated to the interventions variable is analyzed.

Table 5. Lag length test and VAR autocorreiation

VAR Lag Order Selection Criteria
Endogenous variables: D(LNCIERRE) D(LNDIF) D(LNEMBI) D(LNRESERVAS)
Exogenous variables: C
Sample: 1/23/2003 5/12/2006
Included observations: 851

Lag	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	NA	0	-26,3	-26,3	-26,3
1	305	0	-26,6	-26,5	-26,6
2	149,8*	0*	-26,8*	-26,5*	-26,7 *

* indicates lag order selected by the criterion
LR: sequential modified LR test statistic; AIC: Akaike information criterion; SC: Schwarz information criterion; HQ: Hannan-Quinn information criterion.

VAR Residual Portmanteau Tests for Autocorrelations
H0: no residual autocorrelations up to lag h
Sample: 1/23/2003 5/12/2006
Included observations: 857

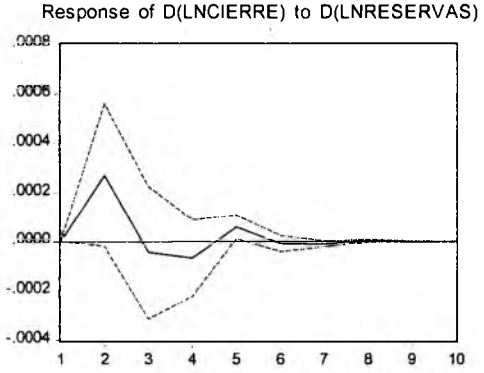
Lags	Q-Stat	Prob.	Adj Q-Stat	Prob.	df
1	1,15	NA*	1,15	NA*	NA*
2	3,80	NA*	3,81	NA*	NA*
3	19,04	0,27	19,10	0,26	16
4	28,13	0,66	28,23	0,66	32
5	45,40	0,58	45,60	0,57	48
6	64,73	0,45	65,07	0,44	64

*The test is valid only for lags larger than the VAR iag order.
df is degrees of freedom for (approximate) chi-square distribution.

The bank interventions permit an immediate rise on the exchange rate variation (contrary to what happened on the previous apart, when only three days later there was influence on its cyclic level). This effect becomes negative after the third day (second moment) and has presents another positive effect the sixth and seventh day (third movement). We imagine these two last effects are due to the market reaction to the intervention.

[25] To avoid contradictions on the unitary root test, we will use the daily exchange rate close value in first differences in this part, not the RMR we used before.

Figure 7. Impulse response function for the exchange rate on a portfolio balance model



In the second moment agents strongly react to the operation of the market on the opposite way, for instance, if the bank is buying dollars and these have already increased price, they will use some reserves they have for taking profits, making the intervention an explanation to the exchange rate variation lows. Then, on a third moment, the pressure reverts due to the lack of enough funds to continue the foreign currency supply on market and variation becomes positive again. After these seven days, the central bank intervention seems to have no effects on the economy devaluation rate and this goes back the levels previous to the shock.

VI. CONCLUSIONS

Managed floating has become one of the main challenges to current monetary policy, mainly in emerging countries. As signaled, the impossible trinity of the monetary policy which used corner solutions for the management of the exchange rate is being rebated from different angles. From the theory, the models summarizing the managed floating are more and more popular, increasing the number of economists supporting the idea of the active participation of central banks in the exchange market, intending to get a pre set pathway for the currency value. These have more and more echo in economic literature. In practice, likewise, sterilized interventions have become a tool by which banks assume an active role in the exchange rate value without causing big (or none) inflationary pressures.

In Colombia, under the characteristic pressures of the free floating regime, where market and its shocks make the currency value present great variability and long tendencies, managed floating became the internal monetary policy design. The growing variability in the international reserves and the discretional interventions exerted by the bank are laudable examples of this case and the active role of the central bank on the path of the exchange rate. Nevertheless, the exchange intervention index, measured by the change in the net international reserves, show that interventions in the 2004-2006 period have not generated great risks of monetary policy against the achievement of the inflation goals, as the index has been into the historically normal levels or bellow them.

The effectiveness of this kind of intervention in the exchange market was evaluated under the exchange rate determination frame by mean of portfolio balance channel or budget equilibrium. According to the results, interventions have not affected the exchange rate tendency on market, this from the answer of its cyclic component. That is, the international reserve change affects the short term exchange rate in little proportions and opposite way at first. On the other hand, we saw that the exchange rate cycle is mainly determined by the interest differential, while the country risk hardly exerts a little pressure on the currency value cyclic level (or short term). Likewise, we realized the central bank interventions do not have a long term character, that is, each activity effects rapidly fade on market and do not affect the tendency level, or the currency value long term growth rate.

This study verified then that exchange interventions did not have a meaningful effect on the exchange rate tendency. Nevertheless, during the analyzed period, interventions did not generate monetary disorders which would compromise the Banco de la República projected inflation target.

REFERENCES

Ball, Lawrence (1998), "Policy rules for open economies", *NBER,* Working paper 6760, octubre.

Bofinger, Peter y Timo Wollmershäuser (2003a), "Managed floating as a monetary policy strategy", *Economics of Planning*, Vol. 36, No. 2, June, pp. 81-109.

— (2003b), "Managed floating: theory, practice and ERM II", *Managed floating: an alternative to the two corner solutions?*, seminario in Kronberg, Germany, 30-31, enero.

— (2001), "Managed floating: understanding the new international monetary order", *CEPR*, Discussion Paper No. 3064, noviembre.

Bordo, Michael (2003), "Exchange rate regime choice in historical perspective", *NBER*, Working paper 9654, abril.

Calvo, Guillermo y Carmen Reinhart (2000), "Fear of floating", *NBER*, Working paper 7993, noviembre.

Clavijo, Segio (2002), "Política monetaria y cambiaria en Colombia: Progresos y desafíos (1991-2002)", *Ensayos sobre Política Económica,* No. 42, junio, pp. 87-142.

Dominguez, Kathryn (1998), "Central bank intervention and exchange rate volatility", *Journal of International Money and Finance*, No. 17, pp. 161-190.

Dominguez, Kathryn y Jeffrey Frankel (1993), "Does foreign-exchange intervention matter? The portfolio effect", *The American economic Review*, Vol. 83, No. 5, diciembre, pp. 1356-1369.

Fischer, Andreas y Mathias Zurlinden (1999), "Exchange rate effects of central bank interventions: an analysis of transaction prices", *The Economic Journal,* No. 109, octubre, pp. 662-676.

Fischer, Stanley (2001), "Exchange rate regimes: is the bipolar view correct?, *Journal of Economic Perspectives*, Vol 50, No. 2, spring, pp. 3-24.

FMI (2005a), *Annual report on exchange arrangements and exchange restrictions*, Washington.

— (2005b), *World Economic Outlook*, Washington.

Frankel,. Jeffrey (2003), "Experience of and lessons from exchange rate Regimes in emerging economies", *NBER,* Working Paper 10032, octubre.

Frankel, Jeffrey y Richard Meese (1987), "Are exchange rates excessively variable?", *NBER,* Working Paper 2249, mayo.

Gómez Pineda, Javier (2006), "La política monetaria en Colombia," *Borradores de Economía,* No. 394, Abril.

Toro, Jorge Hernán y Julio, Juan Manuel (2005), "Efectividad de la intervención discrecional del Banco de la República en el mercado cambiario", *Borradores de Economía,* No. 336, junio.

López, Mauricio y Ramón Javier Mesa (2005), "Coyuntura y política económica colombiana 2005-2006: análisis y perspectivas", *Perfil de Coyuntura Económica*, No. 6, diciembre, pp. 5-32.

Mesa, Ramón Javier y Elizeth Ramos (2003), "Sector externo y política cambiaria en Colombia 1999-2002: del desequilibrio externo al equilibrio precario", *Perfil de Coyuntura Económica,* No. 2, octubre, pp. 64-83.

Sarno, Lucio y Mark Taylor (2001), "Official intervention in the foreign exchange market: Is it effective and, if so, how does it work?", *Journal of Economic Literature,* Vol. 39, No. 3, septiembre, pp. 839-868.

Schwartz, Anna (2000), "The rise and fall of foreign exchange market intervention", *NBER,* Working paper 7751, junio.

Wollmershäuser, Timo (2003), *A theory of managed floating*, Universität Würzburg.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun). pp. 221-253
recibido: 28-12-07 / arbitrado: 23-01-08

EVALUACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO CON FINES DE INVERSIÓN.

CASO: CASCO URBANO DEL MUNICIPIO BARINAS, PERÍODO 2001-2005

Sandra L. Flores M.[1]
UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID

José O. Flores G.[2]
UNELLEZ

Resumen:

Con el objetivo de evaluar el mercado inmobiliario del municipio Barinas con fines de inversión, se analizó el crecimiento de los precios de las viviendas usadas. Se consideró una población de 1.981 viviendas protocolizadas ante el Registro Subalterno durante el periodo 2001-2005 y distribuidas en 22 urbanizaciones. Se muestrearon 252 viviendas de 5 urbanizaciones. Se emplearon técnicas de regresión lineal y no lineal. Los principales resultados indican que: 1) El incremento de los precios de los inmuebles es acelerado, ajustándose a modelos no lineales que varían con la zona, y 2) En un contexto caracterizado principalmente por una gran demanda y facilidades de crédito, las inversiones son bien redituadas cuando se orientan a la compra de inmuebles de urbanizaciones bien ubicadas, sin problemas importantes de hábitat y que cumplan con los requisitos exigidos por los entes financieros, tal como ocurre con las urbanizaciones Palacio Fajardo, Los Lirios y Don Samuel.

Palabras Claves: Mercado inmobiliario, vivienda, inversiones, precios, inflación.

1. INTRODUCCIÓN

Según Molina y Del Carpio (2004) los inversionistas desean tener más riqueza, son adversos al riesgo y pueden evaluar cuantitativamente los factores de riesgo asociados a cualquier activo o inversión; sin embargo, el ambiente financiero se caracteriza por la inestabilidad y la interacción de múltiples variables. En el caso del mercado inmobiliario de Venezuela y, particularmente en el estado Barinas, hay mucha turbulencia por diversos factores, tales como: asimetría de la información que reciben los compradores y vendedores, escasez de insumos para la construcción, el auge de este sector traducido en mucha demanda y poca oferta, la política crediticia de la banca, impulsada por el ejecutivo nacional, de otorgar financiamiento a los compradores a tasas bajas. Dichos factores tienden a elevar los precios de los bienes inmuebles y complican los procesos de toma de decisiones. También se prevee un crecimiento de este mercado en los próximos años.

[1] sandra_flores@cantv.net / [2] joseflores@cantv.net

Así, considerando que diferentes expertos señalan que el sector inmobiliario venezolano es atractivo para realizar inversiones y que, además, en el municipio Barinas no existe un estudio científico que le permita a los inversionistas conocer con certeza la evolución de los precios de los bienes en el sector inmobiliario, en la presente investigación se evaluó el mercado inmobiliario del municipio Barinas con fines de inversión, durante el período 2001-2005 y, para ello, se validaron modelos estadísticos que permiten estimar los precios promedios actuales y futuros de las viviendas para una zona en particular y que, además, constituyen herramientas para apoyar la toma de decisiones relacionadas con la adquisición de bienes inmuebles.

Finalmente, para los inversores, adquirir bienes inmuebles sin conocer con suficiente certeza la evolución de los precios en este sector trae consecuencias principalmente de tipo financiero y psicológico. Entre las primeras se pueden mencionar: sobreprecio en la compra de inmuebles, subfacturación en la venta de inmuebles, elevado costo de oportunidad por una mala adquisición, pérdida de tiempo buscando información confiable y pérdida de oportunidades de inversión. Por otro lado, entre las consecuencias psicológicas se tienen: stress asociado a malas compras o ventas de inmuebles y parálisis o demora en la toma de decisiones relacionadas con las inversiones en el sector inmobiliario.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Los antecedentes de la investigación

Mitilino *et al.* (2001) determinaron el nivel de precios las viviendas usadas de Pamplona (año 2000). Los resultados indican que el submercado de precios bajos está integrado por los inmuebles más viejos, los más pequeños, no ubicados en exteriores y localizados en el centro de la ciudad. Las viviendas de precios intermedios (pisos con más de 100 m^2) están localizadas en el centro y en las afueras. Por último, los inmuebles más caros se sitúan en el centro y en las afueras, fundamentalmente en las zonas 2 y 3. Son los pisos más nuevos, poseen más ascensores, están en exteriores y con una gran cantidad de m^2 de superficie.

Puerto y Paz (2004) hicieron un análisis descriptivo de la evolución que ha experimentado el precio promedio/m^2 de las viviendas en España, durante el periodo del año 1987 al 2003. En general, los resultados más significativos indican que no hay estacionalidad en el precio de la vivienda y que el precio de la vivienda se puede predecir con un modelo de regresión lineal simple.

Brain *et al* (2005), determinaron el nivel de rentabilidad de la vivienda social y, a la vez indagaron en los factores que podrían estar asociados a las mayores o menores rentabilidades de las viviendas sociales observadas. Se concluyó que la vivienda social presenta una importante heterogeneidad, destacándose que un 22% de ellas, pierde valor, debido a factores como ubicación distante del centro de la ciudad, la calidad del barrio, delincuencia, drogas y a su grado de segregación socio-espacial. En segundo lugar, se demostró que los compradores estarían dispuestos a vivir en departamento y no en casa, siempre y cuando éste se ubique más cerca del centro de la ciudad.

Escobar *et al* (2005) construyeron un índice de precios de las viviendas usadas en Bogotá, Cali y Medellín (Colombia), entre los años 1988 y 2004. Se detectó que los cambios del índice son mas "suaves", pero con tendencia similar a los mostrados por otros índices de precios de los inmuebles calculados en Colombia. Asimismo, se evidenció un auge del valor de dichos activos en la primera mitad de la década de los noventa y un posterior declive hasta el 2001, fecha a partir de la cual se vienen presentando incrementos del índice. También destacó la importancia de conocer la evolución de los precios de los inmuebles por sectores de una misma ciudad.

Larraz y Montero (2006) estudiaron el mercado inmobiliario considerando que en los precios de una vivienda de una ciudad, además de la calidad y el estado de la vivienda, influye claramente la localización geográfica en la que ésta se encuentre situada. Dicho estudio se realizó en el casco histórico de la ciudad de Toledo, mediante la estimación *cokrigeada* de precios de bienes inmuebles en el mismo.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 El mercado inmobiliario

Los bienes inmuebles son tangibles y, en general, son todas aquellas posesiones que no pueden moverse por sí mismos ni ser trasladados de un lugar a otro, sin ocasionar daños a la estructura física de los mismos.

Coremberg (2000) expone que el mercado inmobiliario se refiere a la superposición de distintos submercados, donde idealmente se realizan transacciones de carácter disímil, dada su heterogeneidad con respecto a la localización, antigüedad, financiamiento, calidad, tenencia, así como en función de su determinación como bien de consumo o de capital.

La vivienda es un bien de consumo si el análisis se concentra en la demanda de sus servicios, pero si se aglutina en la demanda por inventarios, entonces el análisis se focaliza en la vivienda como un bien de capital (Friedman, 1962; Coremberg, 2000).

Por otro lado, el estudio del mercado inmobiliario puede enfocarse tanto a nivel macroeconómico como a nivel microeconómico. En el primero se busca explicar la estructura del mercado (Case y Shiller, 1990; Harvey, 1996). En el segundo, se pretende describir el comportamiento del mercado.

Finalmente, el mercado de bienes inmuebles se clasifica en: 1) Primario cuando se refiere a inmuebles nuevos nunca habitados y 2) Secundario cuando se trata de viviendas usadas que ya han servido como morada. Este mercado se justifica por la demanda generada por las personas o familias expuestas a cambios de domicilio, de condiciones laborales y de empleo, de situación demográfica o socioeconómica (Held, 2000).

2.2.2 Características del mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario tiene características particulares que lo diferencian de otros mercados (Ocerin y Brañas, 1997):

1. La vivienda satisface una necesidad humana básica: el resguardo.
2. Las viviendas son bienes heterogéneos, tienen un conjunto de atributos que diferencia una unidad respecto a otra.
3. Los elevados costos de construcción posibilita un amplio mercado de alquileres, lo que a su vez hace que la vivienda se constituya como un atractivo instrumento de acumulación de riqueza.
4. Existencia de asimetrías en la información, sobre todo por parte de los consumidores, que obligan a compradores y vendedores a gastar tiempo y dinero en la búsqueda de información, lo cual eleva los costos de transacción (Aranda et al, 2003).
5. Importantes costes de transacción, asociados a búsqueda y mudanza, así como a los de la propia negociación, que afectan, con distinta intensidad, tanto al mercado de venta como al de alquiler (Aranda et al, 2003).
6. Existencia de externalidades positivas y negativas difíciles de internalizar. Hay factores de difícil medición, como la demanda de calidad, y sobre todo cómo es su variación en el tiempo y en el espacio. Problemas aun más severos se observan en la internalización de factores como el vecindario (Aranda

et al., 2003), en particular, se plantea el problema del fuerte carácter racial de los barrios, y cómo esto afecta a la función de demanda de los no residentes.

7. Creciente intervención de la autoridad pública en este mercado en los últimos años. Ésta se lleva a cabo con la intención, en primer lugar, de suavizar su carácter inherentemente inestable, ya que fluctúa siempre por encima y por debajo de la tasa de crecimiento, no mejorando las necesidades de vivienda del país. Además, ha formado parte de las políticas sociales ofertadas por los gobiernos europeos y latinoamericanos, que han tratado de aumentar el número de propietarios (Forrest y Murie, 1994). En cualquier caso, es innegable la repercusión de esta actuación sobre los precios. Y en segundo lugar, la intención del gobierno de impulsar la demanda agregada, para animar la economía (Clapman, 1996).

2.2.3 Componentes del mercado inmobiliario

El mercado inmobiliario está formado por tres componentes (Facchin, 2005): el producto, que constituye el bien inmueble; los vendedores o las partes deseosas en venderlos y que constituyen la oferta; y los compradores o las partes interesadas en adquirirlos y que constituyen la demanda.

2.2.3.1 La oferta de bienes inmuebles

La oferta se refiere a la cantidad total de bienes inmuebles que se pueden y se están dispuestos a vender o arrendar a distintos niveles de precio en un determinado período de tiempo. De manera que la oferta la constituyen no sólo los nuevos desarrollos urbanísticos, sino también los inmuebles ya usados para la reventa.

Es importante destacar, que algunos de los factores determinantes de la oferta de bienes inmuebles en el mercado secundario son:

Los inventarios: cuando la demanda supera a la oferta en el mercado inmobiliario, se dice que hay un déficit habitacional. Entonces, como todo bien, los inmuebles se hacen más costosos porque son indispensables para los usuarios.

Valor del bien: a medida que sube de precio del inmueble, el oferente estará dispuesto a vender una mayor cantidad del mismo. Como la cantidad ofrecida aumenta cuando sube el precio y disminuye cuando baja, se dice que la cantidad ofrecida está relacionada positivamente con el precio del bien. Esta relación entre el precio y la cantidad ofrecida se denomina ley de la oferta.

Los impuestos: a medida que estos son más elevados merman las ganancias de los inversores. En el negocio de bienes raíces, cuando se trata de la compra-venta de inmuebles hay que pagar el derecho de registro además de impuestos municipales.

Las expectativas sobre el futuro pueden influir en la oferta actual de un bien inmueble. Por ejemplo, si se estima que el precio de las viviendas subirá en el futuro, se puede optar por venderlos en ese momento en vez de hoy, para obtener mayores ingresos.

2.2.3.2 La demanda de bienes inmuebles

La demanda la constituyen la cantidad total de individuos que quieren y pueden adquirir un bien inmueble o rentarlo, a los distintos niveles de precio en un determinado periodo de tiempo. Así, la sumatoria de las demandas individuales conformaría la demanda total.

Los factores determinantes de la demanda de bienes inmuebles son:

1. *El ingreso real disponible*: Coremberg (2000) puntualiza que un incremento en esta variable facilita el acceso a la vivienda de mayor cantidad de familias.
2. *El desarrollo económico de la región*: a medida que la economía mejora, los individuos tienen mayores posibilidades de adquirir una vivienda. El crecimiento económico de una región se ve reflejado en la expansión de la clase media, y los mayores niveles de prosperidad económica se traducen en una mayor ocupación per cápita en el sector de inmuebles residenciales y en un mayor interés por los activos inmobiliarios más lujosos y sofisticados.
3. *Planes de política habitacional:* la capacidad de adquisición también depende de las facilidades de financiamiento a largo plazo existentes. En el caso de Venezuela, la aprobación de la Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat, en sustitución de la Ley del Subsistema de Vivienda y Política Habitacional, ofrece oportunidades de subsidios y créditos a bajas tasas de interés y como consecuencia de esto se ha producido una expansión en la demanda por inmuebles (La Caixa, 2005).
4. *Precio del inmueble, gustos y preferencias:* dependiendo de su capacidad y necesidades, el comprador puede elegir entre diversos tipos de inmuebles, ya se trate de un apartamento, una casa pequeña o una casa lujosa, o puede optar por arrendar alguno de estos bienes.
5. La población y factores demográficos: determinadas características de la población influyen en la demanda de bienes inmuebles, entre las cuales se

pueden mencionar: los cambios en el número de personas por familia; el número de matrimonios; las migraciones; la creación en el área de nuevas fuentes de actividad económica; los cambios en gustos arquitectónicos y de materiales; la seguridad y otros factores deseables en la ubicación; facilidades de transporte, comercio, educación y recreación, entre otros.

Coremberg (2000) explica que los factores demográficos en el largo plazo causan movimientos en la demanda de viviendas y, por consecuencia, en su precio. Mankiw y Weil (1989) señalan que existe relación entre aumentos futuros de los precios de las viviendas y la tasa de natalidad actual, ya que la generación de mañana requerirá de un hogar para su nueva familia. Sin embargo, otros factores demográficos, como el incremento de la tasa de divorcio, el número de matrimonios, entre otros, pueden provocar un incremento en la demanda estos bienes inmuebles indistintamente de la tasa de crecimiento de la población (Fosco, 1997).

2.2.4 Características de las inversiones en el sector inmobiliario

Antes de seleccionar una alternativa de inversión es necesario considerar algunos aspectos básicos como el riesgo que el inversionista está dispuesto a correr y los objetivos que busca alcanzar con su inversión. Según Contreras (2001) toda inversión tiene tres atributos principales: liquidez, riesgo y rentabilidad.

2.2.4.1 La liquidez

La falta de liquidez en el negocio de bienes raíces es un factor importante a considerar (Concha, 1999); ya que, por lo general, recobrar el capital invertido y obtener una ganancia no se logra en el muy corto plazo, a diferencia de las inversiones en acciones o bonos. Pero, si el inversionista desea obtener efectivo en el menor plazo posible, se puede optar por rentar la propiedad o por disminuirle su precio, para que el negocio le parezca más atractivo a los clientes.

2.2.4.2 Riesgo

Si bien Cardero (1999) explica que, en España, la inversión en el sector inmobiliario es más conservadora y segura que la Bolsa de Valores, recientemente en otros países desarrollados, como en los Estados Unidos se han producido sobrevaluaciones en los inmuebles conocidas como "burbujas", que se producen cuando el precio que alcanzan un inmueble empieza a no justificarse con el de sus valores fundamentales, llegando a alcanzar un precio muy superior al que

situaciones históricas y que en condiciones objetivas se le podría asignar Moneo (2007). Una burbuja inmobiliaria podría llegar a ser demoledora y es, incluso para las economías, más peligrosa que una burbuja bursátil (Moneo, 2007).

Burbujas con fuertes caídas de precios (hasta un 50%), se han experimentado, por ejemplo, en el mercado de Alemania del Este tras la reunificación, producto de una exageración de las expectativas existentes (especulación), previsiones erróneas en la demografía, combinadas con elevadísimas subvenciones y exenciones fiscales (Moneo, 2007).

Otros riesgos que pueden incidir en las inversiones en el sector inmobiliario son:

1. *Riesgo de inflación:* los bienes raíces constituyen una protección contra la inflación, pues su valor aumenta a medida que se incrementa el índice general de precios (Cavenit, 2007).
2. *Riesgo jurídico:* en el caso del sector inmobiliario, se refiere a la probabilidad de obtener pérdidas como consecuencia de una ley o decreto emitida por el Ejecutivo Nacional o cualquier otro organismo público. Así por ejemplo, las invasiones de inmuebles aunque legalmente no tienen apoyo, pueden dar pie a expropiaciones con fines de interés social, donde el Estado fija el valor y las condiciones de venta del bien (Art. 115 de la CRBV).

2.2.4.3 La Rentabilidad

En el sector inmobiliario, las inversiones generan una baja volatilidad de las rentabilidades y los flujos de caja tienden a ser más previsibles, generando así un impacto positivo en el perfil de riesgo/rentabilidad de una cartera convencional.

Además de las tres características de las inversiones ya mencionadas, el *tiempo* también es un factor importante a considerar; ya que se debe tener claro si se está dispuesto a obtener beneficios a largo plazo o si, por el contrario, se desean los ingresos a la mayor brevedad posible.

2.2.5 El inversionista

Un inversionista es toda aquella persona, natural o jurídica, que coloca su dinero en un título valor o alguna alternativa con el fin de obtener un beneficio futuro. Morales (2000) explica que el objetivo de la inversión es incrementar el capital a medida que transcurre el tiempo. Si se toman decisiones acertadas al invertir se está asegurando el futuro, porque se incrementan los ahorros.

En economías inestables, como la venezolana, es necesario tomar en cuenta la inflación. En ocasiones lo que un inversionista busca es, por lo menos, mantener la inversión considerando los elevados índices de inflación.

Por otro lado, Salas (2003), explica que la determinación de la combinación más deseable de riesgo y rendimiento depende de las preferencias del inversionista por el rendimiento de su capital y también de su aversión al riesgo. Así se pueden considerar tres tipos de inversionistas: conservadores, moderados y arriesgados.

Los *inversionistas conservadores* buscan un alto grado de estabilidad del patrimonio, por lo que colocan su inversión en instrumentos de menor riesgo y sólo aceptan pequeñas disminuciones eventuales en el valor de su inversión. El conservador invierte un mayor porcentaje en valores de deuda a corto plazo, porque reciben los beneficios casi de inmediato y estos valores es que no presentan fluctuación en los precios.

Los *inversionistas moderados* tienen como meta mantener el valor del dinero en el tiempo. Buscan obtener buenos rendimientos manteniendo la estabilidad del patrimonio, y aceptan fluctuaciones ocasionales que podrían afectar el valor de su inversión. El inversor inmobiliario se podría ubicar en esta categoría.

Los *inversionistas arriesgados* tienen preferencia por instrumentos de alta rentabilidad, pero que llevan implícito un alto nivel de riesgo. Buscan obtener máximos rendimientos aceptando fluctuaciones frecuentes e importantes en valor de su inversión, la cual podría en algún momento verse afectada negativamente. La mejor opción de negocio para estos inversores, por la alta rentabilidad que pueden traer consigo, son las acciones.

2.2.6 Características del crecimiento poblacional y habitacional en el municipio Barinas

En los últimos años, el municipio Barinas ha venido experimentando un crecimiento poblacional acelerado producto, en primer lugar, de la explosión demográfica característica de toda población. Según el Censo General de Población y Vivienda realizado en el año 2001, el municipio Barinas presenta una tasa de crecimiento promedio anual de 3,7% (INE, 2002b). En cuanto a las viviendas que fueron censadas, el 42,9% se concentra en este municipio (INE, 2003).

Pero también se le atribuyen otras razones a este crecimiento, tales como: explotación petrolera con una contribución de más del 2% a la producción nacional (Agencia Bolivariana de Noticias, 2005b); actividad ganadera que representa

la segunda más importante en el ámbito nacional (Agencia Bolivariana de Noticias, 2005c) y además, promueve el desarrollo de las plantas pasteurizadoras de leche, y fomenta las agroindustrias de quesos, mantequilla, leche evaporada, cuero, entre otras; producción de maíz, arroz, plátanos, café, algodón y tabaco que también fomentan el desarrollo de empresas agrícolas, mientras que los recursos forestales son explotados por la industria maderera. Aunque las explotaciones antes mencionadas no se concentran en el municipio Barinas, este es el municipio más atractivo para vivir y trabajar, ya que por ser la capital del estado, concentra la mayor cantidad de población (42,2% del estado Barinas, según el Censo del 2001).

Entre los principales atractivos de este municipio están: el emplazamiento de la mayoría de las instituciones bancarias y crediticias públicas y privadas; la ubicación de, prácticamente, la totalidad de los organismos públicos; la intersección con la troncal 5, vía que conecta al municipio con otras regiones del país; los servicios públicos son más eficientes; la economía es más dinámica en comparación con las de otros municipios del Estado y cuenta con un creciente número de grandes centros comerciales.

Concretamente en el municipio Barinas, en el año 2005, se estimó que el 86,82% de la población total de este municipio se emplazó en el casco urbano compuesto por las Parroquias: Corazón de Jesús, Rómulo Betancourt, Barinas, El Carmen, Ramón Ignacio Méndez y Alto Barinas (ULA, 2006).

De manera que los habitantes del municipio Barinas se ubican, principalmente, en las zonas urbanas, ya que por sus ventajas comparativas y competitivas, este municipio en sus áreas urbanas permite el desarrollo de empresas y organizaciones públicas, que traen consigo, entre otras consecuencias, incremento de los puestos de trabajo y, también, un aumento de la demanda de bienes y servicios, entre los que destaca la demanda de inmuebles para vivir, sean alquilados o comprados. Esto, a su vez, se traduce en oportunidades de negocios para el sector inmobiliario.

2.2.7 Modelización del comportamiento de los precios de las viviendas

El comportamiento de los precios de las viviendas puede ser modelizado empleando diversas técnicas estadísticas tales como: modelos de precios hedónicos y modelos de regresión simple.

2.2.7.1 Modelos de precios hedónicos

Se les llama precios hedónicos o "precios sombra", porque representan el valor relacionado con cada uno de los atributos de un inmueble, tales como área de construcción, años de construcción o ubicación. Dichos atributos no pueden ser separados y no hay mercados específicos para cada uno; sino que en conjunto suman un importe a la propiedad (Rosen, 1974; Sheppard 1999). Desormeaux y Piguillem (2003) agregan que los precios implícitos de los atributos son revelados a los agentes económicos a partir de los precios observados de los productos diferenciados y de las cantidades y calidades de los atributos asociados a ellos.

Esta metodología con enfoque multivariante se empleó en una primera instancia para desarrollar este trabajo de investigación, pero debido a que los precios de las viviendas pertenecientes a la muestra no presentan un comportamiento lineal en el tiempo, se optó por evaluar modelos bivariantes lineales y no lineales. Se descartó el empleó de modelos multivariantes no lineales debido a la complejidad de los mismos (Burguillo, 2004).

2.2.7.2 Modelos de regresión simple

En este apartado se describen los dos modelos de regresión no lineales que resultaron más apropiados para ajustar los datos de las viviendas incluidas en la muestra. Otros modelos evaluados y sus respectivas bibliografías se presentan a continuación: modelo de regresión lineal (Universidad de Cadiz, 2002), regresión exponencial (Amirkhalhali et al, 1985; SPSS Inc., 2004), regresión de crecimiento (SPSS Inc., 2004), regresión potencial (SPSS Inc., 2004) y regresión cúbica (Quevedo, 2006).

A fin de simplificar las ecuaciones de regresión, en la presentación de las mismas se han eliminado los subíndices que indican la *i-esima* observación o estimación, así como también se han excluido los términos de los errores, los cuales se asumen que están normal e independientemente distribuidos $\varepsilon = N(0, \sigma^2)$.

2.2.7.2.1 Modelo de regresión compuesto

Este es una variante de la función exponencial y es muy común en el ámbito financiero. Se rige por la fórmula siguiente (Ayres, 1992):

$$Y = a(1+b)^t$$

Donde:

Y = Precio por m^2 (Bs/m^2) de la vivienda.
a = Precio por m^2 de la vivienda al comienzo del período estudiado.
b = Tasa de crecimiento de los precios de las viviendas para un período determinado.
t = Tiempo medido en trimestres.

2.2.7.2.2 Modelo de regresión cuadrático

El modelo de regresión cuadrático es un modelo polinómico de segundo orden (k = 2), con una variable independiente, llamada función de respuesta cuadrática. La ecuación de este modelo es (Neter *et al.*, 1996; Quevedo, 2006):

$$Y = a + bt + ct^2$$

Donde:

Y = Precio por m^2 (Bs/m^2) de la vivienda.
a = Precio por m^2 de la vivienda al comienzo del período estudiado.
b = Coeficiente de efecto lineal. Es el incremento del precio (Bs/m^2) de la vivienda por cada trimestre, en lo que respecta a la parte lineal de la curva.
c = Coeficiente de efecto cuadrático. Es el incremento del precio (Bs/m^2) de la vivienda por cada trimestre, en lo que respecta a la parte no lineal de la curva.
t = Trimestres.

Para la contrastación de la validez de los modelos de regresión analizados se realizaron pruebas de análisis de varianza (ANOVA). Asimismo se realizaron pruebas de significación para los parámetros de los modelos y, finalmente, la selección de los modelos se basó, además del cumplimiento de los requisitos anteriores, en la obtención del coeficiente de determinación ajustado (r^2ajustado) más alto (SPSS Inc., 2004).

En lo que respecta a la aplicabilidad de las técnicas de regresión no lineales en el análisis del mercado inmobiliario, se tiene que el Instituto Geográfico Agustín Codazzi (1998), Contreras (2004) y la Sociedad Colombiana de Avaluadores (2004), recomiendan los modelos de regresión cuadrático, exponencial y potencial para el avalúo de bienes inmuebles.

2.3 Bases legales

El Art. 115 de la CRBV y el Art. 545 del CC le garantizan al inversor de bienes inmuebles las propiedades que adquiera con la finalidad de revenderlas y obtener ganancias, y a su vez garantizan la propiedad del inmueble a los compradores que la adquieran con la finalidad de habitarla.

Por su parte, el Art. 8 de la Ley de Reforma Parcial de la Ley de Expropiación por Causa de Utilidad Pública o Social, garantiza la propiedad de los bienes, incluido los inmuebles y, establece que toda persona que sea privada del disfrute de sus propiedades de manera ilegal, será indemnizada por los daños y perjuicios ocasionados. Así en caso de invasiones u otros tipos de daños, el inversor de bienes inmuebles cuenta con una ley que le permite hacer valer sus derechos.

Por otro lado, la Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat en su Art. 4 establece la obligación del Estado venezolano de garantizar viviendas dignas a los ciudadanos, concediendo préstamos a bajos intereses a través de la banca privada, e incluso, subsidiando a las familias de menos recursos. Así los entes gubernamentales al reconocer la necesidad de garantizar viviendas dignas a las familias venezolanas, dinamizan el mercado inmobiliario, ya que al existir planes de financiamiento, los compradores de viviendas disponen de mayores recursos para adquirirlas.

3. MARCO METODOLÓGICO

La población está integrada por todas las casas vendidas y ubicadas en las zonas catalogadas como urbanizaciones del municipio Barinas, que conforman el mercado secundario de viviendas y que además fueron protocolizadas ante el Registro Subalterno de este Municipio, durante el período 2001-2005. La población está conformada por 1.981 viviendas usadas distribuidas en 22 urbanizaciones del municipio Barinas. La muestra fue constituida por las viviendas vendidas al contado y ubicadas sólo en 5 urbanizaciones, ya que estas satisfacen la condición de existencia de datos continuos en todos los trimestres estudiados. En total, se muestrearon 252 inmuebles ubicados en las urbanizaciones Don Samuel, Altos de la Cardenera, Los Lirios, Manuel Palacio Fajardo y Conjunto residencial Caroní.

Para recabar la información se empleó una planilla, la cual fue rellenada con los datos de los inmuebles señalados en la ficha catastral anexa a los documentos de compra-venta de las viviendas.

Los datos fueron procesados con técnicas estadísticas de regresión lineal y no lineal, a fin de determinar la tasa de crecimiento de los precios de los bienes inmuebles en el periodo estudiado, para lo cual se empleó el paquete estadístico SPSS (versión 11.5).

4. RESULTADOS

4.1 Evaluación de los modelos de regresión más apropiados para modelizar la evolución de los precios de las viviendas en los distintos sectores del municipio Barinas

Para un mejor ajuste de los modelos de regresión se intentó, en una primera instancia, relacionar el precio a varias características estructurales de las viviendas en cada urbanización, pero la uniformidad de las viviendas o la insuficiencia de datos al discriminarlas, sólo permitió el logro este objetivo en el caso de la urbanización Don Samuel.

4.1.1 Consideraciones de la influencia del tipo de piso sobre el precio de la vivienda en la urbanización Don Samuel

Dado que los tipos de techo, pared y tamaño de la parcela son similares para todas las casas, se compararon las medianas de los precios de las viviendas de la urbanización Don Samuel según el tipo de piso. Para la comparación de las medianas se optó por la prueba *H* de Kruskal-Wallis (Meneses, 2006). Con un nivel de confianza del 95% se puede afirmar que para el período estudiado (años 2001, 2002, 2004 y 2005) los precios de las viviendas de esta urbanización variaron en función del tipo de piso que poseían (del año 2003 no habían suficientes datos para esta prueba). Las casas de piso de granito son las más caras, luego siguen las de cerámica y, finalmente, las de piso de cemento (al menos dos de estos grupos son estadísticamente diferentes).

4.1.2 Ajuste de los modelos de regresión

Sólo en el caso de la urbanización Don Samuel se presentan modelos para tres tipos de pisos, ya que en las demás sólo se dispuso de datos suficientes para evaluar un sólo tipo de piso de casa por urbanización, que en el caso del conjunto residencial Caroní y Los Lirios fueron casas con piso de granito y, en las restantes urbanizaciones, se evaluaron casas con piso de cerámica. El tiem-

po se midió en trimestres comprendidos entre los años 2001 ai 2005, aunque en algunos casos la data disponible abarcada periodos de menos años.

Para el caso de las viviendas con piso de cemento de la urbanización Don Samuel el modelo cuadrático (ver Cuadro 1 y Gráfico 1) es el más apropiado para los datos, ya que todas sus variables, así como el término constante, resultaron estadísticamente significativas con un nivel de confianza del 95%, aunque arrojó el segundo mejor coeficiente de determinación ajustado (R^2 = 82,16%). Igualmente, el análisis de varianza indica que este modelo es apropiado, ya que el estadístico F = 185,16 con 2 y 78 gl, tiene una probabilidad asociada p = 0,00; que está muy lejos del máximo nivel de error permisible (5%).

Para el caso de las viviendas con piso de cerámica de la urbanización Don Samuel, se optó por el modelo de interés compuesto (ver Cuadro 1 y Gráfico 2) que posee el cuarto mejor nivel de ajuste (R^2= 78,99%); pero, a diferencia de los demás modelos, todas sus variables y el término independiente resultaron estadísticamente significativos al 95% de confianza.

En el Cuadro 1 también se presentan las ecuaciones de mejor ajuste basadas en el modelo de interés compuesto y losR^2 respectivos, para los casos de las viviendas con piso de granito de la urbanización Don Samuel, así como de las casas de las urbanizaciones Altos de la Cardenera, Los Lirios, Manuel Palacio Fajardo y del conjunto residencial Caroní. En general, los modelos son apropiados si se considera que para el criterio delR^2 se tomó el valor ajustado, cuya cifras se ubican en rangos de buena a excelente (Arsham, 2007).

Para estimar el crecimiento de los precios para toda la urbanización Don Samuel se promediaron los montos correspondientes a los trimestres de inicio para los tres tipos de vivienda (según la clase de piso), lo cuales fueron proyectados al trimestre 20 empleando el promedio de las tasas de crecimiento de los precios de los tres tipos de vivienda mostrada en el cuadro 2.

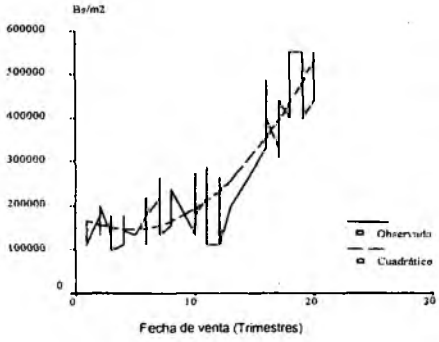
De la misma manera, en los Gráficos 1, 2, 3, 4, 5, 6 y 7 se ha representado solamente el modelo de interés compuesto sobre los datos originales, con lo cual se aprecia con más detalle la tendencia de los precios de las viviendas localizadas en las urbanizaciones mencionadas en el párrafo anterior.

Cuadro 1. Precios (Bs/m^2) de las viviendas de cinco urbanizaciones estimadas por regresión para el inicio y el final de un periodo de tiempo

Urbanización	*Tipo de piso de la casa*	*Periodo*	*Ecuación de ajuste*	R^2	*Trimestre*	*Monto (Bs/m2)*
Don Samuel	cemento	2001-2005	Y = 178.496,30783 - 14.705,888845t + 1.608,247395t2	8[illegible],16%	1	165.398,67
					20	527.677,50
	cerámica	2001-2005	Y = 207.785,755817 (1+ 0,059268)^t	78,99%	1	220.100,80
					20	657.253,38
	granito	2001-2005	Y = 200.459,830701 (1+ 0,067112)^t	82,06%	1	213.913,09
					20	734.898,62
	Todas	2001-2005			1	199.804,19
					20	679.518,31
Altos de la Cardenera	Cerámica	2001-2005	Y = 150.526,406274 (1+ 0,040231)^t	66,77%	1	156.582,23
					20	331.290,16
Los Lirios	Granito	2001_II-2005	Y = 106.781,389690 (1+ 0,102246)^t	84,96%	2	129.733,65
					20	748.283,55
Manuel Palacio F	Cerámica	2002-2005	Y = 38.010,301033 (1+ 0,135002)^t	83,68%	5	71.595,29
					20	478.447,01
Conj. Residencial Caroni	granito	2001_II-2005	Y = 150.241,174896 (1 + 0,080881)^t	61,22%	2	175.527,33
					20	711.781,39

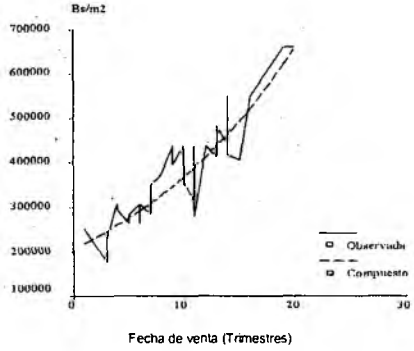
Fuente: cálculos propios

Gráfico 1. Precios de viviendas con piso de cemento de la Urb. Don Samuel (2001-2005)



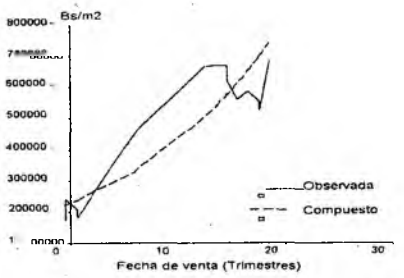
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2. Precios de viviendas con piso de cerámica de la Urb. Don Samuel (2001-2005)



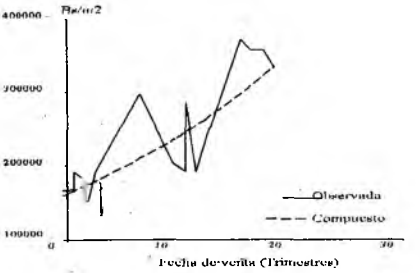
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 3. Viviendas con piso de granito de la Urb. Don Samuel (2001-2005)



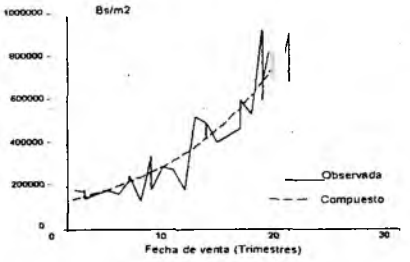
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4. Viviendas de la Urb. Altos de la Cardenera (2001-2005)



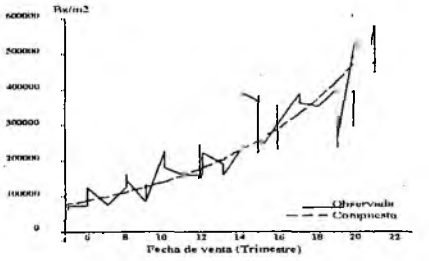
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 5. Viviendas de la Urb. Los Lirios (2001-II al 2005)



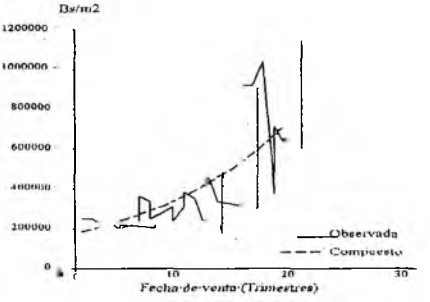
Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 6. Viviendas de la Urb. Manuel Palacio Fajardo (2001-2005)



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7. Viviendas del Conjunto Residencial Caroní (2001-II al 2005)



Fuente. Elaboración propia.

4.2 Evaluación del comportamiento de los precios del sector inmobiliario en el municipio Barinas

4.2.1 Las tasas de crecimiento de los precios de las viviendas

En el Cuadro 2 se presentan los precios (Bs/m^2) de las viviendas de cinco urbanizaciones estimadas empleando los modelos de regresión que resultaron más apropiados para cada caso. Se calcularon los precios para el primero y el último trimestre del periodo de tiempo evaluado para cada urbanización, para lo cual se sustituyeron las variables con el número del trimestre respectivo.

Con los precios (Bs/m^2) del inicio y del final de los periodos se estimaron las tasas de crecimiento (c) de los precios de las viviendas de las urbanizaciones para los respectivos lapsos de tiempo (Cuadro 2), empleando para ello la ecuación de interés compuesto (Ayres, 1992), por lo cual sólo se requirió calcular la tasa de crecimiento de los precios de las viviendas con piso de cemento de la urbanización Don Samuel, ya que solamente en este caso los precios iniciales y finales fueron estimados con un modelo cuadrático.

Por su parte, la tasa nominal anual (c_{na}) de crecimiento de los precios se calculó multiplicando la tasa trimestral por 4 trimestres y expresándola en porcentaje que, a manera de ilustración, en el caso de las casas con pisos de cemento de la urbanización Don Samuel, arrojó el resultado siguiente:

La tasa efectiva anual (c_{ea}) de crecimiento de los precios (Ayres, 1992), se calcula sumándole la unidad a la tasa de crecimiento trimestral y elevando este resultado al número de periodos en un año, que el caso de trimestres es 4. Por ejemplo, en el caso de las casas con pisos de cemento de la urbanización Don Samuel, la tasa nominal anual de crecimiento de los precios (Bs/m^2) de las viviendas estimada en 25,18%, convertible trimestralmente, es equivalente a una tasa efectiva anual de 27,66% (convertible anualmente).

Al comparar las tasas de crecimiento anual de los precios de las viviendas destaca que las de las urbanizaciones Manuel Palacio Fajardo (54,00%) y los Lirios (40,90%) son las más altas (Gráfico 8), superando el promedio de todo el grupo ($\bar{c} = 38{,}89\%$). Sin embargo, es de destacar que el precio inicial de la viviendas en la urbanización Manuel Palacio Fajardo, a pesar de que se registró a partir del año 2002, es mucho más bajo que el de los Lirios y, por ello, al final del período (cuarto trimestre del año 2005) el precio final también queda por debajo

(Gráfico 9). Una posible explicación del elevado incremento de ios precios de las casas en la urbanización Manuel Palacio Fajardo, es que ella es una urbanización vieja (de más de 37 años) y, por ello, los precios de los inmuebles eran baratos para el inicio del periodo estudiado. Luego, el progresivo incremento de la demanda de casas por diversos factores (aumento del poder adquisitivo, facilidades de financiamiento público y privado, incremento de la población y restricción de la oferta, entre otros aspectos que se analizarán más adelante), en un ambiente donde la oferta de casas usadas y, principalmente nuevas, es limitada, atrajo la atención de un segmento numeroso de compradores hacia las casas en este sector de la ciudad, caracterizado entre otros factores por: precios bajos, cercanía al centro de la ciudad, facilidades de acceso al transporte urbano, servicios públicos relativamente buenos, sitio relativamente apacible y poblado mayormente por personas de la clase media. A estos atractivos se le suman las características estructurales de las casas (techos de machihembrado en su mayoría y pisos de cerámica, entre otras), que se ajustan a los requisitos básicos exigidos por las instituciones financieras públicas y privadas, para otorgar créditos hipotecarios. A la par que se elevaba la demanda de las casas de esta urbanización, se incrementaban los precios en forma exponencial, pasando de casa con valores promedios de 71.595,29 Bs/m^2 en el primer trimestre del año 2002 a 478.447,0 Bs/m^2 en el cuarto trimestre del año 2005 (un 668,3% de incremento).

Por su parte, la urbanización Los Lirios es atractiva para un segmento de compradores con mayor poder adquisitivo que los compradores de vivienda de la urbanización Manuel Palacio Fajardo, ya que las casas son relativamente nuevas (menos de siete años), con buenas características estructurales, que para el comienzo del período estudiado (segundo trimestre del 2001) muchas no estaban totalmente terminadas y, por ello, los precios se ubicaban alrededor de los 129.733,65 Bs/m^2. El progresivo incremento de la demanda elevó los precios hacia el final del período (cuarto trimestre del año 2005) a un promedio de 748.283,5 Bs/m^2, por lo cual eran accesibles para un segmento menos numeroso de compradores que, si bien empujaron la tasa de crecimiento de los precios hacia arriba, lo hicieron a un ritmo menor que en el caso de la urbanización Manuel P. Fajardo.

Por el contrario, las tasas de crecimiento de los precios las casas con piso de cerámica de la urbanización Don Samuel y de Altos de la Cardenera son los más bajos (Gráficos 8 y 9). En la primera, los precios promedio de las casas para el primer trimestre del año 2001 eran relativamente más altos que en la urbanizaciones antes mencionadas (220.100,8 Bs/m^2) y para el final del período estudiado arribaron a 657.253,4 Bs/m^2. Aunque son casas relativamente nuevas (14 años la etapa I) y con buenas condiciones estructurales (techo de platabanda, paredes prefabricadas, etc.), tienen algunos factores que limitan su atractivo: son construcciones tipo Túnel (lotes de 36 casas que comparten paredes latera-

les) y dos habitaciones (pueden ser ampliadas verticalmente), entre otras, que sumadas a un mayor nivel de precios, generaron una menor demanda de los compradores en comparación con las urbanizaciones ya citadas.

Por su parte, en la urbanización Altos de la Cardenera, los precios promedio de las casas para el primer trimestre del año 2001 eran relativamente más altos que las urbanizaciones Los Lirios y Manuel Palacio Fajardo (156.582,2 Bs/m^2) y para el final del período estudiado arribaron a 331.290,2 Bs/m^2. También son casas relativamente nuevas (15 años) y con buenas condiciones estructurales (techo de platabanda o machihembrado, paredes prefabricadas, etc.), pero de igual manera que las casas de la urbanización Don Samuel tienen algunos factores que limitan su atractivo: son construcciones tipo túnel y, a diferencia de la anterior urbanización, no pueden ser ampliadas verticalmente. Además, la urbanización Altos de la Cardenera está ubicada en la periferia de la ciudad y cercana a un vertedero de aguas negras.

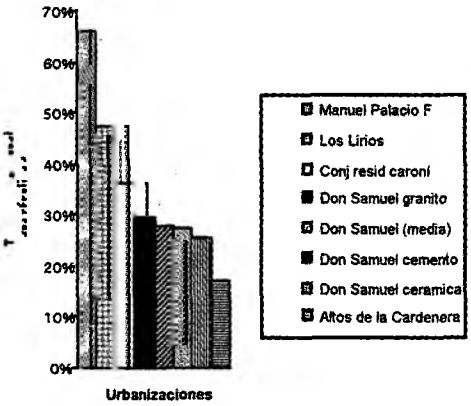
En lo que respecta al Conjunto Residencial Caroní, en el segundo trimestre del año 2002, las viviendas se valoraron a 175.527,33 Bs/m^2 y para el final del período estudiado llegaron a 711.781,4 Bs/m^2. Estos inmuebles representaron para el cuarto trimestre del 2005, las casas más costosas por m^2 después de las de la urbanización Los Lirios.

Cuadro 2. Determinación de las tasas de crecimiento de los precios (Bs/m^2) de las viviendas de cinco urbanizaciones para un periodo de tiempo

				Tasa de crecimiento (c)		
Urbanización	*Tipo de piso de la casa*	*Trimestre*	*Monto (Bs/m^2)*	*trim(%)*	*nominal anual (%)*	*Efectiva anual (%)*
Don Samuel	cemento	1	165.398,67			
		20	527.677,50	6,30%	25,18%	27,66%
	cerámica	1	220.100,80			
		20	657.253,38	5,93%	23,71%	25,90%
*compuesta	granito	1	213.913,09			
		20	734.898,62	6,71%	26,84%	29,67%
	Todas	1	199.804,19	6,31%	25,25%	27,74%
		20	679.518,31			
Altos de la Cardenera	cerámica	1	156.582,23			
		20	331.290,16	4,02%	16,09%	17,09%
Los Lirios	granito	2*	129.733,65			
		20	748.283,55	10,22%	40,90%	47,61%
Manuel Palacio F.	cerámica	5*	71.595,29			
		20	478.447,01	13,50%	54,00%	65,95%
Conj. Res. Caroní	granito	2*	175.527,33			
		20	711.781,39	8,09%	32,35%	36,49%

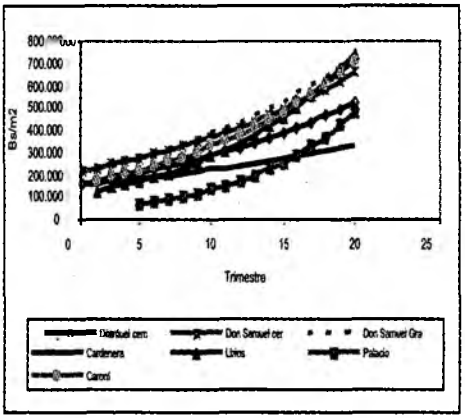
Fuente: cálculos propios.
*Sólo habían datos consecutivos disponibles para ese periodo.

Gráfico 8. Tasas de crecimiento de los precios las viviendas para varias urbanizaciones



Fuente: cálculos propios.

Gráfico 9. Comportamiento de los precios las viviendas para varias urbanizaciones



Fuente: cálculos propios.

Los resultados obtenidos en la presente investigación coinciden bastante con los reportados por varios analistas del sector inmobiliario venezolano. Así, Lafranconi y Paz, citados por Angulo (2007), señalan que el incremento acelerado de los precios de las viviendas usadas se ha producido tanto en la capital del país como en otras zonas del interior. Asimismo, estos analistas estimaron que para el primer semestre de 2007 habría un nuevo ajuste de entre 15% y 20% en los precios de las viviendas, que debería impactar menos en los estratos sociales más bajos. Y aunque para autores antes mencionados los precios de estos inmuebles no deberían seguir creciendo en los mismos niveles de 2006 (cuando en algunas zonas hubo incrementos de hasta 70%), España, citado por Angulo (2007), insiste en que "los precios dependerán siempre del comportamiento del tipo de cambio y la confianza política que exista en el país, pues sólo así se fomentarán las inversiones en el sector y se lograrán equilibrar la oferta con la demanda".

Algunas de las principales razones socio-económicas y legales por las cuales se han incrementado los precios de las viviendas secundarias son las siguientes:

Razones Socio-económicas:

- Incremento de la liquidez: Paz, citado por Angulo (2007), señala que en el mercado de las viviendas usadas se sintió presión sobre los precios, por el incremento de la liquidez monetaria (de unos 109 millardos de bolívares) y agrega que "la gente quiere mejorar su estatus cambiando de habitación, y

el mercado secundario de viviendas (con más de 70% de participación) se ve presionado por la fuerte demanda".

- Incremento de los precios de los insumos: Algunos insumos que no están incluidos en la regulación, y que son necesarios para la construcción de las unidades, están subiendo de precio, y por otro lado, los propietarios de viviendas secundarias están nuevamente usando ese mercado como referencia para la fijación de los valores de las casas (Vegas, 2007).
- Invasiones, falta de terrenos y descoordinación del sector público y privado: Vegas (2007) considera que habrá una caída en la construcción de nuevas viviendas en el año 2007. Este descenso se produciría principalmente por efectos de las invasiones, de la poca disponibilidad de terrenos y de la falta de coordinación entre el Gobierno y el sector privado, que afectan las posibilidades de acelerar el ritmo de edificación de nuevas viviendas. Esta situación favorecerá el mercado secundario de viviendas.

Razones de tipo Legal:

- Tasas sociales: Vegas (2007) explica que en los años 2005 y 2006 los precios de las viviendas usadas se elevaron por la alta demanda que se generó con la fijación de las tasas sociales, por parte del Ejecutivo Nacional.
- Créditos bancarios obligatorios: la facilidad para obtener créditos, por parte de los compradores, desde la creación en 2005 de la "gaveta" crediticia obligatoria de 3% que debe dirigir la banca privada al comprador de viviendas a largo plazo, a una tasa social máxima de 9,87% para la adquisición de vivienda principal, sea cual sea su valor y el ingreso mensual del solicitante.

Sin embargo, las tasas de incremento de los precios de las viviendas usadas podrían descender en un plazo no muy largo si efectivamente se controlan los precios de las vivienda usadas. El proceso consistiría en la expropiación del inmueble que se pretenda vender a un precio elevado, para colocarlo a la disposición de quien realmente lo necesite. Esta medida contemplaría el pago justo del bien expropiado por parte del Estado, en el marco de la Constitución y las leyes (Chávez, 2006).

4.3 Análisis de Portafolios de Inversión en el Sector Inmobiliario

Mediante el uso de matrices se analizan las cinco urbanizaciones desde la perspectiva de los portafolios de inversiones (Sallenave, 1990; Sabino, 1991; Siaw-Peng, 2000; De Luca, 2006). Para ello se requiere un índice que mida la participación de cada sector o urbanización en el mercado inmobiliario estudiado para un momento en particular o, mejor aún, para un determinado período.

Para fines prácticos, en la presente investigación se consideraron únicamente las transacciones debidamente protocolizadas ante el registro público, por lo cual el índice antes mencionado se elaboró, para cada urbanización o tipo de casa, dividiendo el total de transacciones de viviendas registradas que conformaron la muestra inicial (antes de la segunda fase de eliminación de datos atípicos o incompletos) entre el período de tiempo estudiado. Así, como aporte de esta investigación se desarrolló un índice que se denominó, en su forma más general, como Índice de Dinamismo del Mercado Inmobiliario (IDIMI), cuya expresión matemática es:

$$IDIMI_t^{V,A,L} = \frac{N^{ro}\ total\ de\ transacciones\ inmobiliarias(NTTI)}{Periodo\ de\ tiempo}$$

Donde:

IDIMI: se expresa en número de transacciones/tiempo.

V,A,L: corresponde a transacciones de viviendas (V), apartamentos (A) o locales comerciales (L), según el caso.

NTTI: número total de transacciones inmobiliarias para una urbanización en particular, tipo de casa o mercado más amplio, según el objetivo de la medición.

t: tiempo en que se desea expresar el índice que puede ser: mensual, trimestral, anual, etc. Se corresponde con los períodos de tiempo del divisor de la fórmula.

Para el caso particular de la presente investigación, donde se aborda solamente el estudio de los precios de las casas, el índice antes mencionado se denomina Índice de Dinamismo del mercado de Viviendas (IDIV), cuya expresión matemática es:

$$IDIV_t = \frac{N^{ro}\ total\ de\ transacciones\ de\ viviendas}{Periodos\ de\ tiempo}$$

En el Cuadro 3 se presentan los Índices de Dinamismo del mercado de Viviendas (IDIV) para las cinco urbanizaciones estudiadas, considerando tres tipos de viviendas para el caso de la urbanización Don Samuel, en concordancia con la modelización estadística antes realizada.

Cuadro 3. Índice de Dinamismo del mercado de Viviendas (IDIV) para cinco urbanizaciones del municipio Barinas

Urbanización	*Tipo de piso de la casa*	*Periodo*	*No. de Transac.*	*Trim.* **	*IDIV (trim)*	*IDIV (anual) pisos*	*IDIV anual Urb.* ***	*IDIV normalizado anual Don Samuel*	*IDIV normalizado anual pisos*	*IDIV normalizado anual Urb.*
Don Samuel	Cemento	2001-2005	108	20	5,40	21,60		59,34%	24,94%	
	Cerámica	2001-2005	44	20	2,20	8,80		24,18%	10,16%	
	Granito	2001-2005	30	20	1,50	6,00		16,48%	6,93%	
	Todas	2001-2005	182	20	9,10		36,40	100,00%		42,03%
Altos de la Cardenera	Cerámica	2001-2005	73	20	3,65	14,60	14,60		16,86%	16,86%
Los Lirios	Granito	2001_II-2005	49	19	2,58	10,32	10,32		11,91%	11,91%
Manuel Palacio F.	Cerámica	2002-2005	70	16	4,38	17,50	17,50		20,21%	20,21%
Conj. Resid. Caroní	Granito	2001_II-2005	37	19	1,95	7,79	7,79		8,99%	8,99%
		Total				86,61	86,61		100,00%	100,00%

Fuente: cálculos propios.
Abreviaturas: Transac. (Transacciones), Trim. (Trimestres), Urb. (Urbanización).

A manera de ilustración se muestra el cálculo de los IDIV trimestral y anual para las casas con piso de cemento de la urbanización Don Samuel:

$$IDIV_{trimestral} = \frac{108\ transacciones}{20\ trimestres} = 5{,}40\ transacciones / trimestre$$

$$IDIV_{anual} = IDIV_{trimestral}\ x\ 4\ =\ 21{,}6\ transacciones / año$$

A fin de tener una mejor apreciación de las diferencias o similitudes entre los distintos índices obtenidos, éstos han sido normalizados. Para ello, se dividió el IDIV de cada urbanización (incluso para cada tipo de piso) entre la sumatoria de todos los IDIV, expresando el resultado en porcentaje. Para ello, se emplea la fórmula siguiente:

$$IDIV\ normalizado = \frac{IDIV_i}{\sum_{i=1}^{n} IDIV_i} x100$$

Donde:

IDIV normalizado: expresa el número de transacciones de viviendas de una urbanización en particular con respecto al 100% de las transacciones realizadas para un periodo determinado y, por lo tanto, representa un valor adimensional. Se refiere siempre a un periodo determinado.

i : cada uno de los IDIV comparados

n : total de IDIV comparados

Para el caso de las viviendas con piso de cemento de la urbanización Don Samuel, el IDIV normalizado se calculó de la forma siguiente:

$$IDIV\ normalizado = \frac{21{,}60}{21{,}60 + 8{,}80 + 6{,}00 + 14{,}60 + 10{,}32 + 17{,}50 + 7{,}79} x100 = 24{,}94\%$$

El valor obtenido indica que del total de transacciones anuales de viviendas ubicadas en las cinco urbanizaciones pertenecientes a la muestra, el 24,94% correspondió a las casas con piso de cemento de la urb. Don Samuel.

Finalmente, en la última columna se reflejan IDIV normalizados considerando solamente las urbanizaciones, excluyendo los tipos de casas de la Urb. Don Samuel, que se suman para hacer el total de transacciones que corresponden a esta urbanización.

Para visualizar las opciones de inversión inmobiliaria en viviendas, con respecto a la rentabilidad y el mercado, se ha elaborado una matriz. Representando por el eje de las ordenadas (eje *y*) la tasa de crecimiento de los precios de las viviendas y por el eje de las abscisas (eje *x*) el Índice de Dinamismo del Mercado de Viviendas (IDIV) normalizado, se obtiene un plano cartesiano donde se representan las distintas urbanizaciones (o tipos de vivienda). Este plano se denominará matriz de crecimiento de precios-IDIV, que para el caso de las viviendas de las cinco urbanizaciones estudiadas se muestra en el Gráfico 10, el cual presenta cuatro cuadrantes al trazar las líneas que indican los promedios de cada variable. En este Gráfico se evidencia que las casas de la Cardenera y las de piso de cemento de la urb. Don Samuel se ubican en el cuarto cuadrante, presentando un IDIV rápido (la media de sus transacciones superan el promedio global), pero con una tasa de crecimiento de precios baja (inferior al promedio global) y, por ello, son inversiones poco atractivas.

Las casas de la urb. Don Samuel con pisos de granito o cerámica (Cuadrante III) se ubican en un segmento de mercado con tasas de crecimiento de precios baja y de pocas transacciones. Son inversiones muy poco atractivas.

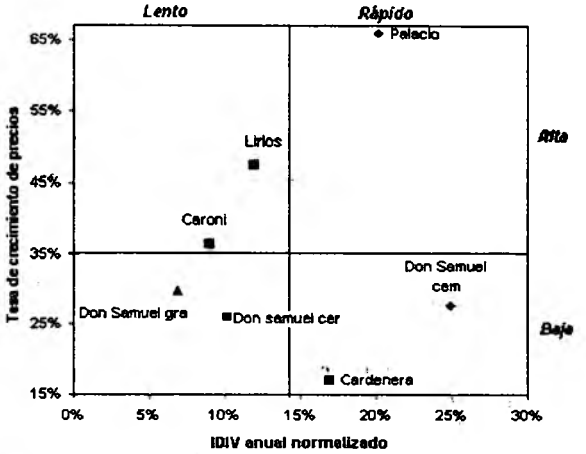
Las casas de las urb. Caroní y los Lirios representan un segmento de mercado con altas tasas de crecimiento de precios, aunque de pocas transacciones.

Son buenas inversiones, considerando que en el mercado inmobiliario las expectativas de venta de activos suele ser varios meses.

Las casas de la urb. Manuel Palacio Fajardo representan un segmento de mercado con altas tasas de crecimiento de precios y muy dinámico en transacciones. Son inversiones estrellas y representaría la posición ideal del portafolio de inversiones.

El análisis de portafolio antes mencionado se basa en valores promedios de las variables estudiadas. Obviamente, en el mercado inmobiliario se pueden presentar negocios de oportunidad que implican un aumento de la tasa de crecimiento de los precios de manera puntual, que elevan las expectativas de inversión, aunque esté en una zona con un IDIV lento.

Gráfico 10. Crecimiento de precios-IDIV en las urbanizaciones objeto de estudio, considerando casas con tres tipos de pisos para la urbanización Don Samuel



Fuente: elaboración propia.

4.3.1 Márgenes de ganancias reales en el sector inmobiliario del municipio Barinas

El Cuadro 4 refleja las tasas de crecimiento de los precios de las viviendas de las cinco urbanizaciones objeto de estudio, las tasas de interés pasiva de depósitos a un plazo de 90 días y los Índice de Precios al Consumidor (IPC). Para el caso de las viviendas, las tasas de crecimientos de los precios se asumen constantes.

Cuadro 4. Tasas de crecimiento de precios de viviendas de cinco urbanizaciones, tasas de interés e Índice de Precios al Consumidor (IPC)

	Urbanización Don Samuel				*Urbanización*					
Año	*Piso de Cemento*	*Piso de Cerámica*	*Piso de Granito*	*Media Don Samuel*	*Cardenera*	*Lirios*	*Palacios Fajardo*	*Conjunto Resd. Caroní*	*Tasa de Interés**	*IPC*
2005	27,66	25,90	29,67	27,74	17,09	47,61	65,95	36,49	11,74	14,36
2004	27,66	25,90	29,67	27,74	17,09	47,61	65,95	36,49	12,93	19,19
2003	27,66	25,90	29,67	27,74	17,09	47,61	65,95	36,49	17,58	27,08
2002	27,66	25,90	29,67	27,74	17,09	47,61	65,95	36,49	28,78	31,16
2001	27,66	25,90	29,67	27,74	17,09	47,61	65,95	36,49	14,71	12,33
promedio	27,66	25,90	29,67	27,74	17,09	47,61	65,95	36,49	17,15	20,82

Fuente: * Tasa pasiva de depósitos a un plazo de 90 días
Fedeagro (2007) (Promedio Ponderado del período).
BCV (2007) (Promedio ponderado del período).

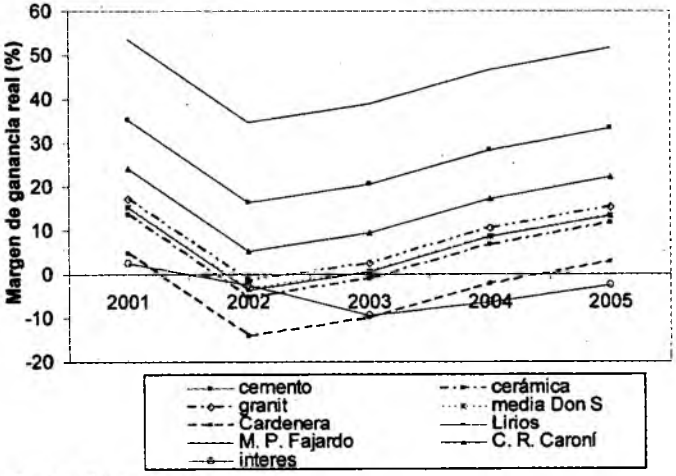
A las tasas de crecimiento de los precios de las viviendas y a las tasas de interés bancario se les restó el IPC, con la finalidad de ajustarlos por inflación. El Cuadro 5 y el Gráfico 11 muestran las tasas reales de crecimiento de los precios de las viviendas de las cinco urbanizaciones objeto de estudio. Se observa que en las urbanizaciones Manuel Palacio Fajardo, Los Lirios y en el conjunto residencial Caroní la tasa real de revalorización de las viviendas es positiva durante el período estudiado. Las casas con piso de granito ubicadas en la urbanización Don Samuel se revalorizan a cifras reales a finales del primer semestre del 2002. Por otro lado, las casas con piso de cemento ubicadas en la urbanización Don Samuel tienen el mismo comportamiento, en cuanto a la tasa de revalorización que el promedio de todas las casas de esa misma urbanización, independientemente del piso que estas tengan y es a partir del 2003 que realmente generan ganancias. De igual manera, las casas con piso de cerámica ubicadas en la urbanización Don Samuel se revalorizan a partir del 2003 (aproximadamente a partir del primer trimestre) mientras que las casas ubicadas en la urbanización La Cardenera se revalorizaron positivamente sólo al final del período (año 2005), sin embargo, aún en esta última urbanización, de poco atractivo financiero, invertir en bienes inmuebles hubiera resultado mejor que colocar el dinero en el banco a plazo fijo, porque las tasas de interés bancario reales fueron negativas durante el período estudiado (salvo el año 2001).

Cuadro 5. Tasas reales

Año	Urbanización Don Samuel				Urbanización la Cardenera	Urbanización los Lirios	Urbanización Manuel Palacios Fajardo	Conjunto Residencial Caroní	Tasa de Interés
	Piso de Cemento	Piso de Cerámica	Piso de Granito	Media Don Samuel					
2001	15,33	13,57	17,34	15,41	4,76	35,28	53,62	24,16	2,38
2002	-3,49	-5,26	-1,49	-3,42	-14,07	16,45	34,80	5,34	-2,38
2003	0,58	-1,18	2,59	0,65	-9,99	20,53	38,87	9,41	-9,50
2004	8,48	6,71	10,48	8,55	-2,10	28,42	46,77	17,31	-6,26
2005	13,31	11,54	15,31	13,38	2,73	33,25	51,60	22,14	-2,62
promedio	6,84	5,08	8,85	6,91	-3,73	26,79	45,13	15,67	-3,68

Fuente: cálculos propios.

Gráfico 11. Tasas reales



Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES

1. El incremento de los precios de los inmuebles es acelerado, ajustándose a modelos no lineales que varían con la zona y, también, con las características estructurales de las casas. La evolución de los precios las viviendas con piso de cemento ubicadas en la urbanización Don Samuel se ajusta a un modelo de regresión cuadrático. En el caso de las urbanizaciones restantes e, incluso, de la misma urbanización Don Samuel, pero con casas con piso de cerámica o granito, la evolución de los precios se ajusta a

un modelo de interés compuesto. Las características estructurales de las casas no fueron abordadas con amplitud en la presente investigación.

2. En un contexto caracterizado principalmente por una gran demanda y facilidades de crédito hipotecario, las inversiones son bien redituadas, superando el nivel de inflación, cuando se orientan a la compra de inmuebles construidos en urbanizaciones cercanas al centro de la ciudad, sin problemas importantes dentro o en el entorno y que cumplan con los requisitos exigidos por los entes financieros, tal como ocurre en los casos de las urbanizaciones Manuel Palacio Fajardo, Los Lirios y Don Samuel. Una vez que la demanda ha elevado demasiado los precios de las viviendas céntricas, los compradores fijan su atención en las urbanizaciones un poco más distantes, que suelen tener precios relativamente bajos, los cuales pronto se incrementan con la nueva presión de la demanda, lo cual es muy favorable para los vendedores.

3. La matriz de dinamismo del mercado indica que las casas con piso de cemento ubicadas en la urbanización Don Samuel tienen el mayor volumen de ventas durante el período estudiado pero tienen una moderada-baja tasa de revalorización de los precios por m^2 con respecto a las viviendas de las otras urbanizaciones objeto de estudio. Le siguen en orden decreciente en volumen de ventas las viviendas ubicadas en las urbanizaciones: Manuel Palacio Fajardo, La Cardenera, Los Lirios, Don Samuel (piso de cerámica), conjunto residencial Caroní y Don Samuel (piso de granito).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Bolivariana de Noticias (2005b), *Economía: Petróleo*, Ministerio de Comunicación e Información (MCI), disponible: http://www.gobiernoenlinea.gob.ve/venezuela /perfil_ economia5.html.

— (2005c), *Economía: Ganadería*, Ministerio de Comunicación e Información (MCI), disponible: http://www.gobiernoenlinea.gob.ve/venezuela/perfil_ economia2.html.

Amirkhalhali, Samat; Gouranga, Rao; Amirkhalkhali, Saleh (1985), "Estudio empírico de la selección y estimación de los modelos de crecimiento estadístico", *Empirical Economics*, (10), Nueva Escocia.

Angulo, Sharay (2007), *El negocio de vivienda continuará creciendo en 2007*, disponible: http://www.dinero.com.ve/218/portada/vivienda.html.

Aranda, Guadalupe; Castillo, Manuel; Rodríguez, Félix (2003), "El mercado de vivienda y su enfoque neoinstitucional", *Análisis Económico*, 39 (8), Distrito Federal (México).

Ayres, Frank (1992), *Matemáticas financieras*, McGraw-Hill, México.

Arsham, Hossein (2007), "Correlaciones de Pearson, Spearman y Punto Biserial", Tema 5, *Razonamiento Estadístico para Decisiones Gerenciales*, Modelos de Regresión y

Análisis, Cap 10, disponible: http://www.mirrorservice.org/sites/home.ubalt.edu /ntsbarsh/Business-stat/opre504S .htm#rcals

Brain, Isabel; Iacobelli, Ándres; Sabatini, Francisco (2005), *Evolución del Valor de la Vivienda Social: Región Metropolitana*, PROURBANA y Lincoln Institute of Land Policy, Chile.

Burguillo, Francisco (2004), *Ajuste de ecuaciones a curvas: introducción a la regresión lineal y no lineal*, Facultad de Farmacia, Universidad de Salamanca, V curso práctico de análisis de datos del 22 al 24 Septiembre 2004, Salamanca, España, disponible: http://web.usal.es/~burgui/ajustecurvas.pdf.

Cardero, Nacho (1999), "La Vivienda, una Opción Rentable y Segura", *Su Dinero*, No. 177, Junio, disponible: http://www2.elmundolibro.com/su-dinero/99/SD177/SD177-06.html.

Case, Karl y Shiller, Robert (1990), "Forecasting prices and excess returns in the housing marketing", *AREUEA Journal*, 18 (3), Richmond, Va.

Cavenit (Cámara de Comercio Venezolano-Italiana) (2007), "Dólar paralelo marca precios de los inmuebles", *El Universal*, lunes 26 de enero de 2003, Caracas.

Clapman, David (1996), "Housing and the Economy: Broadening Comparative Housing Research", *Urban Studies*, 33.

Código Civil Venezolano (1982), *Gaceta Oficial de la República de Venezuela*, No 2.990 (Extraordinaria), Julio 26.

Concha, Pastor (1999), "Los Fondos de Inversión Inmobiliaria Despegan La normativa que regula los FII amplía sus posibilidades de inversión y permite obtener más rendimientos", *Su Dinero*, No 184, http://www.elmundo.es/sudinero/99/SD184/SD184-06.html.

Constitución de la República Bolivariana de Venezuela (1999), *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 5.453 (Extraordinaria), Marzo 24, 2000.

Contreras, José (2004), Avalúo de bienes inmuebles, Seminario, UNELLEZ, Portuguesa.

Contreras, Ignacio (2001), *Características generales de la Inversión Financiera*, disponible http://www.5campus.com/leccion/fin006/INICIO.HTML.

Coremberg, Ariel (2000), "El Precio de la Vivienda en Argentina: un Análisis Econométrico de sus Determinantes Fundamentales", *Papeles de Población*, (23), México.

Chávez, Hugo (2006), "Precios de la vivienda secundaria podrían ser regulados", *Aló Presidente No. 250*, disponible http://minci.gov.ve/noticias-prensa-presidencial/28/ 9332/precios_de_ laivienda.html.

De Luca, Mauricio (2006), *Plan para enfocar las campañas bancarias utilizando datamining*, Tesis de Maestría, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Desormeaux, Daniel y Piguillem, Juan (2003), *Precios hedónicos e índices de precios de viviendas*, Cámara Chilena de la Construcción, Chile.

Escobar, Julio; Huertas, Carlos; Mora, Dora; Romero, José (2005), *Indice de Precios de la Vivienda Usada en Colombia (IPVU)*, Método de ventas, Banco de la República de Colombia, Colombia.

Facchin, Arturo (2005), Programa Básico de Formación de Corredores Inmobiliarios, "Avalúo Inmobiliario y Estadísticas", *Material Mimeografiado*, Cámara Inmobiliaria de Carabobo, Carabobo.

Fedeagro (2007), *Tasas de Interés Nominales Bancos Comerciales y Universales*, (Promedio Ponderado del período), en: http://www. fedeagro.org/index.htm.

Forrest, Ray y Murie, Alan (1994), "Home ownership in recession", *Housing Studies*, (9), London.

Fosco, Constanza (1997), *Demografía y Mercado de Viviendas: una Aplicación al Caso del Gran Buenos Aires.*

Friedman, Milton (1962), *Price Theory*, Aldine Publishing Co, Chicago.

Harvey, Jack (1996), *Urban land economics*, (Cuarta edición), MacMillan, Londres.

Instituto Geográfico Agustín Codazzi (1998), *Resolución número 0762*, Santa Fe de Bogotá.

Instituto Nacional de Estadística (2002b), *XIII Censo General de Población y Vivienda, estado Barinas*, INE, Barinas.

Instituto Nacional de Estadística (2003), *Censo 2001 en Barinas Municipio Barinas, Resultados Básicos*, INE, Barinas.

Held, Günther (2000), "Políticas de viviendas de interés social orientadas al mercado: Experiencias recientes con subsidios a la demanda en Chile, Costa Rica y Colombia", *Serie 96 financiamiento del desarrollo*, CEPAL, Santiago de Chile.

La Caixa (2005), *Una Exuberancia Racional y Tres Vasos Comunicantes*, Diciembre, disponible: http://www.pdf.lacaixa.comunicacions.com/im/esp/200512af1_ esp.pdf.

Larraz, Beatriz y Montero, José (2006), "Estimación espacial del precio de la vivienda mediante métodos de Krigeado", *Estadística española*, 48 (162), Madrid.

Ley de Reforma Parcial de la Ley de Expropiación por Causa de Utilidad Pública o Social, (2002), *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* (Extraordinaria), 37.475, 01 de julio.

Ley del Régimen Prestacional de Vivienda y Hábitat (2005), *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela* (Extraordinaria), 333.204, junio 08.

Mankiw, Gregory y Weil, David (1989), "The Baby Boom, the Baby Bust and the Housing Market", *Regional Science and Urban Economics*, 19, Cambridge.

Meloni, Osvaldo y Ruiz, Fernanda (2002), "El precio de los terrenos urbanos y el valor de sus atributos. Un enfoque de precios hedónicos", *Económica*, 48, Argentina.

Moneo, Rafael (2007), "Riesgo y crecimiento a nivel mundial del mercado inmobiliario", *Ideas Empresariales*, 98, Madrid.

Meneses, Beatriz (2006), *La aplicación de la estadística no paramétrica en la administración". Instituto de Investigaciones y Estudios Superiores de las Ciencias Administrativas de la Universidad Veracruzana. México*, disponible: http://www.uv.mx/iiesca/revista2/bety1.html

Mitilino, A. *et al* (2001), *Búsqueda de Submercados Inmobiliarios mediante el Modelo de Mixtura*, Departamento de Estadística e Investigación Operativa, Universidad Pública de Navarra, Navarra.

Molina, Hércules y Del Carpio, Javier (2004), "La tasa de descuento en la evaluación de proyectos y negocios empresariales", *Gestión y Producción*, 7 (1), Lima.

Morales, Arturo (2000), "Inversiones en Acciones y Portafolios de inversión, 51 preguntas clave", *Adminístrate Hoy*, (78), México.

Neter, John; Kutner, Michael; Wasserman, William; Nachtsheim, Chris (1996), *Applied Linear Statistical Models*, Cuarta edición) McGraw–Hill, Boston.

Ocerin, Caridad y Brañas, Pablo (1997), *El precio de la vivienda urbana. La disyuntiva superficie/ubicación: una ampliación*, I Congreso de Ciencia Regional de Andalucía: Andalucía en el umbral del siglo XXI, España.

Puerto, Justo y Paz, María (2004), "Análisis descriptivo de series temporales aplicadas al precio medio de la vivienda en España", *Management Mathematics for European Schools*, Universidad de Sevilla y Unión Europea.

Quevedo, Héctor (2006), Métodos estadísticos para la ingeniería ambiental y la ciencia, Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, México.

Rosen, Sherwin (1974), "Hedonic prices and implicit markets: products differentiation in pure competition", *Journal of Political Economy*, (82), University of Chicago Press.

Sabino, Carlos (1991), *Diccionario de Economia y Finanzas*, Panapo, Caracas.

Salas, Héctor (2003), "La teoría de cartera y algunas consideraciones epistemológicas acerca de la teorización en las áreas económico-administrativas", *Revista Contaduría y Administración*, enero-marzo(208), México.

Sallanave, Jean-Paul (1990), *Gerencia y planeación estratégica*, Norma, Colombia.

Sheppard, Stephen (1999), "Hedonic analysis of housing markets", *Handbook of applied urban economics*, 3 (8), Elsevier, Nueva York.

Siaw-Peng, Wan (2000), "Modern Portfolio Theory", *Chapter 5*, disponible: www.ifa.com/Media/ Images/PDF%20files/MPTTextbook.pdf.

Sociedad Colombiana de Avaluadores (2004), *Métodos estadísticos y econométricos, e informática aplicada a los avalúos*, Seminario, Colombia.

SPSS Inc (2004), *SPSS 13.0 base manual del usuario*, USA, Chicago.

Universidad de Cádiz (2002), "Guía para el análisis de datos (SPSS)", *Análisis de regresión lineal: el procedimiento regresión lineal*, Capítulo 18, disponible: http://www2.uca.es /serv/ai/formacion/spss/Pantalla/18reglin.pdf.

Universidad de Los Andes (2006), *Barinas: Proyección de la población por municipios y parroquias, 1990-2020*, Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, disponible: http://iies.faces.ula.ve/Proyecciones_de_Poblacion/Barinas.htm.

Vegas, L. (2007) "Estiman ajuste de 20% en los precios de las viviendas", *El Universal*, disponible: http://www.e-construir.com/noticias/vivienda/02-07/41/index.html.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 255-275
recibido: 28-12-07 / arbitrado: 20-02-08

¿CONTRA LA UNIVERSALIDAD DE LOS DERECHOS HUMANOS? PROPUESTAS PARA UN DEBATE

Flor M. Ávila Hernández[1]
Luz M. Martínez de Correa[2]
UNIVERSIDAD DEL ZULIA

Resumen:

La universalidad de los Derechos Humanos, más que un ideal a inscribirse en las Declaraciones de Derechos, de pueblos o de escuelas jurídicas, vive y se sustancia como un debate abierto a diversos niveles donde tiene lugar la confrontación dialéctica entre universalidad y particularidad, identidad y diferencia, tradición y renovación, lucha y reconocimiento. Esta investigación analiza el debate actual sobre la universalidad de los derechos, a la luz de los diversos perfiles teóricos que la critican, como la doctrina de la escuela realista-conflictualista de Florencia, del *asian values* y de Panikkar. La universalidad representaría una meditación abierta, enriquecida por los aportes de las vitalidades de los diversos pueblos en los grandes espacios de derechos, gracias al reconocimiento de las particularidades religiosas, étnicas, culturales y políticas de los pueblos.

Palabras claves: Universalidad, derechos humanos, valores asiáticos, interculturalidad, cosmopolitismo.

INTRODUCCIÓN

La compleja temática de los derechos humanos, en su filosofía y en su perfil histórico-institucional y comparado, exige más que nunca una aproximación a partir de los diversos ámbitos del dominio científico, que pueda ofrecer las premisas teóricas para ulteriores desarrollos que permitan revelar los diversos modos del ser de la universalidad de los derechos humanos.

Uno de los desafíos que el actual debate contemporáneo presenta, no sólo teóricamente, sino de la práctica de los Estados y de los organismos intergubernamentales y civiles, es dado en virtud de los diversos modos de entender la universalidad de los derechos humanos. Es importante, además, resaltar que las premisas para identificar la universalidad de los derechos humanos dependen al mismo tiempo del fundamento de los mismos derechos humanos. En este sentido, el debate actual ofrece un cuadro complejo en el cual se evidencia que las justificaciones y el fundamento de los derechos humanos tienen muchas voces en las diversas áreas de las democracias occidentales, del Islam y del socialismo real. A pesar de estas orientaciones teóricas, si bien en su apariencia pue-

[1] fmavila@libero.it / [2]luzmartinezc@cantv.net

den mostrarse similares, en contraposición a esto, al hacer un análisis profundo, llegamos a establecer que muchos de ellos presentan puntos de convergencia.

En efecto, la doctrina jurídica ha identificado diversas tendencias sobre el fundamento de los derechos humanos: la *corriente intuicionista*, según la cual la ley de la razón está escrita en los corazones de todos los hombres y en consecuencia es autoevidente, la *corriente o tesis ontológica*, la cual es una iusnaturalista según la cual las personas tienen derechos en virtud de su naturaleza humana, o los derechos son de procedencia divina; la *corriente neocontractualista*, la cual afirma que el origen de los derechos se encuentra en una especie de contrato entre los partidos y los coasociados, siendo reconocido los derechos en los pactos constituyentes; la teoría de la *autolimitación del Estado*, según la cual el Estado concede los derechos humanos como derechos subjetivos a los ciudadanos; la *corriente o teoría escéptica*, que sostiene la imposibilidad de hallar un fundamento absoluto de los derechos, siendo poco útil y deseable la susodicha fundamentación.

La existencia de esta diversidad de fuentes ha comportado la necesidad de una cuidadosa selección de las mismas así como de los autores, estableciendo como criterios claves para la reconstrucción de los modos de ser de la universalidad de los derechos humanos, el diálogo y el reconocimiento. Por estos motivos, hemos seleccionados las orientaciones teóricas que toman en consideración la confrontación intercultural, así como las más importantes instancias fundadoras que reconstruyen el modo de ser de la universalidad de los derechos como reconocimiento y diálogo. Se destacan las razones contra la universalidad de los derechos humanos a través de 3 posiciones: la doctrina de los valores asiáticos, incluida la posición de la Escuela Holandesa-Noruega de los estudios asiáticos, la posición de Raimon Panikkar, de la irreducibilidad e inexportabilidad occidental de los derechos humanos y la desconstrucción y desmitificación del universalismo humanitario.

LA DOCTRINA DEL ASIAN VALUES. VALORES ASIÁTICOS VERSUS LA UNIVERSALIDAD

La perspectiva del *asian values* se puede definir como una orientación teórica que contesta la universalidad de los derechos humanos, con base en el relativismo cultural, reivindicando la autonomía y la superioridad de los valores tradicionales, históricos y culturales asiáticos respecto a los derechos reconocidos en las democracias occidentales.

La problematicidad de la universalidad de los derechos humanos ha sido formulada a nivel de la comunidad internacional, principalmente en la *Declara-*

ción de Bangkok[2], suscrita por un grupo de países asiáticos en un encuentro regional a Bangkok, antes de la Conferencia Mundial de los Derechos Humanos, celebrada en Viena en el año 1993.

Sin embargo, como evidencian Jacobsen y Bruun, el concepto del *asian values* no es un fenómeno nuevo, sino que tiene sus antecedentes en la historia colonial y post-colonial de los países asiáticos, en el debate chino sobre el "*self-strengthening*", en la ideología Pancasila del Indonesia del post-guerra, en el sistema Panchayat en Nepal, en la política de democracia básica auspiciada por Pakistan y en la reciente visión 2020 del Premier Mahathir.

A pesar de esto, la Declaración de Bangkok ha sido valorada como inconsistente (Jacobsen y Bruun, 2000) y con profundas contradicciones, en cuanto, si por una parte acepta la universalidad de los derechos, por la otra reivindica la enorme importancia de la particularidad cultural y regional, así como de los varios contextos históricos, religiosos y culturales de Asia[3].

> "Taken together, the Declaration, although it nominally upholds the universality of human rights, does seem to introduce so many reservations as far as norm-setting and application are concerned as to compromise the universality of human rights and thereby provide less room for dialogue on the matter" (Stokke, 2000).

Partiendo de la base de que hoy los derechos humanos están en fuerte expansión en Asia, algunos especialistas consideran que esta tendencia, junto a su interés académico, deriva del hecho que ellos representan una nueva tendencia del viejo debate sobre el universalismo y el relativismo cultural, y un consenso político que la retórica de los sostenedores del *asian values* han introducido en numerosos gobiernos asiáticos.

> "Despite inconsistency, from an academic point of view the Bangkok declaration meant that an old debate on universalism versus cultural relativism had taken a new turn and a political consensus on the Asian values rhetoric had been established among many Asian governments" (Stokke, 2000).

Además, el debate encendido por la vigorosa defensa de los valores asiáticos respecto a Occidente, de parte de numerosas élites asiáticas, ha sido inter-

---

[2] El encuentro fue realizado en Bangkok desde el 29 de marzo hasta el 2 de abril de 1993. Cuarenta y nueve estados asiáticos prepararon la declaración.

[3] El párrafo de la Declaración *"reconoce que mientras los derechos humanos son universales en naturaleza, los mismos deben ser entendidos en el contexto de un proceso dinámico de fijación de los Standard internacionales de las normas, tomando en cuenta el significado de las particularidades regionales y nacionales, además que los backgrounds históricos, culturales y religiosos"*.

pretado como un mensaje implícito de insurrección contra Occidente, considerado precisamente el adversario. "The West becomes subject to demonization as the spooking other, ascribed a range of negative characteristics. Crude dualism appears necessary for constructing the positive image of Asia as morally superior, politically stable, committed to common cause and economically viable" (Stokke, 2000).

Del mismo modo, Bruun y Jacobsen concuerdan en afirmar que la perspectiva del *asian values* es una clara respuesta de la necesidad creciente de las élites asiáticas de afianzar la propia identidad nacional frente a las fuerzas de la modernización y de la globalización, fuera de su control. Por otra parte, la globalización ha llevado a concebir el debate sobre los derechos humanos como un asunto y una problemática que involucra el mundo entero.

De este modo, a pesar de que el concepto de *asian values* no refleja una común visión sobre los derechos humanos en Asia, ella manifiesta la necesidad compartida de desarrollar y afianzar precisamente una identidad nacional (Stokke, 2000).

La perspectiva asiática de los derechos humanos se funda sobre la base de la reivindicación y en la preeminencia de una forma peculiar de ser (en este caso de la cultura asiática), apoyada sobre ciertos valores o principios que prevalecen, poniéndose en confrontación con los valores occidentales. Todas las argumentaciones presentadas por los defensores del asian values reflejan, a juicio de Stokke, un sentido de paridad con Occidente, incluso de superioridad, frente a la disfuncionalidades de las sociedades occidentales (Stokke, 2000).

El mismo Ministro de los Exteriores de Singapore había afirmado: "*el reconocimiento universal del ideal de los derechos del hombre puede ser perjudicial si el universalismo viene usado para negar o disfrazar la realidad de la diversidad*" (Sen, 1999).

Ante todo, se parte del supuesto de la poca relevancia de los derechos humanos en los países asiáticos, porque siendo un producto emanado de particulares condiciones políticas, económicas, históricas y sociales, constituyen una especificación cultural de occidente.

Del mismo modo, los representantes del *asian values*, defienden la preponderancia del espíritu comunitario de manera tal que las obligaciones que derivan de la familia y de la vida en común tienen que predominar sobre los derechos individuales. Denuncian de Occidente la percepción individualista y atomista de la sociedad, que conduce a la desintegración social, al crimen y a la droga.

Al mismo tiempo, afirman el carácter disciplinario en la vida social, en el trabajo y en la política, resaltando su indispensabilidad a objeto de alcanzar los objetivos del desarrollo económico (Sen, 1999).

Los gobiernos asiáticos son escépticos respecto a la propensión de Occidente en el anteponer los derechos civiles y políticos con respecto a los derechos económicos y sociales. Según ellos, el reporte debe ser invertido, de manera tal que el desarrollo económico, con o sin derechos, viene antes de los derechos civiles y políticos.

Con respecto a la sociedad y al Estado, los sostenedores del *asian values*, reivindican una concepción orgánica, por lo cual el liderazgo se presupone orientado según la regla del bien común, en consecuencia, cualquier crítica al sistema es vista con desconfianza. Y es un paradigma usado también en los informes internacionales, animando el principio de no interferencia a la soberanía estatal, rechazando cualquier tipo de vigilancia por parte de organizaciones no gubernamentales o de gobiernos extranjeros.

Bajo esta perspectiva, los derechos están subordinados a los intereses nacionales, sea a la soberanía, a la integridad del territorio o a la preservación del sistema político (Stokke, 2000).

1.1 Críticas a la doctrina del asian values. Corriente de la falsedad del debate de contraposición entre tradición Occidental de los derechos y tradición asiáticas

1.1.1 El debate en India

Gracias a la irrupción de la doctrina del *asian values* en el ámbito internacional, se ha desarrollado una discusión entre intelectuales hindúes sobre la veracidad de la misma en la confrontación entre tradición indiana y realidad social.

Amartya Sen, después de haber rechazado la desconfianza de Asia en la confrontación de los derechos humanos en su tradición occidental-liberal, así como la falsedad del debate del *asian values*, reconstruye una dirección de pensamiento, de libertad y tolerancia en la tradición india.

Entre los argumentos que expone, ante todo, advierte la imposibilidad de tener una uniformidad de valores compartidos en el mundo asiático, por una parte, dada la inmensidad del espacio geográfico y por la otra, por la existencia de población que ponen en común diversas experiencias culturales y religiosas. "*No hay valores esenciales válidos para aquella población inmensa y heterogénea,*

que sirvan para contradistinguir los asiáticos en cuanto grupo de los pueblos del resto del mundo. La tentación de considerar Asia una unidad revela en realidad una perspectiva típicamente eurocéntrica" (Sen, 1999).

En segundo lugar, defiende la paternidad no exclusiva del núcleo fundamental de los derechos de libertad por parte de Occidente y denuncia el hecho que ellos no han sido actuados en aquella área en forma milenaria. En este sentido, afirma que valores como la libertad y la tolerancia, han estado en el centro de los debates de intelectuales y políticos y pertenecen también a la experiencia de la cultura asiática. Además, la historia asiática revela la presencia de pensadores y políticos que promueven estos valores en la sociedad.

Sen indica como ejemplos notables de la tradición hinduista, la doctrina del emperador Ashoka, (III años A. C.) de defensa de la tolerancia de la diversidad, en una verdadera perspectiva universal; "*...el ámbito y el alcance de la tolerancia, Ashoka era un universalista y pedía que ella valiese para todos, comprendidos los que llamaba «los pueblos de la floresta», las tribus que vivían en formaciones económicas preagrícolas"* (Sen, 1999).

La doctrina de este emperador, contenida en sus escritos, está considerada como una de las visiones más articuladas e interesantes de la tolerancia sobre base igualitaria.

Ashoka, convertido al budismo, reinó en un vasto territorio, difundiendo los valores del budismo y diseminando en el país inscripciones de piedras que "*describían diversas formas de vida y la naturaleza del buen gobierno*" (Sen, 1999). Los edictos, como afirma Sen, enfatizaban la tolerancia, tanto en la política pública del gobierno como en el comportamiento particular de los individuos. Del mismo modo, Ghandi califica el reino de Ashoka como un estado practicante de la «no violencia» (Harijan citado por Ghandi, 1995).

El fin del propio gobierno es: "... *no causar daño, ejercitar la moderación y la imparcialidad, tener una actitud benévola hacia todas las criaturas*" (Sircar, 2000).

Del mismo modo, Sen señala el pensamiento del emperador Moghul Akbar (1556-1605). No obstante este emperador no fue un gobernador democrático, se caracterizó por haber reconocido diversos derechos humanos, entre aquellos la libertad de religión, comprendido el derecho de cambiar la fe. La libertad religiosa era concebida como un deber de Estado y tenía que ser también virtud ciudadana.

> "Akbar promulgó en aquel período varios edictos, alguno de ellos sobre la tolerancia religiosa, entre los cuales este: «Ningún hombre puede sufrir violencia con respecto

a la religión, y a cada cual le es consentido practicar la religión de su elección. Si un hindú, de niño o más tarde, se ha hecho musulmán contra su voluntad, le es consentido, si lo desea, volver a la religión de sus abuelos»" (Sen, 1999).

Akbar, a pesar de que fue practicante de la fe hinduista, sentía un profundo respeto por las otras prácticas religiosas, y entre éstas, por el cristianismo, el giainismo y la fe parsi. Como indica Sen, hasta intentó fundar una religión sincrética, fruto de la mezcla de diversos credos religiosos.

Sen advierte que la tolerancia predicada por Akbar no estaba presente en todos los ámbitos, sino que consentía la existencia de diferencias basadas en el género o en la edad. "*La tolerancia y la igualdad a un cierto nivel se cruzan con la intolerancia y la desigualdad de un otro, sin embargo, el alcance de la tolerancia general sobre cuestiones de creencias y de prácticas religiosas son de verdad notables*" (Sen, 1999).

De esta manera, Sen reconoce el mérito de la tolerancia de Akbar en el ámbito religioso, sobre todo cuando en Occidente, especialmente en Europa, tenía lugar la práctica de la inquisición. Al mismo tiempo, su ejemplo fue seguido por otros emperadores moghul, comprendido su hijo Akbar (a excepción del emperador Aurangzeb). Igualmente, la tolerancia en aquel período constituyó un tema muy debatido por los intelectuales de la época.

1.1.2 Escuela Holandesa-Noruega de los estudios asiáticos

Los investigadores del instituto holandés-noruego de los estudios asiáticos, Jacobsen y Bruun, afirman que tanto los valores asiáticos como los valores del occidente son construcciones modernas, como lo son también, los instrumentos internacionales sobre los derechos humanos (Bruun y Jacobsen, 2000). Según su juicio, el debate sobre la distinción y contraposición entre estos dos modelos resulta falso y sujeto a mitos, subrayando la necesidad de un acercamiento adecuado para el análisis comparado de estos modelos. Un apropiado análisis llega a la conclusión que muchas de las supuestas diferencias culturales son aparente y privadas de fundamento.

Para el profesor Stokke, no obstante este debate de contraposición sea impuesto en clave cultural, tiene que ser interpretado en clave política, esto es, pertenece más a la naturaleza y esencia de la política y de la función del Estado en la sociedad, que a la esfera estrechamente cultural. Ésta es su tesis contenida en el artículo *Modernization without westernization. Asian Values and Human Rights Discourse in East and West* (Stokke, 2000).

Entre las otras críticas formuladas al orientalismo está el hecho que no hay una unidad o esencia asiática que se pueda hallar a un nivel profundo de todas las culturas que van de Turquía a Japón.

En esta línea de pensamiento, es notable añadir la posición del constructivismo social. Ésta en efecto evidencia que tanto la cultura, como el pensamiento, es objeto de instrumentalización de parte del sistema de poderes y de privilegios, sirviendo el menos potente de estos como estrategia táctico defensiva. En este sentido, el constructivismo alerta sobre la cuestión de la legitimación del discurso de la unidad orgánica de los valores asiáticos, de parte de las élites políticas.

Los autores de la escuela holandesa-noruega evidencian una tradición de la libertad en el área asiática, como ha sido indicado por Sen en la tradición india. La prueba de la existencia de esta tradición afirma, entre otros, a través de los siguientes motivos:

- El rechazo a la servidumbre y a las opresiones pertenece a todos los pueblos, comprendidos los asiáticos;
- Los pueblos asiáticos participan plenamente de la modernidad global y al mismo tiempo de mayor libertad y disciplina. En este sentido, el procedimiento de modernidad global, caracterizado por un ancho nivel de racionalización (siguiendo a Weber) y que regula las interacciones entre estado y sociedad, explica mejor el desarrollo de los diversos regímenes de derechos humanos, que los mismos factores culturales (Kelly, 2000).

2. LA IRREDUCIBLE E INEXPORTABLE OCCIDENTALIDAD DE LOS DERECHOS HUMANOS DE RAIMON PANIKKAR

El teólogo español Raimon Panikkar afronta la universalidad de los derechos humanos tomando en consideración el análisis del encuentro entre las diversas culturas. Después de una profunda reflexión sobre la universalidad de los derechos, llega a la conclusión de que ésta es un asunto propio y específico de la cultura occidental, formulando una interesante teoría sobre el diálogo intercultural como posibilidad de comunicación entre los hombres en el pluralismo de las diversas culturas.

En el artículo "*Is the notion of human rights a western concept*?", (citado por Steiner y Alston, 2000), Panikkar concluye que los derechos humanos son un concepto específico de la cultura occidental, negando la posibilidad de su universalidad, por tres motivos específicos:

- La historia ha siempre demostrado que el derecho del más fuerte prevalece en una sociedad determinada.
- La sociedad occidental es concebida en oposición con el individuo.
- Es necesario que los derechos humanos tengan su fundamento en un valor superior, trascendente y por consiguiente no manipulable, cuyo símbolo tradicional es Dios y esto no es posible, dado el proceso de secularización experimentado por el derecho moderno, al Estado de hoy.

Panikkar sostiene que, a objeto de que los derechos humanos puedan actuar la pretendida universalidad, tendrían que satisfacer los siguientes dos requisitos: a) Ser el punto universal de referencia para cualquier asunto relativo a la dignidad humana. En este sentido, los derechos humanos tendrían que sustituir «el equivalente homeomorfo» de las otras culturas así como ser el centro conductor de un justo orden social (Steiner y Alston, 2000). b) La cultura que ha dado origen a los derechos humanos tendría que convertirse en la cultura universal. Y éste último supuesto ha llevado a los pueblos de cultura no occidental a mirar con desconfianza los derechos humanos, entendidos como una expresión de la continuación del síndrome colonialista.

Del mismo modo, el teólogo español afirma que el discurso universalista sobre los derechos humanos está basado en dos grandes puntos cardinales de la filosofía del individualismo humanista:

a) La «naturaleza humana universal común» de todas las personas.

b) La dignidad del individuo.

Con respecto al primer supuesto, éste implica que la naturaleza humana tiene que ser cognoscible y la adquisición de esta conciencia se alcanza a través del órgano universal de conocimiento, generalmente conocido como «razón», de modo tal que todos estos argumentos pertenecen a la perspectiva del derecho natural.

Respecto a la dignidad humana, Panikkar sostiene que si bien es cierto que cada persona es, en cierto sentido, irreducible y absoluta con respecto de la otra y que dicha dignidad es defendida y tutelada en la sociedad y en el Estado, ella al mismo tiempo implica la separación neta entre individuo y sociedad. La sociedad es vista como una forma de superestructura, que puede ser una amenaza y un factor alienante del individuo. En este sentido, los derechos humanos están dirigidos a la protección de la persona contra estas amenazas.

Por otra parte, en Occidente la autonomía de la humanidad está también concebida contra el Cosmos y la dignidad inalienable del hombre se funda sobre la base de que el hombre es principio y fin.

Bajo esta concepción, el orden social democrático, basado en una sociedad no estratificada jerárquicamente ni por la divinidad, ni por el derecho, ni por un origen mítico, garantiza la *suma* de individuos libres y organizados con el objeto de alcanzar ciertos objetivos comunes.

A pesar de la imposibilidad para los derechos humanos de realizar su pretendida universalidad, Panikkar afirma que ellos son necesarios a las fines de proteger la dignidad de la persona[4] en una sociedad tecnocrática, pero no pueden ser exportables a otros tipos de sociedad.

Como alternativa a la universalidad de los derechos humanos, él propone la búsqueda y formulación de valores interculturales ("*cross cultural values*") a través del «diálogo intercultural», es decir, en la investigación en las otras culturas del equivalente homeomorfo de los derechos humanos. En este sentido, si los derechos humanos son la base del respeto de la dignidad humana, la pregunta que se tiene que formular es la siguiente: ¿cuál es la base de la dignidad humana para las otras culturas? Al mismo tiempo, Panikkar sugiere que en este encuentro debe ser posible la crítica recíproca dirigida al enriquecimiento recíproco.

De esta manera, Panikkar plantea una «*filosofía del diálogo intercultural*», que tenga como base el diálogo como mutua fecundación de los hombres y, por consiguiente, de las culturas.

Por otra parte, son varios los puntos de partida que Panikkar delinea para hacer posible el diálogo entre los hombres, advirtiendo sin embargo las dificultades y los límites inherentes y propios de las culturas y de la misma naturaleza humana.

---

[4] Panikkar hace una distinción entre individuo y persona. Él se refiere al individuo como abstracción, mientras el termino «persona» está constituido por la amplia esfera de pertenencias afectivas de un hombre, que intuye no sólo los enlaces familiares, sino también las ideas y los sentimientos, es decir, la vida del espíritu. Es la distinción entre el "yo" y el "si mismo", de la filosofía hindú. Al mismo tiempo, en el pensamiento occidental se hace distinción entre "individualidad" y "personalidad", una como sombra de la personalidad y la otra propia como personalidad, fuente de libertad, de bondad y vida del espíritu. Es una distinción clásica que, como dice Maritain, pertenece al patrimonio intelectual de la humanidad. La encontramos en el pensamiento de Santo Tomás, de los tomistas, en algunos discípulos de Proudhon y en los existencialistas. Leer J. Maritain, 1963, p. 20.

2.1 Tendencia Centrífuga y Centrípeta de las Culturas

Ante todo, Panikkar observa en la historia del pensamiento humano dos tendencias que coexisten en todas las culturas:

a) una tendencia centrífuga, de objetivación, que representa el elemento masculino y de conquista, denominado por nuestro autor como «Plus ultra», que prevalece en Occidente;

b) una tendencia centrípeta, que representa el femenino, denominado «Plus intra», que prevalece en Oriente.

La interculturalidad necesita de una armonización entre estas dos tendencias, "la necesidad de una simbiosis entre estos dos dinamismos humanos, que de hecho coexisten en el seno de cada cultura..." (Panikkar, 2002).

2.2 El «mythos» de las culturas.

Para nuestro autor, "cada cultura es una galaxia, que vive en su propio mythos (para evitar el sentido peyorativo de la palabra mito) en que adquiere sentido concreto lo que llamamos bien, verdad, belleza y también realidad" (Panikkar, 2002).

A juicio de Panikkar, Occidente ha hecho de la historia y de la globalización un mito. Varios ejemplos de importantes mitos culturales, se encuentran en el curso de la historia de la civilización: prácticas como el canibalismo, el sacrificio humano, la esclavitud y la inferioridad de las mujeres, que en la actualidad han perdido todo su significado originario.

Asimismo, Panikkar advierte que es difícil para el ser humano salir de su propio mito cultural, por cuanto éste proporciona la guía y orientación en el mundo de todos aquellos que comparten una cultura específica. Y cada cultura tiende a identificar su representación del mundo con el mundo, convirtiéndose en dogmática e intolerante y pretendiendo también dominar las otras culturas (Hoyos, 2000).

En función de lo anterior, se hace necesario el diálogo intercultural, por cuanto el encuentro intercultural permite la confluencia de los diversos mitos. Y

el encuentro de estos mitos es necesario para alcanzar la verdad. Esta tesis es también compartida por el filósofo Husserl[5].

En este sentido, Panikkar desenmascara el síndrome colonialista del multiculturalismo, en el sentido de denunciar la falsedad de la hospitalidad de una cultura que se siente superior con respecto a las otras.

2.3 El reconocimiento de los límites culturales

Según Panikkar, ningún hombre está por encima de su propia cultura, siendo imposible un «contrato cultural» a semejanza del «contrato social» (Panikkar, 2002). De manera tal que existen confines horizontales y verticales entre las culturas. En este sentido, "*los confines horizontales están determinados por las culturas de los demás, mientras que los confines verticales, no son establecidos por los demás, sino que proceden de la misma condición humana*" (Panikkar, 2002).

La filosofía intercultural pretende conducir a los hombres al reconocimiento de sus límites culturales y a no caer en la tentación de absolutizar sus convicciones.

3. EJERCICIOS DE DESCONSTRUCCIÓN Y DESMITIFICACIÓN DEL UNIVERSALISMO HUMANITARIO

La doctrina de la escuela realista-conflictualística de Florencia, representada por el reconocido profesor italiano Danilo Zolo, es un *corpus* teórico que pone de relieve aspectos cruciales del desarrollo del derecho internacional y de su filosofía, especialmente de la denominada «humanitaria».

Los pilares alrededor de los cuales circulan las reflexiones sobre la universalidad de los derechos humanos, a nivel histórico, constituyen los más recientes desarrollos del derecho internacional (principalmente de aquel humanitario) y los diversos episodios de intervención humanitaria durante la década de los años 90'. Estos pilares, teóricamente, son identificados con el *corpus* de ideas de la filosofía humanitaria, del cosmopolitismo moral y jurídico. Esta doctrina la cual constituye una lectura crítica del universalismo de los derechos, tanto en clave

---

[5] Husserl (1981) destaca la necesidad del diálogo de las diversas culturas nacionales, para superar los mitos nacionales (Hua XXIX, 45). Si estos se consolidan como verdad se transforman en dogmas, y si se consideran como tales, son visiones del mundo que en el interrelacionarse con otros mitos nos acercan a la verdad. La fenomenológica permite reconocer nuestro mito nacional sólo como un mito, al mismo tiempo existen otros mitos en otras culturas.

histórica como filosófica, se agrega al debate actual sobre la universalidad de los derechos.

3.1 El desarrollo del derecho internacional y las intervenciones humanitarias

En las reflexiones sobre la guerra del Kosovo a la luz del derecho internacional de hoy, el profesor Zolo manifiesta una fuerte crítica con relación al denominado «humanismo militar», es decir, aquella política postnacional de intervención humanitaria, a cargo de las grandes potencias occidentales, para la defensa de los derechos humanos.

De modo tal que el Prof. Zolo advierte una tendencia en el derecho internacional, bajo el impulso de las grandes potencias occidentales, a ocuparse de las denominadas emergencias humanitarias, y no sólo a través de los instrumentos de apoyo tradicionales de asistencia sanitaria o económica, sino también mediante el uso de la fuerza para restablecer la paz social y el goce de los derechos humanos.

A este fenómeno, se añade el desarrollo del derecho internacional humanitario (*ius in bello*), en su pretensión de humanizar siempre más la guerra.

Esta política, a juicio del exponente de la escuela de Florencia, contrasta con las intervenciones humanitarias aprobadas bajo la égida de las Naciones Unidas y con la aprobación de los Estados interesados. Se recuerda en esta sede que, de conformidad con la Carta de las Naciones Unidas, el ilícito internacional con relación a los derechos humanos, exige la adopción de contramedidas unilaterales o multilaterales de las Naciones Unidas y las intervenciones humanitarias.

Teóricamente, esta política fue desarrollada a partir de la «filosofía humanitaria», entendida ésta como el conjunto de «principios éticos humanitarios» de carácter general que prevalecen sobre el principio de «no ingerencia» en los asuntos internos de los Estados. Al mismo tiempo, es una filosofía defendida por varios teóricos del derecho, científicos políticos y filósofos occidentales[6].

---

[6] Pertenece a esta filosofía, la idea que el principio del intervención humanitario en el ámbito internacional tenga su origen en el imperativo de solidaridad humana y de una nueva conciencia o *ethos de los derechos del hombre* (Cassese, 2000). Esta noción se ha desarrollado después de la segunda guerra mundial y el fin de la guerra fría y se ha concretizado en una mayor ingerencia de los diversos actores humanitarios en los territorios del Estado "*transgresor*" de los derechos. De esta manera, se ha afirmado un principio del derecho internacional que dice que en casos de emergencias humanitarias, un sujeto externo al Estado del territorio donde se producen los fenómenos de emergencia,

Este principio de no interferencia en la «*domestic jurisdiction*» de los Estados soberanos, corresponde al viejo paradigma estatalista del derecho internacional o de Westfalia, al cual se le atribuye un valor sagrado, es decir, de principio irrenunciable. En este último modelo, los Estados son los sujetos exclusivos del derecho internacional prevaleciendo sus intereses y los de la seguridad nacional sobre los derechos de las personas.

A nivel histórico, como ejemplo de las politicas de ingerencia humanitaria, figura la intervención de la OTAN en Kosovo en el 1991, en el cual, los países miembros de esta organización, declararon querer restablecer un orden liberal autónomo para el Kosovo, «*en el nombre de los derechos humanos* »[7].

Al mismo tiempo, no se puede soslayar en este análisis, el desarrollo del derecho internacional penal. Con relación a éste, han contribuido a favorecer la práctica de la ingerencia, el impacto de la definición de los crímenes internacionales, el reconocimiento de los principios como la «*subjetividad internacional del individuo*», «*la responsabilidad individual internacional por los crímenes de guerra, crímenes contra la humanidad y genocidio*», y la «*no impunidad frente a las*

---

puede intervenir en los lugares a fines humanitarios con la sola aprobación, preventiva o sucesiva, del soberano territorial. Vedere, (De Stefani, 2000). Además, el principio de los años 90 ha sido un momento crucial para el desarrollo de la praxis y de las reflexiones en materia humanitaria. En este periodo es que se conoce un auge en la práctica de la "ingerencia" de los estados y de las organizaciones internacionales en los asuntos internos de otros países con la pretensión de proteger los derechos fundamentales de las poblaciones. En primer lugar, como argumento de la posibilidad de ingerencia, en forma mas o menos incisiva, en las políticas de los demás países en materia de derechos humanos, se ha sostenido la concepción flexible de «*domestic jurisdiction*», y el general reconocimiento del carácter *erga omnes* de las normas de los tratados de derechos humanos. (De Stefani, 2000). Otra justificación a favor de la ingerencia humanitaria ha sido la responsabilidad internacional de la violación de precisas normas internacionales. Según M. Kamminga en su articulo "*Inter-State Accountability for Violations of Human Rights*", hay una *accountability* en un sentido estricto, que comporta el derecho para todos los estados de obtener explicaciones por parte del estado que no respeta las normas sobre los derechos humanos. Al mismo tiempo, el desarrollo del derecho internacional de los derechos humanos, especialmente con respeto a los crimines internacionales, ha autorizado los Estados, no obstante no haya sido requerido, a cumplir acciones frente a graves violaciones de derechos humanos. Ver Charney (s/f).

[7] Durante la intervención en Kosovo, los países de la OTAN actuaron en violación directa del principio de no intervención previsto en la Carta de la ONU, sin mandato del Consejo de Seguridad. En esa oportunidad, manifestaron oficialmente como presupuesto de su acción «*el socorro a la minoría kosovara oprimida*». Entre otras intervenciones en nombre de los derechos humanos, se mencionan aquellos sucedidos en los años 90': en Somalia, en Ruanda y la actividad militar de la OTAN en los territorios de la ex Yugoslavia durante la guerra bosniaca (Zolo, 2002a).

grandes violaciones de los derechos humanos», en los diversos tratados internacionales y a través de la praxis de los tribunales internacionales. Estos últimos principios, junto a la praxis de las organizaciones internacionales, han favorecido el desarrollo de una «*jurisdicción universal penal*» en formación (al estado embrionario, aunque en la actualidad se ha instaurado la Corte Penal Internacional[8]) y han promovido la intervención humanitaria.

En efecto, ha sido la jurisprudencia de los principales tribunales internacionales a desarrollar principios y una doctrina que está reformulando el nuevo orden internacional en las relaciones entre Estados, sociedad civil e individuos. En este incipiente orden, pierden el carácter absoluto principios que una vez eran considerados sagrados e ilimitados, como la soberanía estatal, la no ingerencia en los asuntos internos y la extradición, para permitir una recontextualización de los mismos, sobrepasando los diversos valores en el ámbito de la praxis judicial internacional, como el derecho a una justicia efectiva y al resarcimiento de las víctimas de violaciones de los derechos humanos, la responsabilidad individual internacional frente a los crímenes contra la humanidad, de guerra y genocidio y la persecución y las sanciones contra los autores de las graves violaciones de los derechos humanos[9]. En este orden de ideas, la soberanía es reconfigurada, en el sentido que no es más ejercida a través de una estructura monista legal y deci-

---

[8] La creación de Tribunales *ad hoc* y el Estatuto de la Corte Penal Internacional ha sometido a discusión el monopolio del derecho estatal con relación a la titularidad de la jurisdicción penal, terminando con la prevalecía de la noción de «jurisdicción universal» y la reinscripción de la soberanía de lo estados. "*La necesidad para los Estados de cooperar siempre mas estrictamente sobre varios temas, como lo de la justicia penal y de la represión del crimen, operando a través de procesos y agencias dotadas de una relativa autonomía con respeto al monolitismo gubernamental, esta haciendo crecer una dimensión del derecho internacional que tiende a integrar en el discurso internacionalista elementos que entran en conflicto con la clásica posición intergubernamental, pero que también son percibidos inevitables adaptaciones a un nuevo y mas moderno posicionamiento de la soberanía"* (De Stefani, 2000).

[9] (Stefani, 2000) "*Así, la intervención por parte de los estados finalizada a impedir el genocidio, ha sido configurada por la Corte Internacional de Justicia no como una facultad, pero como una propia obligación , que encuentra expresión independiente de la área geográfica en la cual los hechos que constituyen genocidio se hayan verificado*". La sentencia del Tribunal Penal para la ex Yugoslavia, del 22 febrero del 2001, en un caso de tortura, ha afirmado que cuando este delito está incluido en la categoría de crimen en contra de la humanidad, se establece la obligación de cada país de perseguir este tipo de delito, sin excepciones, y si ningún país lo hace, constituye una obligación de la comunidad internacional. Entre todas las decisiones de los tribunales internacionales, se puede destacar que las obligaciones de los Estados y del conjunto de la comunidad internacional, en la persecución y en la represión de graves crímenes, constituyen normas *jus cogens*, con carácter *erga omnes*, es decir deberes y obligaciones que tienen los Estados frente a los demás estados y frente a todos los individuos.

sional, y en cambio es parcializada y difundida a través de diversas autoridades gubernamentales y no gubernamentales. "*Sovereignty is reconfigured in the sense that it is no longer exercised within a monistic legal and decision making structure; instead, it is parceled and diffused across a range of governmental and nongovernmental authorities. Here, the constitutional principle of subsidiarity is the appropriate constitutional description of this new reconstitued sovereignty*" (Jayasuriya, 1999).

3.2 El cosmopolitismo jurídico y moral

Zolo evidencia que la intervención humanitaria forma también parte de los pilares del paradigma del cosmopolitismo jurídico. En efecto, el mismo cosmopolitismo jurídico tiene entre sus puntos basilares, la ciudadanía y la justicia universal[10] así como la actuación universal de los derechos humanos, que implica una política de intervención humanitaria. "*La doctrina de los derechos del hombre reenvía por tanto, kantiana y kelsenianamente, a la idea ética de una comunidad universal, de una* civitas *máxima de la cual todos los hombres son miembros*..." (Zolo, 2002a).

Bajo esta perspectiva, los derechos humanos, por la necesidad implícita de su propia actuación, permiten, no solo la erosión de la *domestic jurisdiction*, sino también la superación del principio de no ingerencia de los Estados del modelo westfeliano, de manera que "*la tutela de los derechos humanos funda el derecho y el deber de la ingerencia humanitaria*" (Zolo, 2002a).

Frente a este modelo teórico, el profesor Zolo manifiesta reservas y cautela al respecto, expresando al mismo tiempo escepticismo práctico.

Sin embargo, no se limita a exponer juicios negativos frente a este modelo teórico, sino que critica la abstracción de las diversas posiciones del cosmopolitismo ético o moral que defienden una ética universalística, de raíces hebreo-cristianas, realizables en las relaciones internacionales.

En efecto, "la ética de los reportes internacionales hace referencia a los principios morales «comúnmente aceptados», como escribe Michel Walzer, "univer-

---

[10] Para el exponente de la escuela de Florencia, en el cosmopolitismo jurídico se reúnen cuatro tesis normativas: a) la primacía del derecho internacional sobre el derecho nacional, con la progresiva reducción de la soberanía de los estados; b) el centralismo jurisdiccional, para una aplicación coactiva del derecho internacional; c) el pacifismo jurídico, con la prohibición absoluta de la guerra (*jus contra bellum*) d) el «*global constitutionalism*», constituido por instituciones supranacionales encargadas de la tutela de las libertades fundamentales. Ver Zolo (2002a).

salmente reconocidos", pero evita sea de enunciarlos, sea de ofrecer una explícita justificación normativa que indique las razones por las cuales ellos deben ser observados" (Zolo, 2002a).

Estos principios trascienden el particularismo político y territorial de los Estados nacionales y los individuos constituyen los sujetos originarios del ordenamiento ético universal (Zolo, 2002a).

Entre los principios propugnados por el cosmopolitismo moral figuran la irrelevancia de los confines entre los Estados los cuales no pueden ser fuente de privilegios, el igual valor moral de las personas y la continuidad entre sociedad doméstica e internacional.

Esta especie de cosmopolitismo ha sido concebido no como una doctrina jurídica ni política, sino más bien inspiradora de acciones prácticas en el plano internacional, a través de la promoción de la justicia penal internacional.

Del mismo modo, el cosmopolitismo moral se ha manifestado en las diversas versiones del federalismo kantiano, del ecumenismo religioso y del ecologismo antropocéntrico.

Entre los autores de esta ética es necesario incluir a Charles Beitz, con su obra «Cosmopolitan ethics», Michael Walter y Joseph Nye. Estos autores reenvían el cosmopolitismo ético a la tradición judaico-cristiana, interpretado principalmente desde el punto de vista del cristianismo reformado. Otros autores, como Stanley Hoffmann, siguen una tendencia ecléctica, entre la ética internacional y el realismo político.

Por otra parte, el cosmopolitismo jurídico se incluye al interior de la orientación teórica del cosmopolitismo institucionalista. Pogge puntualiza tres características de este cosmopolitismo: a) el individualismo; b) el universalismo de los derechos, en el acuerdo del reconocimiento de la igual dignidad y subjetividad político y jurídica de todos los hombres; c) la generalidad, que comporta la idea de la ciudadanía universal, es decir, un ordenamiento sin fronteras territoriales o culturales (Pogge, 1992). El cosmopolitismo jurídico incluye también la idea de una jurisdicción universal, dado que los problemas de justicia deben ser afrontados de forma global.

3.3 Críticas al universalismo de los derechos humanos

Entre las críticas más importantes al universalismo de los derechos, en la meditación del profesor Zolo, se encuentra:

- La pretensión occidental de actuar los derechos humanos en forma coercitiva, con el uso de la fuerza a través de las intervenciones armadas. En efecto, Zolo subraya que, si tal pretensión fuese alcanzada, conduciría al entero orden o desorden (anarquía) internacional existente, a la institucionalización del derecho cosmopolítico, que comprende la justicia y la ciudadanía universal. Y como ha sido referido anteriormente, este nuevo orden implicaría la actuación universal de los derechos a través de la ingerencia humanitaria, ya criticada. Al mismo tiempo, este paradigma presupone la imposición y exportación del modelo europeo del Estado de derecho (con los principios de legalidad, de la independencia de los poderes, de la separación entre derecho y moral y de la limitación de la esfera política) a los demás pueblos y Estados, constituyéndose en consecuencia, como el modelo hegemónico posible del derecho.

- La universalidad de los derechos es problemática y sujeta a diversas interpretaciones. En efecto, la universalidad no goza de un reconocimiento pacífico en el foro internacional. En primer lugar, Zolo, siguiendo a Cassese, reenvía el debate del universalismo a dos acontecimientos históricos. El primero, a las diversas interpretaciones que en el foro jurídico-político ha suscitado la Declaración Universal de los Derechos Humanos de las Naciones Unidas[11]. El segundo, el intenso debate en el foro de la comunidad internacional del 1993, a la vigilia de la celebración del Congreso Mundial de los Derechos Humanos, en Viena y en el propio congreso (Zolo, 2002a).

- Zolo evidencia los contrastes entre la tradición occidental de los derechos humanos y aquellas de otras culturas, como la confuciana, la africana y la islámica, haciendo más difícil una única y universal actuación de los derechos. Además, nuestro autor muestra los diversos intereses contrapuestos, expresados por el bloque de los países sudamericanos y asiáticos con respecto a las grandes potencias occidentales, como por ejemplo, la defensa de los derechos al desarrollo económico-social, la efectiva autodeterminación de los pueblos, a través de la superación de la pobreza, del subdesarrollo y la libe-

[11] En el debate sobre el valor vinculante de la declaración, aparecen tres posiciones básicas: a) aquellos juristas que niegan su carácter jurídico, y por ende vinculante, entre ellos Kelsen y Diez de Velazco. Para Kelsen, la declaración constituye la enunciación de los principios generales con autoridad moral, privada de su carácter vinculante. b) Aquellos juristas que consideran la autoridad jurídica indirecta de la declaración, sobre todo por su utilidad en la interpretación de la Carta de las Naciones Unidas, por el hecho de ser principios generales del derecho reconocidos por las naciones civilizadas y por el reconocimiento como parte de la «*public policy*» del derecho de los Estados miembros. c) Aquellos juristas que reconocen el carácter jurídico de la Carta, como Renè Cassin y Truyol y Serra, por considerarla un tratado con fuerza jurídica para todos los Estados miembros. Bajo esta línea de pensamiento, se añaden un grupo de juristas italianos que reconocen el carácter «*ius erga omnes*» de las normas de la declaración, entre ellos, Ferraioli, Cassese, Villani y Viola. Para profundizar, véase (Zolo, 2002a) y (Pérez, 1995) .

ración de la opresión. El mismo autor enfatiza también la fuerte crítica de estos países a la intervención humanitaria de las potencias. "Y acusaban los países occidentales de querer usar la ideología del intervencionismo humanitario para imponer a la humanidad entera su supremacía económica, su sistema político y su concepción del mundo" (Zolo, 2002a).

- Zolo comparte la tesis de Norberto Bobbio de la imposibilidad de un fundamento único y absoluto de las normas de los derechos humanos, en virtud del carácter histórico y heterogéneo de los derechos y sus antinomias deónticas[12]. Bajo esta perspectiva, Zolo recalca la pretensión de la universalidad de la tradición filosófica occidental, basada en una racionalidad abstracta ética. A este propósito afirma "la universalidad de los derechos humanos es por lo tanto un postulado racionalista que no sólo falta de confirmaciones en el plano teórico, sino que viene justamente observado con sospecha por las culturas no occidentales. Hace más de veinte años la ideología occidental de la intervención humanitaria para la tutela de los derechos humanos estaba en continuidad lineal con una tradición que remontaba a los comienzos del ochocientos, a la época de las intervenciones militares de los norteamericanos en Cuba y de los europeos en el *Imperio turco*"(Zolo, 2002a).

CONCLUSIONES

La universalidad que los instrumentos de los derechos humanos proclaman y reivindican, vierte inexorablemente, en la particularidad de los derechos humanos; y esto tanto a nivel de los ordenes normativos, como de las convenciones regionales e internacionales de los derechos, tanto en las decisiones judiciales de los nuevos grandes tribunales, en el paso del pensamiento a la acción, de la proyección al hacer, de la enunciación solemne de los derechos al hacer de los derechos como instituciones.

La paradoja de los estados asiáticos (especialmente lo que defiende la perspectiva del asian values) y que si, por una parte, la apertura de la política a las democracias y de la economía a la globalización, como vías para su entrada en la modernización, ha implicado el reconocimiento de los derechos subjetivos, especialmente aquellos de carácter económico que garantiza la libertad en el mercado y el desarrollo de la *lex mercatoria*. De esta manera, los estados asiáti-

[12] Recordamos que en la «*Età dei diritti*», Bobbio niega una fundamentación absoluta, aún cuando reconoce una fundamentación histórica de los derechos, con el consenso logrado por los Estados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos del 1948. Al mismo tiempo, subestima la utilidad de la fundamentación de los derechos humanos, prefiriendo su actuación y la instrumentalización de mecanismos adecuados de tutela. De esta forma, el mismo autor reconoce la importancia de realizar un análisis político-jurídico de los derechos (Bobbio, 1997).

cos proponen una lucha versus occidente con los mismos instrumentos de occidente, es decir, el derecho al desarrollo y los derechos económicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Bobbio, Norberto. (1997), *L'età dei diritti,* Einaudi, Milano.

Bruun, Ole y Jacobsen, Michael (2000), *Human Rights and Asian Values: Contesting National Identities and Cultural Representations en Asia*, Nordic Institute of Asian Studies, Routledge, Oxford.

Cassese, Antonio (2000), *I diritti umani nel mondo contemporaneo,* Laterza, Bari.

Charney J. (SF), *"Anticipatory Humanitarian Intervention in Kosovo", The American Society of International Law*, http://www.asil.org/ajil/kosovo.htm#ed3.

De Stefani, P. (2000), "Profili di Diritto Penale Internazionale nella prospettiva dei Diritti Umani", *Quaderni Unesco,* No. 1, Cátedra UNESCO Diritti Umani, Democrazia e Pace.

Ghandi, M. (1995), *Il mio credo, il mio pensiero, Grandi Tascabili Economici, Newton*, Roma.

Hoyos, Guillermo (2000), "Fenomenología y multiculturalismo", *Multiculturalismo, Los Derechos de las minorías culturales*, Francisco Cortés y Alfonso Monsalve (editores), Res Pública, España.

Husserl, E. (1981), "La filosofía en la crisis de la humanidad europea", *Filosofía como ciencia estricta,* Buenos Aires.

Jayasuriya, Kanishka (1999), "Globalization, Law and Transformation of the Sovereignty: The Emergence of Global Regultarory Governence", *Global Legal Studies Journal*, No. 6, Indiana.

Kelly, David (2000), "Freedom as an Asian Values", *Human Right and Asian Values, Contesting National Identities and Cultural Representations en Asia*, Nordic Institute of Asian Studies, Bruun y Jacobsen (editores), Routledge, Oxford.

Maritain, Jacques (1963), *La persona e il bene comune*, Morcelliana, Brescia.

Panikkar, Raimon (2002), *Pace e Interculturalità,* Una riflessione filosofica, Jaca Book, Milano.

Pérez Luño, Antonio (1995), *Derechos humanos, Estado de Derecho y Constitución*, 5ta. edición, Madrid.

Pogge, Thomas (1992), "Cosmopolitanism and Soverignty", *Ethis*, 103, Chicago.

Sen, Amartya (1999), *Laicismo indiano,* Feltrinelli, Milano.

Sircar, D. C. (2000), *Asokan Studies*, Calcuta.

Steiner Henry y Alston Philip (2000), *International Human Rights in Context*, Oxford University Press, Oxford.

Stokke, H. (2000), "Modernization without Westernization? Asian Values and Human Rights Discourse in East and West", *Human Rights and Asian Values*, Contesting National Identities and Cultural Representations en Asia, Nordic Institute of Asian Studies, Bruun y Jacobsen (editores), Routledge, Oxford.

Zolo, Danilo (2002a), *Cosmopolis, La prospettiva del governo mondiale*, Feltrinelli, Milano.

— (2002b), *Chi dice umanità, Guerra, diritto e ordine globale*, Einaudi, Milano.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 277-306
recibido: 21-05-07 / arbitrado: 30-10-07

POBREZA Y SOCIALDEMOCRACIA

Magaly T. de Cárdenas[1]
ESCUELA DE NUTRICIÓN Y DIETÉTICA, UCV

Resumen:

Este artículo diserta sobre la socialdemocracia y la forma como que ésta permite abordar e interpretar los problemas de la pobreza. Asimismo, plantea cómo la socialdemocracia funciona como un sistema que sienta sus bases sobre instituciones o tradiciones democráticas y concepciones jurídicas donde cuentan primeramente los intereses de la sociedad en su conjunto, llegando a requerir de la participación activa de todos los ciudadanos en la empresa social.

Palabras claves: Socialdemocracia, participación, pobreza, Venezuela.

INTRODUCCIÓN

Las diferentes regiones del planeta ante la manifestación de la pobreza, han experimentado eventos muy peculiares y únicos en su entorno; y el enfrentarse a los mismos de parte de sus habitantes, varía en cada región geográfica. Los pueblos son adaptativos en virtud de conservar su funcionabilidad: tradiciones, costumbres, valores etc., en sus respectivas culturas.

Pero existiendo variados escenarios políticos donde la pobreza es protagónica, la misma "da a luz" con dolor la terrible consecuencia de la desnutrición infantil, en cualquier parte del globo terráqueo. Se ha hecho tradicional, el que en estos escenarios políticos se debata la administración de la *cosa pública,* por ser ésta el objetivo básico de la política. De tal forma, que los actores que hacen política, participan del poder concentrado en el Estado, así como de su debida distribución.

El Estado, lo mismo que las demás asociaciones políticas que lo han precedido, es una relación de *dominio* de hombres sobre hombres en el medio de la coacción política (es decir: considerada legítima). Así, pues, para que subsista es menester que los hombres dominados se sometan a la autoridad de los que dominan en cada caso (Weber, 1964).

En esas relaciones de poder aquí destacadas, que se movilizan en los diversos escenarios políticos, para el tratamiento de la pobreza, tiene entre sus protagonistas a la socialdemocracia, cuya principal fuerza..."está en su recia e inquebrantable tradición democrática" (Palme, 1977), donde la esencia de la

[1] maga106@cantv.net

misma no es precisamente que el pueblo gobierne, sino que tenga la libertad de elegir a quienes lo van a gobernar.

La socialdemocracia nace a partir del socialismo del siglo XIX, con las aportaciones de Karl Marx y Friedrich Engels, dicho movimiento compartía sus raíces-ideológicas con el comunismo, pero repudiaba la violencia política la cual obligaba a una revolución[2] en el sentido marxista del término.

Socialdemocracia, teoría y doctrina política que aboga por una transición pacífica desde la economía capitalista de mercado hacia el socialismo usando los canales políticos propios de las democracias liberales, es decir, el parlamentarismo (Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2001).

Multiplicidad de factores obligan a marcar la diferencia entre países que han adoptado originalmente un mismo sistema de gobierno: situación objetiva en que se desenvuelve el desarrollo general del campo económico, político, intelectual y moral. Ejemplo de ello, lo representó el socialismo democrático francés cuando se aleja del socialismo, lo que: "nos permitirán comprender mejor la actitud de Jaurès frente al tema de los derechos del hombre: el concepto de revolución y la teoría del Estado" (Ferry y Renault, 1990).

La postura socialista de la conquista del proletariado tanto de la producción como del poder político según Marx y Engels, abrigó, en su real término de "dictadura del proletariado", la fatal consecuencia de que dicho proletariado, sería conducido a la barbarie y por ende al fracaso.

Cuando Marx y Engels afirman que el proletariado "conquista la democracia" por la fuerza, valdría más bien decir, según su teoría, "que de hecho la suspende, puesto que substituye la voluntad de la mayoría de ciudadanos consultados libremente, con la voluntad dictatorial de una clase"... Ahora bien, ese tiempo ha pasado y "el proletariado socialista prepara, extiende y organiza la revolución, al descubierto, en el amplio terreno de la legalidad democrática y del sufragio universal". Por otro lado, "habiendo surgido la revolución proletaria misma, de un vasto movimiento hacia la democracia", no podría volverse contra ella:... (Ferry y Renault, 1990).

Históricamente, dentro del marxismo se viven distintas manifestaciones e ideologías que difieren entre sí, en cuanto a su doctrina. De tal manera que para

[2] El término "revolución" se usa de aquí en adelante, exclusivamente con el significado político, como sinónimo de *insurrección*, o de *violencia ilegal*. En cambio para indicar la modificación de principio del orden social se usa el término "transformación social" que deja abierto el problema del camino que hay que seguir para lograrla. Véase: Eduard Bernstein (1982).

1871 se observó lo que se llamó la insurrección de la Comuna de París, donde se gestaron partidos políticos de masa, pero que coincidían en mucho de sus términos e ideología marxista: la socialdemocracia alemana, francesa, española, belga, austriaca; a través del tiempo va a significar una ruptura ideológica, la cual se manifiesta en el Congreso Socialdemócrata de Gotha en 1875, donde se cuestiona la fase intermedia de la dictadura del proletariado. Pero, no es sino hasta once años después de la muerte de Marx en 1894, cuando surge la II Internacional Socialista, que como es conocido, la Internacional nace como asociaciones creadas para unir las organizaciones socialistas y comunistas de todo el mundo. Para esta oportunidad, la divergencia se constituía a nivel de partidos en la socialdemocracia con la ortodoxia marxista (Gómez, 1990).

En consecuencia, la relación sociedad-Estado, no está circunscrita a una determinada clase social, sino que en dicho Estado se establecerán los antagonismos de clases, pero no para que una venza sobre la otra, sino para que la conciliación entre clases se sedimente sobre el diálogo mismo brindando un común acuerdo.

Para Marx el proletariado organizado en partido de clase debía conquistar el poder político. Mientras que para Eduardo Bernstein (1850-1932) marxista alemán, señala... "para lograr esta conquista: el camino de la lucha parlamentaria mediante la explotación del derecho al voto"... (Bernstein, 1982).

En este orden de ideas, el papel del Estado defendido por Jaurès, delimita un punto central de la socialdemocracia: su papel de Estado-árbitro. Actualmente, la socialdemocracia es expresión en su carácter *policlasista,* de las clases oprimidas, no por ello de un proletariado u obreros por excelencia, ya que al lado de estos últimos han ganado creciente importancia otras categorías de trabajadores, cuyos intereses coinciden en la lucha social, constituyéndose en variadas clases populares (obrera, campesina y media).

> "El Estado no es expresión de una clase, sino la expresión de las relaciones de las clases"..."jamás ha habido un Estado que haya sido pura y simplemente un Estado de clase" -de suerte que el Estado, aún burgués, expresa ya las reivindicaciones de la clase obrera, en proporción del grado de conciencia y organización que alcance" (Ferry y Renault, 1990).

Una de las propuestas más importantes del capitalismo es la concentración de capital, a la cual se le hacen críticas formales, porque en estos negocios la producción ya está organizada, la dirección sigue siendo individual y la apropiación de la ganancia por parte de los individuos particulares no se realiza de acuerdo con su trabajo sino de acuerdo con su parte de capital. Pero es un problema de tipo económico, además de equiparable en tiempo, debido a que la

concentración de capital se polariza en las manos de unos pocos injustos, pero, si se afirma la igualdad en los términos de la socialdemocracia, las reivindicaciones de los trabajadores se deberán afirmar también, con la misma facilidad, para distribuirlas como utilidades de producción de dichos trabajadores.

El punto central de la socialdemocracia, lo constituye el firme compromiso de lograr la *igualdad* entre los hombres. Ya que su concreción, se convierte en una utopía al sólo pensar en una única clase con iguales características sociales, económicas y políticas, siendo la postura socialdemócrata defensora de que dicha igualdad, es posible cuando se dan oportunidades a todo ser humano de parte del Estado, donde el individuo eleve su ser interno bien llamado *potencial al servicio de los demás*, sin clases extremas: *ricos separatistas*, y en la otra esquina *pobres miserables*.

De allí, que etimológicamente la palabra: social es ser socio (*socius*=asociado), lo que conlleva un ordenamiento social, no contrapuesto, donde los pobres degollan a los ricos.

Parte del supuesto de la igualdad dentro de la fábrica, de la plena democracia y de la república. Pero una vez que han alcanzado ciertas dimensiones, que pueden ser todavía modestas relativamente, desaparece la igualdad porque se hace necesaria la diferenciación de las funciones y la subordinación (Bernstein, 1982).

Lo que se requiere para esa igualdad, radica en la educación del pueblo y para el pueblo, esto a su vez implica la idea republicana: "educación del sufragio universal", que no es más que la garantía de las libertades y satisfacción de la solidaridad: "(la soberanía está en la Asamblea que surge del sufragio universal; toda división de la soberanía amenaza a la unidad nacional)" (Ferry y Renault, 1990). La socialdemocracia sienta sus bases sobre instituciones o tradiciones democráticas así como concepciones jurídicas, de lo contrario lo que existiría es sólo un movimiento obrero, producto del influjo de las agitaciones de otros obreros, pero no la socialdemocracia.

Como se puede desprender de los postulados anteriores, la democracia constituye una premisa para el socialismo mucho más importante de lo que se piensa ordinariamente, ya que han sido vistas como que son polos que se repelen: democracia y socialismo, pero no sólo desde el punto de vista instrumental, sino también desde el punto de vista sustancial. Si no se contara con un determinado conjunto de instituciones o tradiciones democráticas, sería imposible la existencia de la doctrina socialista contemporánea (Bernstein, 1982).

Resulta inminente dejar clara la visión socialdemócrata en su doble acepción socialista e individualista. En cuanto a esta última, la antigua postura de que el

capitalismo se autodestruiría debido a la sobreproducción, y por ende la masa de trabajadores se ahogaría cayendo en la miseria, lo cual no tuvo lugar.

Bernstein toma la idea primigenia de Marx, de la conciliación con el liberalismo. El proletariado puede desempeñar un papel tan importante como la clase media; no cree en la inminencia de una crisis universal del capitalismo (Gómez, 1990).

Quedando demostrado lo contrario: la experiencia en los países más avanzados ofrecía ..."la mejoría de la condición para los trabajadores, así como el surgimiento de nuevas capas medias con propiedades y posición socioeconómica satisfactoria" (Boersner,1988). Aquí se retrotrae el concepto de revisionismo que históricamente designó el intento de modificar alguno de los puntos del marxismo en la segunda mitad del siglo XIX; el primer teórico político fue Eduard Bernstein, miembro del partido socialdemócrata alemán. Este, y otros puntos fueron conversados el 24 de mayo de 1975 por tres líderes: Willy Brandt, Olof Palme y Bruno Kreisky reunidos en Viena, por la democratización de la economía, señalando al respecto este último:

Es importante saber que el capitalismo no puede solucionar los problemas que tiene planteados la sociedad actual; *esta es una tarea que debemos cumplir en el seno de la sociedad y con la ayuda de todos*. Si lo logramos, ello ya significará una victoria sobre el poder del capitalismo, (Kreisky, 1977) (Cursivas nuestras).

¿Bajo qué planteamientos, y cuáles son los elementos fundamentales con que se presenta la socialdemocracia, para cumplir la tarea supra señalada?

La meta esencial del reparto del ingreso por los socialdemócratas no es *igualdad sino justicia*. La mencionada redistribución se buscará mediante la ampliación de la educación, la capacitación, la salubridad pública, la vivienda social y la seguridad social, con base en reformas del sistema impositivo, así como por una adecuada política de empleo, salarios y precios (Boersner, 1988).

Debe observarse, que históricamente también hubo un distanciamiento entre socialdemócratas y comunistas, cuando los primeros apoyaron la política nacionalista del gobierno alemán durante la I Guerra Mundial, eludiendo una de las premisas básicas del socialismo obrero, el internacionalismo. Luego con la Revolución Rusa en 1917, se produce la ruptura final entre socialdemócratas y comunistas, agrupándose estos últimos en la III Internacional en 1919. Por ello, "La socialdemocracia constituye la alternativa democrática y progresista al comunismo. Ella compite con los comunistas por la adhesión de los pueblos del mundo y de los sectores explotados de cada país" (Boersner, 1988). Reconoce

que los comunistas, han logrado avances en igualdad y justicia en la distribución de los bienes entre los seres humanos, no obstante:

> ...han sido incapaces de dar a los pueblos un aceptable grado de libertad para pensar, hablar, escribir y elegir. En un plano han avanzado desde la sociedad burguesa liberal hacia un futuro más justo, pero en otro plano han retrocedido desde la libertad burguesa hacia el absolutismo (Boersner, 1988).

Para abordar el punto de las bases doctrinales de la socialdemocracia en aras del análisis del impacto de la crisis venezolana, se hizo indispensable cubrir también el objetivo de: *situar las características estructurales –políticas, económicas y socioculturales de la Venezuela actual– producto del impacto de la mencionada crisis sobre parte de una población de niños menores de 3 años –muy vulnerable por cierto– por su alta dependencia del entorno, llámese familia, comunidad o lo hasta aquí tratado, el Estado y su desempeño político.* Sin olvidar el enfoque para este artículo en particular de dos puntos de inflexión: la política y la pobreza.

Ante los aconteceres del nacimiento de una socialdemocracia desde contradicciones sociales del capitalismo industrial en Europa y los asalariados en su combate por un equilibrio socioeconómico, en América Latina surge de las luchas populares contra el oligarquismo y el imperialismo semifeudal, las características de la socialdemocracia, las cuales se apegan fundiéndose ... "en la alianza orgánica de los trabajadores urbanos y rurales con las capas medias, y colabora con la burguesía empresarial auténticamente nacional y no monopolista" (Boersner, 1988).

En este marco de características se inscriben aspectos primordiales, como el conocer que el mismo socialismo democrático no es un "rumbo abierto" como meta fija, sino un camino a seguir, ascendente y sin límites. Además, en sus corrientes ideológicas y políticas entre las ya citadas, se suma un conflicto implacable con la extrema derecha y con el conservatismo neoliberal y su variante socialcristiana, en cuanto a estructura socioeconómica se refiere, ya que existe acuerdo de alternabilidad democrática con esta última.

1. BASES DOCTRINALES DE LA SOCIALDEMOCRACIA

Cierto es, que la teoría va a permitir la aproximación al problema de la pobreza desde el punto de vista de la socialdemocracia, y por tanto se analizarán a continuación una serie de aspectos centrales, sobre doctrina, sociedad e individuo, visto este último como real participante en la sociedad. Es por ello, que en la socialdemocracia cuentan los intereses de la sociedad en su conjunto prime-

ramente, pero va más allá, al requerir de la participación activa de todos los ciudadanos en la empresa social.

En el caso tan proliferado de la pobreza, la verdadera socialdemocracia no persigue subvencionar a los excluidos, sino crear las condiciones para que de manera integrada los individuos gocen de un bienestar social para todos.

El equilibrio entre el bien y el mal, es difícil de lograr, sobre todo donde las competencias son las libertades humanas. Por otra parte, el abuso del poder político, cualquiera sea el régimen establecido en determinada lugar del mundo, se ha correspondido con los resultados obtenidos. Lo anterior se evidencia ante cualquier evento que se tome de ejemplo: en el caso de que la gobernabilidad opere a través de un solo partido o grupo, existe una negación absoluta de la democracia, dado que allí sólo cuenta una clase única, es decir, un organismo sobrepuesto como dominante no teniendo importancia el individuo como tal y su debida participación en el proceso democrático. Pudiendo acontecer seguidamente, que el ciudadano acepte y obedezca las decisiones de la dirección central, no existiendo la oportunidad de que tengan lugar otros puntos de vista divergentes donde el ciudadano en cuestión aporte sus ideas. Por lo cual, esto no es democracia, ya que quienes han decidido por el pueblo, ha sido una dirección de mando en el partido o gobierno, lo cual se conoce como "centralismo democrático", donde han quedado excluidos una gran masa de miembros del partido gubernamental, de participar en la determinación de quienes deben constituir el gobierno.

En la raíz de este sistema oligárquico descansa, una vez más, la creencia en que lo que cuenta es la clase y no el individuo y que la verdadera democracia consiste no en la participación de todo individuo en el proceso democrático sino en la supremacía de un solo organismo que representa a la clase dominante en general y dominado a su vez por una dirección central, que tiene que expresar necesariamente la opinión colectiva -de clase- correcta (Cole, 1963).

Esta condición de naturaleza oligárquica se desprendió del origen liberalista de la socialdemocracia, la cual declaró al hombre con derecho a la libertad política y a la participación en la riqueza social, "pero por sus propios efectos en la práctica tales logros quedaron reservados básicamente a las clases poseedoras de los medios de producción y a los sectores privilegiados y educados" (Bruni Celli, 1991). Esta fue la principal justificación de la aparición del socialismo, con su primordial objetivo de justicia para todos.

Luego de abarcar la libertad individual a la gran mayoría de los habitantes donde se hizo valer, se puso fin a la esclavitud y a la servidumbre en el mundo occidental por medio del reconocimiento de un status legal, el cual fue seguido

por la demanda de la igualdad política, extendiéndose la misma a través del derecho al voto, como ya supra se ha mencionado.

En un mismo orden de ideas, "la socialdemocracia busca la realización plena de la democracia política, económica y social por métodos pacíficos" (Bruni Celli, 1991). Y, la libertad como concepto para la socialdemocracia, "significa ser libre de dependencias degradantes, de miseria y temor. La libertad existe cuando se tiene la posibilidad real –económica, social, política, cultural– de desarrollarse libremente" (Bruni Celli, 1991).

Esta libertad, tanto individual como colectiva se vio en sus principios doctrinales apuntando al estudio de cada país en su esencia y manifestaciones de tipo cultural.

La socialdemocracia suponía no sólo diluir los programas socialistas para adaptarlos a las posibilidades electorales, sino trazarlos siguiendo líneas nacionales, para ajustarlos a las condiciones de cada país. Excluía toda especie de programa internacional de acción unificada tal como el que aceptaban los comunistas como cuestión de principios revolucionarios de alcance universal (Cole, 1962.

Dentro del espacio analizado, la reconciliación entre el *capital* y el *trabajo* dentro de la socialdemocracia, traducidos en doctrina y movimiento político a la vez, opera a través de la necesidad de los medios de expresión organizada, que comunican las necesidades de la clase trabajadora en la sociedad moderna. "Los sindicatos y los partidos socialistas tienen igualmente sus filiaciones internacionales y pagan tributo a la solidaridad internacional de las clases" (Cole, 1961).

De lo anterior se deriva, que la socialdemocracia demanda mediante el límite de la libertad económica, el cumplir una función social por parte de las empresas tanto públicas como privadas, trabajando con dicha libertad en un mismo país. Es la acción del Estado, la que legitima la promoción y vigencia de los derechos humanos que se desprenden del hecho del disfrute de las libertades constitucionales.

Como doctrina busca la realización de la democracia en su más amplia acepción. Proclama y defiende un conjunto orgánico de principios esenciales: libertad individual y colectiva; justicia social y bienestar para todos; igualdad y apertura de oportunidades; participación y organización social del pueblo; distribución y descentralización de la riqueza y del poder; solución pacífica de los conflictos, internos e internacionales; independencia, soberanía y autodeterminación de los pueblos; solidaridad y cooperación entre países y entre los distintos sectores sociales en un mismo país; libre competencia social, económica y

política; pluralismo ideológico; reconocimiento, respeto y protección de los derechos humanos (Bruni Celli, 1991).

2. DEMOCRACIA PARTICIPATIVA

La relación entre gobernantes y gobernados a través de un sufragio, fue el hito que marcó una esperanza en la historia para la clase obrera organizada que en algunos países, era capaz de emplear su fuerza política y así combatir las desigualdades sociales. Pero, el concepto global de participación implica el de ciudadanía, así, ambos términos se encuentran estrechamente vinculados. "En efecto, ciudadanía es el lugar donde se desarrollan las relaciones entre el individuo y el Estado"(Aniyar-Castro, 1993). Siendo, que participación es lo que define a la democracia, incluso etimológicamente se evidencia: *demos* es pueblo, *cracia* es gobierno; no se realiza la democracia sin que el pueblo la ejerza, no que sencillamente algunos "representen" a ese pueblo, sino que todos los derechos estén garantizados y que la participación de ese ciudadano sea plena y verdadera.

Los "derechos políticos" se refieren a aquellos tipos de derechos que crean la posibilidad de participar en el ejercicio del poder político como miembro de la asociación política, o como elector de los miembros de esa asociación. Aunque los derechos políticos emergieron a finales del siglo dieciocho en algunos países y antes de la sanción de todo el espectro de los derechos civiles en otros, por ejemplo en Suecia, su consagración efectiva pertenece, sobre todo, al siglo diecinueve y principios del veinte (Held, 1997).

Muy a pesar, de lo que en teoría se escribe, existe la contrapartida de las limitaciones de la participación ciudadana, ya que como protagonismo del soberano en la gestión pública y en la solución de los problemas colectivos, el discurso de la participación se ha manejado de manera unívoca. El principio de participación del ciudadano en los asuntos públicos es algo más que el derecho a votar,... "implica, en realidad, la intervención en todas las fases y en todos los niveles del proceso de la gestión estatal: en la formulación, ejecución y control de las políticas públicas" (Salamanca, 2000). Es un verdadero protagonismo popular sin la necesaria presencia, intermediación y mediatización de partidos o asambleas. Al manejar el término democracia participativa bajo un ejercicio directo de parte del ciudadano, pueden estar presentes los partidos políticos, lo que no es permitido por ir en contra de la esencia de la democracia, es el dominio de las cúpulas sobre el soberano.

El protagonismo político del ciudadano radicaba en el artículo 3 de la Constitución de 1961, en el pueblo, ejercida a través del sufragio, transfiriéndolo a los órganos del Poder Público, predominando de hecho la representación sobre la

participación. "El gobierno de la República de Venezuela es y será siempre democrático, representativo, responsable y alternativo" (República de Venezuela, Congreso Nacional, 1961).

Es en el texto constitucional de 1999 en su artículo 5, donde se expone claramente la definición de soberanía. Así como en el artículo 6 la expresión de la participación, en el mismo orden que a continuación se expresa.

La soberanía reside intransferiblemente en el pueblo, quien la ejerce directamente en la forma prevista en esta Constitución y en la ley, e indirectamente mediante el sufragio, por los órganos que ejercen el Poder Público. Los órganos del Estado emanan de la soberanía popular (República Bolivariana de Venezuela, Congreso Nacional, 1999).

Ahora bien, aunque el ciudadano está en libertad de ejercer o no su derecho a participar en la cosa pública, el sólo hecho de que conozca y comprenda el párrafo que antecede, donde se explica que los órganos del Estado emanan, es decir, tienen lugar o se gestan a partir de las necesidades de ese ciudadano –y a él están sometidos–, hace que este venezolano se sienta constreñido a participar en forma directa, luego de ejercer su derecho al voto.

El gobierno de la República Bolivariana de Venezuela y de las entidades públicas que la componen es y será siempre democrático, participativo, electivo, descentralizado, alternativo, responsable, pluralista, y de mandatos revocables (República Bolivariana de Venezuela, Congreso Nacional,1999).

Transitando ahora, por la democracia directa como autogobierno, es donde se observa la diferencia con la participación ciudadana, ya que la directa consiste en la relación de identidad, constituyéndose pueblo y gobierno en una sola cosa. Sociedad civil y sociedad política se fusionan, manifestándose en un bloque solidario y homogéneo.

La participación puede expresarse en grados, el autogobierno no. Es decir, se puede participar votando, opinando, formulando peticiones, en una palabra influyendo, pero ejercer el gobierno directamente no es participar, porque, en todo caso, el participante es gobernante, aunque lo sea eventualmente (Salamanca, 2000).

La realidad hoy, es otra en la Venezuela que transitó durante 40 años por la democracia, a la que si bien no había que temerle, sí se debían de tomar las previsiones necesarias ante la incomprensión del liderazgo político. Los partidos políticos se convirtieron en gobierno, es decir, en un fin en sí mismos, por desvincularse de los intereses de quienes los elegían, erigiéndose en una burocra-

cia partidista, y la corrupción se desbordó para el financiamiento de sus campañas. Como resultado el sistema cerrado y oligárquico detiene todo mecanismo para la participación política de los ciudadanos; y por ende, el venezolano que desee ejercer su soberanía, no sólo en forma indirecta a través de quienes son elegidos por él, sino directamente, debe en un rol protagónico invocar y asumir sus derechos sociales, económicos y políticos.

Se trata de comenzar a formar una cultura para la democracia de "representación participativa", donde si bien las decisiones seguirán estando fundamentalmente en los representantes, ello será compatible con el ejercicio de iniciativas y controles directos por parte de los ciudadanos (Ayala, 1993).

Enfrentar la pobreza, resultado de una vorágine de acontecimientos nefastos para la familia venezolana, representa cambios sustanciales de políticas, enfoques y actitudes, haciéndose necesario trabajar en la renovación profunda de políticas económicas y sociales, a través de la ejecución de medidas como: mejorar sustancialmente el ingreso, políticas sociales agresivas, maximizar la participación de la comunidad asistida en los programas, lográndose así, la potenciación de un vasto sector de población, que no sólo cuente con una gobernabilidad equitativa que le garantice a sus miembros posibilidades de trabajo, sino la plena satisfacción de sus necesidades esenciales. Por otra parte, los miembros de la comunidad participativa, o lo que es lo mismo: los soberanos, darán una lección al mundo sobre el egoísmo que carcome a los países ricos para con los países pobres, los cuales no necesitan dádivas, ya que poseen grandes potencialidades humanas.

Para la consecución de tales fines, en y durante el acto de la participación de parte del soberano, la regla de oro pasa a ser el educar a la gente en un clima apropiado de respeto mutuo, no sólo porque están apoyando al gobierno, sino porque sus decisiones afectan e influyen las decisiones de sus superiores.

3. LA POBREZA

En el análisis de la pobreza se asumió la perspectiva socialdemócrata, entendiéndose como pobreza el estado de injusticia social que comienza con la irresponsabilidad de los gobernantes y demás dirigentes, generando la inequidad y la polarización social, interfiriendo esta última en la consolidación de la democracia.

Si la democratización es sinónimo de ciudadanía, y este último término envuelve la participación de los individuos de un país, los mismos no deberían estar excluidos. Visto de esta forma, para construir el desarrollo humano que implica gobierno del pueblo, por el pueblo y para el pueblo, se deben tener en

cuenta dos factores básicos: la construcción y eficacia de la institucionalidad y la cristalización de una gobernabilidad fundida en una realidad participativa donde se escuche el clamor de los pobres.

La gran toxicidad en la administración a manera mundial, en cuanto a dinero y a alimentos se refiere, es el gran engaño neoliberal de llegar a creer que los ricos le darán a los pobres, porque en la realidad *los pobres de los países ricos* se quedan con las miserias de subsistencia, ya que lo "grueso" de la producción es enviada a los *ricos de los países pobres.*

La lógica de la economía de mercado favorece un modelo de desarrollo vicario en el que los ricos ejercen la función de representar a toda la humanidad en el disfrute de los bienes materiales del planeta Tierra, y en el que se considera normal que nazcan y mueran en la miseria millones de hombres y mujeres. El sistema tiene por corazón una caja de caudales y presupone una mística cruel del desempeño y del culto a la eficacia (Boersner, 1988).

3.1 Los pobres se autodefinen: desigualdad, marginación, exclusión y cohesión social

De aquí, que al definir a los pobres, resulta por demás interesante el escuchar: *cómo definen las personas pobres a la pobreza,* y es admirable observar como a través del globo terráqueo, los pobres en medio de grandes carencias materiales y de accesos a la práctica de sus derechos humanos por medio de las instituciones estatales, realizan importantes sacrificios, como lo es el deshacerse de sus pocos bienes materiales con el fin de preservar vínculos sociales, sobre todo en su comunidad. "Los propios pobres encuestados en muchos casos definen la pobreza como el quebranto de las normas sociales"(Narayan y otros, 2000). Así, que el no poder participar en eventos de la comunidad, resultará en humillación e infelicidad.

La conceptualización de pobreza para los pobres, va más allá de no poseer los alimentos necesarios y un empleo, ellos lo han traducido como el horripilante hecho de ser dependientes y de falta de poder y de voz. Se observa aquí, el hecho patético del orden de lo societal que priva en cada una de sus caracterizaciones de vida.

En el mismo orden de ideas, el no ejercer sus derechos a la salud, educación y empleo, lo supedita a una *exclusión,* ya no sólo en el ámbito que va más allá de su plano comunitario, sino a la desconexión de las redes institucionales, lo cual, a su vez conlleva el estar desinformado sobre programas en general a los que él y su familia tendrían derecho.

Resulta desalentador el observar, que en el caso de algunos trabajadores que han sido calificados como pobres tradicionales, o de remuneraciones inferiores, sean –aunque no ocupando los niveles más bajos de pobreza–, objeto de la *desigualdad* económica, porque pertenecen a un colectivo con minusvaloraciones políticas o sociales entrando en los campos de la exclusión social.

De lo anterior se deriva, que se puede ser excluido, y no pobre por escasez extrema de recursos económicos, ya que ciertas desigualdades de corte político o social los ubican en ese campo. Por ello, exclusión y pobreza son términos distintos, aunque están inmersos en un mismo círculo vicioso, ya que por el hecho de ser pobres están excluidos del acceso a los recursos y oportunidades que tienen los menos pobres.

Quizás la exclusión desde los poderosos hacia los desposeídos, provocó en estos últimos, una fuerte unión entre los mismos, de los que nace un patrimonio que se constituye en fuertes vínculos de cohesión social y las relaciones de asociación en las comunidades tanto en forma habitual como en momentos de crisis. Esto ha obrado de manera muy consciente en el hoy del individuo: exclusión *versus* cohesión, siendo esta última la mejor expresión viva de los lazos de solidaridad humana, porque la marginalidad, desigualdad, o cualquier otra clasificación de la pobreza queda supeditada a esa exclusión como producto de un mal enfoque: "...haberse entretenido más en analizar la situación ya originada -la pobreza y el pobre- que su proceso -génesis, desarrollo y reproducción-. Esto es lo que ha venido a completar la noción de *exclusión social*, más que a definir tipologías y grados de pobreza" (Entrena, 2000).

3.2 La pobreza según la perspectiva socialdemócrata

La historia mundial del presente siglo narra hechos tan patéticos, que evidencian las causas que originan las desigualdades sociales, económicas, raciales, religiosas, etc., traduciéndose en severas consecuencias de orden social o biológico, y de la misma índole que el agente provocador, tanto para el hombre que las padece, como para la comunidad que él ocupa, reflejados en cifras que dan cuenta de esta realidad.

> "...las urgencias sociales latinoamericanas son extensas y profundas. La región ha llegado al año 2000 con amplios sectores de población sin agua potable y sin instalaciones sanitarias mínimas. Asimismo, con un gran número de pobladores en estado de desnutrición, lo que va a traer severas consecuencias. Se ha estimado así que una tercera parte de los niños de América Central menores de cinco años presentan una talla inferior a la que debieran tener. El 50% de los niños de la región no completan la escuela primaria: desertan antes de finalizar seis grados...Las tasas

de desocupación abiertas son muy elevadas y las de desocupación juvenil son aún mayores" (Kliksberg, 2000a).

De hecho, habría que puntualizar que los proyectos desarrollistas en el mundo, tuvieron lugar en aras de la tecnología, como un gran sueño para la creación de un Estado que no pudo sacar el máximo provecho de esa tecnología generadora de la industrialización, debido a que los poderosos –minoría que vive en la abundancia en este globo terráqueo–, se enriquecen a costa de los países pobres y endeudados, negociando perversamente con las multinacionales, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, en los países subdesarrollados de África, Asia y América. De manera tal, que el panorama sigue presentándose desalentador, y con el correr de los años, se observó que:

Para 1992 ya se daba la cifra de 400 millones de seres humanos que sobreviven en condiciones de pobreza –desde 1950 la población mundial ha crecido de 2500 millones a 5300 millones de habitantes–, según el último informe de Desarrollo Humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (García y Agudelo, 1997).

En este mundo de transición económica, donde los pobres están creciendo aceleradamente, como bien lo plasma en cifras alarmantes el PNUD, sólo resta centrar la mirada en el "progreso", el cual está situado en el punto medio de la balanza: Racionalización y desarrollo, dicho progreso apuntalará a la *producción* que más que de bienes materiales; se trata de servicios, sobre todo en el sector de salud y educación, cuidando de que estos últimos no queden reducidos a simples mercancías, ya que no pueden ser importados, ni exportados; esperando además que el individuo hoy sumido en la pobreza, pase a ser participativo, y nunca despojado del mejoramiento de sus condiciones de vida.

En este sentido, y en un marco conceptual de la pobreza, se comprende, que la necesidad de superarla está en dejar de ver al pobre como un ser en minusvalía social, un ser rentista que vive del sector productivo y que la tradición ha tenido por costumbre brindarle socorro, -aunque se demuestre una no menos apreciable sensibilidad humana-, esto, lejos de ayudarle, le impide crear condiciones que le permitan mejorar simultáneamente su capital humano.

No obstante, la confusión sobre el círculo vicioso: hambre-pobreza-crisis es enorme, y guarda relación no sólo con cifras, sino con terminología que diferencia distintos tipos de pobreza.

Precisemos ante nada, que no ha existido pueblo o civilización en el globo terráqueo que no haya sido afectado por la pobreza, y por ende, vulnerable a situaciones de hambre, lo cual se complementa con una deteriorada situación

nutricional, que por supuesto incide en forma negativa sobre los niños; que si bien pertenecen a los estratos más necesitados del país, les marca una pauta importante en sus vidas futuras como adultos, y en su mayoría quedarán como sobrevivientes que pagan un precio biológico y social.

La disertación sobre este tema, –sí bien, la propia reflexión es tan extensa por lo difundido del mismo–, difícilmente se podría llegar a su finiquito, pero por lo menos a modelos de enseñanza, según las condiciones circundantes del entorno cultural en que se mueven los pobres; que, sin emitir juicios ni hipótesis causales acerca del devenir de los mismos y el lugar que ocupan en el globo terráqueo, de una u otra manera, como élites somos responsables.

Se trata también de acotar aquí, que la sociología como ciencia fáctica estudia los hechos y procesos, y es por eso que su objetivo "es el hallazgo de la verdad empírica, que asevera que no hay otra prueba o confirmación que la emanada de los datos de observación" (Damiani, 1997).

Si dicha observación se hace desde el problema aquí enfocado como lo es la pobreza, los tentáculos de este monstruo son al menos: causas económicas, agronómicas, sociales y tecnológicas, y las consecuencias son del orden: salud, aprendizaje (deserción escolar), subestimación del sector agroalimentario en la economía nacional, reducción del rendimiento del trabajo en obreros malnutridos. Y culminando con las ecológicas, donde los campesinos en su desesperación por el abandono propiciado por el gobierno, y ante la precariedad de la situación de la familia del campo, invaden tierras no fértiles, en busca de donde sembrar, produciéndose la destrucción del ecosistema natural.

De lo anterior se desprende, que las expectativas ante el futuro se encuentran grises, si se toman en cuenta los múltiples factores que inciden negativamente en la producción de la agricultura, por el mal manejo de la misma, donde no se convocan las voluntades de aquéllos dispuestos a luchar por el mejoramiento de las condiciones ante la inacción del Estado, ya que no se puede esperar productividad ni producción eficiente con una población desnutrida, sumida en la pobreza.

Sin embargo, la esfera de la política económica no logrará por sí sola reducir la pobreza, sino que la misma, debe estar unida a una política social que se edifique sobre la base de la conciencia de que existen restricciones económicas, y una necesidad de hacer al individuo participativo. Por otra parte, que no sea un Estado benefactor con programas caritativos, donde las políticas sociales se perpetúan, sino que por el contrario, que de lugar a programas sociales con la finalidad de que el pobre excluido quede como parte activa de una sociedad, en la cual el siguiente peldaño sea el de tomar decisiones por sí mismo, en los

asuntos que lo afectan en ese tejido social donde se encuentra inmerso, mejorando así su capital humano; esto servirá como un coadyuvante para procurar que la población se mantenga por debajo de la Línea de Pobreza.

En última instancia, se observa: como países desarrollados, específicamente en el caso de la cultura asiática oriental, la misma afianzó su poderío en modelos organizacionales de trabajo en equipo, libre de formas extremas de individualismo, y arraigados en valores enfocados hacia cánones éticos y morales pertinentes a su entorno cultural, marcando la pauta en el acontecer para otros países del mundo.

No es posible avanzar en el camino de las reformas institucionales en América Latina, si no se comprende que un verdadero Estado liberal sólo es posible en una sociedad constituida por individuos soberanos, es decir por personas que gozan de ámbitos específicos de libertades y se relacionan entre sí mediante un conjunto de prácticas sociales determinadas por el permanente reconocimiento de que existe una igualdad formal entre ellos; es decir, sólo en un contexto de prácticas isonómicas y horizontales excluyentes de las relaciones de sumisión que eliminan la soberanía de unos en beneficio de otros, que son características de relaciones despóticas (Del Búfalo, 1996a).

Uno de los componentes más importantes de tomar en cuenta, plasmados en la literatura, es la pobreza, desde todo punto de vista: física, espiritual, moral, etc. pero con un común denominador: siempre desprovista de la riqueza del dar o producir conocimientos, o de todo don y talento que dimana de un espíritu noble, hacia el necesitado.

Visto de esta forma, y desde este escenario donde el protagonista principal es la pobreza, quien en sus variadas actuaciones en tiempos de una coyuntura de marcada crisis, aun con los diferentes modelos antes descritos sobre implementación de un supuesto "desarrollo", sólo se acrecienta un proceso de deterioro de las condiciones de vida, del trabajo y de la salud de la población.

El concepto de desarrollo de la comunidad fue introducido por las administraciones coloniales británica y francesa en un esfuerzo para movilizar el apoyo local hacia los proyectos de desarrollo. Se fundaba en la idea de que las comunidades locales suministrarían la fuerza laboral para dichos proyectos mientras que las autoridades coloniales brindarían el personal calificado, la tecnología de avanzada y los materiales (...) Si bien el desarrollo de la comunidad trajo ventajas para muchos habitantes del Tercer Mundo, gradualmente fue perdiendo vigor y atractivo. Hacia los años 1970, los programas de desarrollo de la comunidad se habían vuelto burocráticos e ineficientes. A menudo se acusaba de corrupción a los funcionarios encargados de los mismos (Midgley, 1993).

Ejemplo patético de esta dantesca desesperación, ha sido el de América Latina, en la que se ven sumidos nuestros pobres, porque ha sido esta capa inmensa de desasistidos, hijos de engañosas "democracias", en donde se lucraron los actores que supuestamente los "representaban".

Acertadamente enfatiza Mirian Balestrini, que también en el campo de la salud, se muestra de manera extrema una iniquidad en el orden societal, incrementándose las desigualdades sociales en las mencionadas condiciones de vida y salud, y específicamente en el caso latinoamericano, los sectores más empobrecidos han visto reducirse las posibilidades de acceder a los servicios de atención médica, lo que repercute en su situación de salud (1996).

Dentro de las variadas definiciones de pobreza, conocer que cada orden social genera su propio tipo de pobreza, pero en todo caso, se identifica como pobre a todo aquel que no logra satisfacer sus necesidades básicas de alimentación, vivienda y educación; o bien todo aquel que no tiene la capacidad para generar los medios para satisfacer tales necesidades, cuya raíz es un problema de empleo y nivel de salario en cualquier parte del mundo (Del Búfalo, 1996a).

Las acciones realizadas sin ética, y sin la mediación del saber, adquieren sólo el beneficio de la duda, hecho palpable registrado dentro de los diversos planteamientos socioeconómicos, y sus posibles soluciones en los países donde las políticas a implementarse para la debida reducción de la pobreza, no guardan coherencia con las necesidades de los individuos. Al examinar en el contexto mundial, el origen primigenio de este problema, se ha observado al individualismo como el gran culpable, en su afán desmedido por la riqueza.

Y es así, cuando al enfocar diversos planos que caracterizan variados enfoques políticos del pensamiento, se observa que desde el plano liberal o individualista donde existe una línea muy delgada entre los poderes del Estado[3] y los derechos de los ciudadanos, característica del capitalismo, donde la libertad radica en que el individuo tiene derechos sobre lo que adquiere. Luego, en el socialismo o antítesis del capitalismo, fundamentalmente porque se abroga la propiedad privada, se persigue como objetivo principal que todos los hombres tengan una vida creativa y útil, tanto para ellos como para su familia y la sociedad. El problema del reciente desplome socialista en 1989 radicó en que los mismos ciudadanos en las Repúblicas Soviéticas, Polonia, Hungría, Bulgaria, los Checos y Eslovacos, desmantelaron la estructura al ser "conquistados" por el estilo de vida de los países capitalistas previo pedimento de libertades a sus

---

[3] Estado: definido en el capitalismo como una asociación de protección libre entre individuos que están en un mismo territorio. Véase Bobbio (1996).

respectivos gobiernos donde exigían cambiar su bienestar, ya que consideraron que los avances alcanzados eran muy modestos y con libertades muy limitadas.

Por consiguiente, ante la presencia de la profunda *crisis*, existe un pronunciamiento de que: "Es necesario rediseñar las prácticas sociales. El objetivo básico debe ser la disolución del componente despótico de esas prácticas, y el reforzamiento del componente que apuntala al individuo soberano" (Del Búfalo, 1996b).

Si bien el Estado necesita generar riquezas del sistema económico, para la satisfacción de las necesidades de sus habitantes, y así mejorar los servicios, lo contrario sucede cuando para evadir esta responsabilidad, se le aplica al individuo la gran mentira de que "eres pobre por ser ignorante". La pobreza es en su concepción más amplia: perversidad social, y no característica intrínseca del capital humano. Concentrándose la riqueza en las manos de las elites con autonomía de poder, quienes aun despojan al pobre de sus medios de subsistencia.

Esto significa que el pobre es pobre porque es incapaz de producir sus medios de satisfacción. Aquí lo fundamental es determinar si no los produce porque no tiene destreza para trabajar adecuadamente, o porque, aun teniéndola, no logra conseguir un empleo idóneo. En el primer caso, su incapacidad radicaría en la falta de habilidades personales que le impiden ser empleado productivamente por el sistema económico. En el segundo caso, es el propio sistema económico el que no puede absorberlo, esto al margen de sus habilidades personales (Del Búfalo, 1996a).

Ciertos rasgos comunes coexisten en las diversas formas de dominación, y el principal de ellos es que el individuo concilie sus intereses y objetivos personales con algún sistema en particular, cuando esto ocurre en masas que confluyeron en un mismo sentir, se produce sumativa de éxito para ese tipo de gobierno.

El Estado, lo mismo que las demás asociaciones políticas que lo han precedido, es una relación de dominio de hombres sobre hombres basada en el medio de coacción legítima (es decir: considerada legítima). Así, pues, para que subsista es menester que los hombres dominados se sometan a la autoridad de los que dominan en cada caso. Cuándo y por qué lo hagan, sólo puede comprenderse cuando se conocen los motivos internos de justificación y los medios externos en los que la dominación se apoya (Weber, 1964).

En la socialdemocracia se promulga que el interés de las partes debe estar subordinado al interés colectivo de donde no escapan los pobres, admitiendo la participación y el disentimiento, y por ende se toman muchas decisiones de pequeños grupos. Visto lo anterior como fragmentación del país en una sociedad pluralista, por el contrario, *se ha logrado la conquista de la participación popular,*

dentro de la cual la solución es negociada, y es aquí donde los gobernantes electos por sufragio mayoritario deben establecer límites a las esferas de las decisiones[4]. Lógicamente en las democracias mal elaboradas, las mismas se transforman en gobiernos centralizados y omnipresentes cuando quien detenta el poder lo limita y controla, deseando dominar sin obstáculos, pero esta última característica se ha presentado a manera mundial en todos los estilos de gobiernos ocasionando mayor desigualdad, marginación y exclusión para los pobres. "El buen gobierno no se juzga por el número grande o pequeño de quienes lo poseen, sino del número grande o pequeño de las cosas que es lícito que hagan" (Bobbio, 1996). La democracia alimenta la *variedad* y por ende a la *actividad,* binomio antagónico de la preocupación excesiva por el "bienestar" que sólo lleva a la pasividad, la cual no es propicia a la soberanía popular.

Dada esta situación, surge como un pivote del desarrollo la tecnología, que debería ser una bendición para el hombre inserto en el mencionado sistema económico, pero que fue astutamente utilizada en el mundo, sin antes explicar a beneficio *de quién* sería ese desarrollo. Todo consiste en hacer un poco de historia en relación con el comercio internacional, el cual posee un problema de fondo que es el pago y cómo se realizarían los mismos, para cuyos fines nacen en Estados Unidos en el año 1944 el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM).

Como el FMI, también el Banco Mundial (BM) fue fundado en 1944 en Bretton Woods. Su misión es financiar carreteras, embalses, centrales eléctricas y todo lo que se considere necesario para promover el desarrollo industrial. Tras haber financiado la reconstrucción de Europa después de la Segunda Guerra Mundial, hoy el Banco Mundial actúa casi exclusivamente en los países del Sur (Centro Nuevo Modelo de Desarrollo, 1997).

Resulta interesante, el conocer que así como el África exporta multitud de riquezas naturales a Europa y otros países desarrollados, así mismo lo hacen Asia y Latinoamérica. No es que no haya producción agrícola en los países más pobres, pero de hecho se sufre y se muere por desnutrición, y en forma paralela los países desarrollados utilizan como mercado ocasional y a muy bajo precio a los subdesarrollados, echando a las personas de sus tierras productivas hacia otras más pobres. En definitiva, los pobres de la ciudad estarán desempleados y los del campo sin tierra.

---

[4] El gobierno democrático encarna una idea de bien común, cuyos límites aquí mencionados representan la autonomía conferida por el pueblo mediante el sufragio, para que dicho gobierno la ejerza a través de las instituciones por y para el bien común de ese pueblo.

Según la concepción de desarrollo del BM, lo único que interesa es el crecimiento de la producción nacional, independientemente de las condiciones en que se consiga, de cómo se reparte (patrones, trabajadores, campesinos, Estado) y del uso que se hace de ella. Así el BM financia proyectos desastrosos desde un punto de vista ambiental y social (Centro Nuevo Modelo de Desarrollo, 1997).

Por desgracia para el pago de las deudas de los países pobres, la cual ha ido resultando cada vez más pesada, así como la situación de la misma varía con el país, y que a pesar de los errores que seguramente trajeron el engañoso desarrollo industrial, dicha deuda tuvo como común denominador la condición perversa del individualismo, teniendo lugar de parte de gobernantes inescrupulosos del país deudor, la avidez de riquezas personales: "...sea financiando la balanza pública perennemente en déficit por la gestión deshonesta, sea comprando armas, sea robando" (Centro Nuevo Modelo de Desarrollo, 1997).

Lo hasta aquí descrito, sirvió como detonante en Latinoamérica, África y Asia, para que tuviesen lugar las desigualdades sociales en las condiciones de vida y salud, de tal manera que los pobres de estos continentes, se han visto imposibilitados de hacer el debido uso de los servicios de atención médica, entre otros.

El efecto neto es lo que algunos llaman jocosamente el programa en el cual los pobres de los países ricos pagan a los ricos de los países pobres. Esa es más o menos la manera como terminan siendo las cosas. Entonces aparece el FMI, manejado por los países ricos, que tienen sus reglas para los débiles. Estas consisten en que a un país con alto nivel de inflación, moneda inestable, y otros indicadores económicos insatisfactorios, se le imponen formas extremas de austeridad para balancear el presupuesto, recortar los servicios sociales, estabilizar el tipo de cambio, etc. (Chomsky y Barsamian, 1997).

Luego de los préstamos otorgados a los países pobres de parte del FMI y previa firma de una "declaración de intenciones", hacia los países deudores, para el sometimiento a las llamadas "políticas de ajuste estructural", sobre la base de la cual se exige a los pobres que deben dar una cuota de sacrificio, es decir, deben "apretarse el cinturón". De esta manera, las personas en un país con moneda devaluada, no pueden comprar, y si los intereses internos aumentan tampoco se puede comprar a crédito, en una palabra: gastar menos para obtener ganancias para el pago de la deuda.

De aquí que los países desarrollados no se ciñan a estas normas, de hecho se observa que:

> EE.UU., por ejemplo, que tiene una deuda externa fabulosa no acepta sugerencias del FMI... El Banco Mundial estima que en este momento las medidas proteccionis-

> tas impuestas por los países ricos le cuestan al tercer mundo el doble de la ayuda que reciben del Norte. Y esa asistencia que(sic) no es más que una forma disfrazada de promover exportaciones (Chomsky y Barsamian, 1997).

No deja de estar en el tapete el tan promulgado ejemplo de los países del Asia, donde Japón marcó la pauta hace tres años.

Los que lo siguieron, imitaron y adaptaron eficientemente. Ello se ve con certeza en los tigres (Corea, Taiwán, Singapur, Hong Kong) que responden al primer grupo y también en la segunda generación: Malasia, Indonesia y Tailandia. Más allá de las políticas y rasgos comunes existen, sin embargo diferencias inducidas, entre otras cosas, por la insuficiencia de recursos en los primeros y por una relativa disponibilidad en los segundos. La diferente dotación de factores resultó un condicionante verdaderamente esclarecedor (Lascano, 1996).

Es ejemplar el testimonio de singular éxito en los citados países, en el *desafío contra la pobreza*, como término de referencia y no como a un modelo estricto.

En Asia Oriental convergen tanto la infraestructura económica y social, como el capital físico y humano, de manera tal, que al contar con una élite administrativa y política, cuyo proceder era y es realista y flexible, ya que: política que no sirve se abandona sin reparos, con el fin de no perpetuar el error, y así crecer compartiendo inteligentemente los frutos del progreso. De aquí que entren en juego a manera de cascada, un dinamismo comercial para penetrar en la economía internacional, asegurando el crecimiento en un contexto de paulatino bienestar y al mismo tiempo aumentó la disponibilidad de servicios públicos. El incremento en el comercio exterior -sobre todo exportaciones- contribuyó a la creación de empleos, impulsó saltos tecnológicos, revolucionando el factor productivo total (Lascano, 1996).

En el marco de estas formulaciones, no han funcionado las instituciones en los países subdesarrollados o también llamados del tercer mundo, bajo el modelo antes especificado, donde es una utopía abandonar sin reparos la mala praxis. Muy por el contrario, el hombre como productor de servicios, es visualizado sobre la base de las ganancias y pérdidas, y al ser las pérdidas algo indeseable, el sistema reduce la calidad de atención a favor de la "eficacia" reduciendo los costos.

La reducción de costos redunda en la prestación del peor servicio al mayor número de personas, sin equipos adecuados, o sin el debido mantenimiento, y esto en las llamadas áreas prioritarias como son la salud y la educación. En atención a lo planteado, se ha podido observar como en el caso del Asia, el capital humano sí constituye el centro de todo desarrollo.

El desarrollo –cambio y transformación– es el resultado de la acumulación de capital físico y humano. El capital humano constituyó un pivote inicial en la hazaña, porque no se limitó sólo a mejorar intelectual y técnicamente a la población, se complementó con servicios públicos que reforzaron el lento camino hacia el bienestar y la erradicación paulatina de la pobreza (Lascano, 1996).

Siendo las cosas así, resulta claro que al repensar en ese capital humano se haga en función de la búsqueda de la salud, por medio de los servicios designados para tales fines.

La reducción de las desigualdades en salud y la promoción de una mayor equidad social, son los objetivos primordiales de la estrategia: "Salud Para Todos" de la Organización Mundial de la Salud (OMS), la cual sugiere que puede alcanzarse por medio de estrategias encaminadas a: (a) Reducir la pobreza en su sentido más amplio; (b) asegurar las necesidades sanitarias básicas –por ejemplo, comida, agua, higiene, educación y vivienda en condiciones para todo el mundo; (c) asegurar que todas las personas tienen acceso a una atención sanitaria efectiva (Whitehead, 1998).

Se quiere con ello significar, en el tema que nos ocupa, como lo es la pobreza, varía mucho de un país a otro, ya que en los lugares geográficos donde la crisis se presenta los individuos sabrán o no, hacerle frente de acuerdo a sus capacidades, intereses y relaciones internacionales.

Así, si tenemos en cuenta países europeos, encontramos todo un espectro de disponibilidad y receptividad para actuar... En Gran Bretaña, por ejemplo, yo seleccionaría la parte central de Escocia y el noroeste de Inglaterra como lugares ejemplares donde ha existido una cooperación duradera entre el gobierno local y las autoridades sanitarias locales de los 80, con el compromiso de luchar contra las desigualdades en salud durante un período de tiempo en que hubo poca participación a nivel nacional... Los gobiernos de países como Noruega, Finlandia y Suecia también han demostrado tener serios compromisos con el tema (Whitehead, 1998).

Cuando los gobiernos se comprometen a solucionar estas coyunturas, se observa que el principal pacto lo deberían realizar con el individuo, el cual va a representar a la patria con sus conocimientos –llámese educación como derecho e inversión–, cristalizados por medio de su participación.

Si el viaje se realiza por América Latina, han sido notorios los informes presentados, ya que se identifica al gran ausente de la citada participación.

Como se observa, en América Latina el 5% más rico de la población recibe el 25% del ingreso. La proporción supera a lo que recibe el 5% más rico de las otras áreas del globo. A su vez, es la región donde el 30% más pobre de la población recibe el menor porcentaje del ingreso (el 7,6%) en relación con todos los otros continentes... Medida asimismo en términos del coeficiente de Gini[5], que da cuenta del nivel de desigualdad en la distribución del ingreso de una sociedad, América Latina presenta el peor coeficiente (0,57) a nivel mundial, siendo el promedio universal 0,40. Ahora bien, con respecto a los países de- sarrollados ostentan 0.30. Ejemplo de estos últimos en términos de equidad, como lo son Suecia, Dinamarca y los países bajos entre otros, su índice de Gini oscila entre 0,25 y 0,30; tomando en cuenta que, cuánto más bajo es el coeficiente de Gini mejor es la distribución del ingreso en una sociedad (Kliksberg, 2000b).

Volviendo al individuo soberano, el mismo no se dejará llevar por todo viento de confusión, por estar sembrado sobre la *roca de la educación,* y no sobre la arena de las miserias del analfabetismo en las que naufragará cuando vengan las tempestades. Pero esto no basta, ya que interesa el cómo es formado, no debiéndose optar por el modelo mercantilista, que como acertadamente señalan Caponi y Mendoza (1997): "Se imparte una educación según un modelo tecnocrático: se trata de entrenar mano de obra hábil pero acrítica, por ello, se jerarquizan los campos tecnológicos en detrimento de lo humanístico, ético y social". Ya que el fin perseguido en dicho modelo es el crecimiento económico sin desarrollo humano, por ello la tecnología no apunta a la evolución de un sistema donde se abata a la pobreza, la desigualdad, la exclusión, la miseria, la injusticia y el hambre reinante en el planeta, que de hecho presenta cifras alarmantes:

El ingreso promedio en los 20 países más ricos es 37 veces mayor que el de las 20 naciones más pobres; esta brecha se ha duplicado en los últimos 40 años. Además, la experiencia de las distintas partes del mundo ha sido muy diversa. En Asia oriental el número de personas que vivían con menos de $1 al día, bajó de unos 420 millones a alrededor de 280 millones entre 1987 y 1998, a pesar de los reveses sufridos a causa de la cifra financiera. En cambio en América Latina, Asia Meridional y África al sur del Sahara, el número de personas pobres no ha dejado de aumentar. Y en las naciones de Europa y Asia central que están en la etapa de transición hacia economías de mercado, el número de personas que viven con menos de $1 diario se ha multiplicado por más de 20 (Balestrini, 2002).

Entre las principales tareas del Estado, están la asignación de recursos, la redistribución del ingreso y otras actividades de control sobre la economía, pero

---

[5] El coeficiente de Gini: "Refleja la desigualdad de la distribución del ingreso por debajo de la línea de pobreza", véase: Silva y Reinier (1998).

si esta economía no es compartida con los particulares, la senda del crecimiento se perderá sólo en redistribuir el ingreso, observándose la caída de las oportunidades de vida, a través del aumento de las tasas de morbo-mortalidad sobre todo por desnutrición de nuestros niños. De allí, que es necesario crecer económicamente, con una infraestructura para crear fuentes de trabajo, mejorando el ingreso y proveyendo recursos para invertir en capital –primordialmente en educación, salud, asistencia social y vivienda–, con una atención preferencial en los grupos vulnerables, permitiendo que los que pueden pagar liberen al Estado de ese compromiso, cristalizándose así, un auténtico desarrollo social a través de la inversión compartida.

Abordando países del Asia Oriental, donde el estilo gubernamental motiva a que todo ciudadano, se convierta en un "propietario" en medio de su entorno, mientras que en nuestras latitudes se piensa modernizar la economía, sin abandonar el paternalismo del Estado, que por ser el que controla la riqueza nacional, cree sentirse en el derecho de controlar las capacidades individuales; así dan cuenta en esas latitudes asiáticas que... "En los últimos 25 años el ingreso per cápita ha crecido un 400%. La pobreza absoluta descendió en promedio dos tercios, la salud y la educación mejoraron marcadamente" (Lascano, 1996).

Si la idea es irse a los países que constituyen una verdadera transición económica, como consecuencia del fin del socialismo real en la URSS y Europa Central, el escenario que se les presentará será que:

> "...después de limpiar los escombros de la economía planificada, las naciones de Europa Central adquieran las tecnologías más avanzadas, experimenten con procesos radicalmente nuevos e incluso compitan con los nuevos estados industrializados, como lo hicieron en el pasado Japón y Alemania con los Estados Unidos" (García y Agudelo, 1997).

Se quiere también significar, en el caso de la cultura asiática y partiendo de los valores individuales antes señalados, concluir entre otros (Lascano, 1996):

1. Asia Oriental no cree en la forma extrema de individualismo que se practica en Occidente.
2. Asia Oriental cree en fuertes lazos familiares. No se abandona a los ancianos.
3. Asia Oriental practica severos cánones educativos.
4. Su población confía en las virtudes del ahorro y la inversión.
5. En el este asiático el trabajo forzado se considera una virtud.
6. En la región se cultiva el trabajo en equipo. Empleadores y sindicalistas se ven como socios, no como enemigos de clase.

7. En Asia rige una versión diferente del contrato social entre pueblo y Estado. Este mantiene la ley y el orden y satisface necesidades básicas como trabajo, vivienda, educación y atención de la salud. El público responde con sujeción a la ley, respeto a la autoridad...
8. En algunos países el gobierno ha buscado que cada ciudadano se convierta en un accionista en su ámbito...
9. Los asiáticos orientales desean que sus gobiernos mantengan un amplio ambiente moral para sus hijos. No existe razón para que los asiáticos deban adoptar los criterios occidentales sobre pornografía, obscenidad, lenguaje y conductas vulgares.

A la luz de estas consideraciones, se observa en el espacio de lo hasta aquí plasmado, una verdad fehaciente que concuerda con la palabra *progreso,* cuyo significado dado por Alain Touraine (1994)en su "Crítica de la Modernidad" va más allá que la de desarrollo:

La idea de *progreso* ocupa un lugar medio, central, entre la idea de racionalización y la de desarrollo. La primera idea otorga la primacía al conocimiento, la segunda a la política; el concepto de progreso afirma la identidad entre medidas de desarrollo y triunfo de la razón, anuncia la aplicación de la ciencia a la política y, por consiguiente, identifica una voluntad política con una necesidad histórica. Creer en el progreso significa amar el futuro, a la vez ineluctable y radiante.

Al retomar la expresión de amar el futuro, señalada por Touraine en el párrafo anterior, no como algo etéreo sino como un vínculo de interacción entre los hombres, dicha frase conllevaría el mejorar las condiciones adversas de comunicación entre los mismos, práctica también operada entre los japoneses, en la vía de obtención del ansiado progreso.

Si por otra parte, el globo terráqueo no es cultura asiática con sus referentes éticos y morales, en cada cultura se ostentan valores propios que garantizan a los hombres el tener un sentido de pertenencia con respecto a un espacio de representaciones, llámese pueblo, caserío, ciudad etc. Pero, dada la desesperanza operada por la opresión sobre el pobre, de parte de quienes lógicamente poseen: el *poder* sobre las masas humanas, no se enaltecen los valores intrínsecos de cada cultura, porque operan en función de una minoría. Por ende, no les confieren poder social a las mayorías empobrecidas, porque hay ausencia de compromiso político, dicha desesperanza provoca un vacío de comunicación horizontal entre los ciudadanos, lo cual es deseable por los opresores, ya que las voces de los oprimidos no cuentan en la toma de decisiones.

Como la otra cara de la moneda, en los países donde los flujos horizontales de información son característicos de la organización gerencial, como la japonesa, en lugar de los flujos verticales típicos de las corporaciones jerárquicas norteamericanas; poniéndose de relieve en el seno de las grandes empresas asiáticas, el uso de mayor cantidad *de tiempo para la toma de decisiones,* tal como lo explica Christopher Freeman, lo cual redundó en el citado progreso de este país:

El éxito japonés, sin embargo, parece estar más bien basado en procesos integrativos en el seno de las grandes empresas. Su manera de manejar el diseño de productos y de procesos, a menudo iniciada en forma de ingeniería inversa, creó un nuevo estilo de gerencia de la innovación que reintegraba la investigación y desarrollo con el diseño de ingeniería, compras, producción y comercialización, incluso en las organizaciones más grandes. Esto significó que las firmas japonesas parecían darse demasiado tiempo para tomar sus primeras decisiones acerca del diseño y desarrollo, porque ello implicaba un intenso debate interno, discusiones, experimento y entrenamiento. Los extranjeros veían en esto una suerte de curiosa inconsistencia. Pero en realidad significaba que cuando el desarrollo, producción y comercialización avanzaban, toda la organización estaba ya comprometida con los nuevos productos y procesos a niveles poco comunes en otros países (Freman, 1987).

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

De aquí, que la reinante ingobernabilidad o incapacidad de los gobiernos de gerenciar los conflictos a través de varias décadas en la sociedad venezolana, fue el génesis de este gravísimo problema: la pobreza. Y así, el desvío de lo político desencadenó una mala praxis en lo económico, consolidándose más aun los tentáculos de la pobreza. Se visualiza como necesario colocar una malla de significancia a esta realidad en Venezuela, para poder reconstruir la institucionalidad democrática, hoy de capa caída. Pudiendo llegar dicha institucionalidad al rescate de su verdadera esencia, sinónimo de participación ciudadana la cual cristaliza en mecanismos de consulta desde los ministerios, industrias, empresas, universidades, gobernaciones y alcaldías, hacia la sociedad civil repartida en los diferentes estados y municipios.

Desprendiéndose entonces, que se entiende como pobreza el estado de injusticia social que comienza con la irresponsabilidad de los gobernantes y demás dirigentes, generando la inequidad y la polarización social, interfiriendo esta última en la consolidación de la democracia.

En esta marcada inequidad, los gobiernos locales están en la obligatoriedad de fomentar la participación de la comunidad, por medio de la responsabilidad, no solamente en el uso de los fondos, que por supuesto generan mayor ingreso fiscal de quienes se pueden permitir pagar impuestos, sino a través de la descentralización, donde los pobres pondrían a la orden su capital humano, para su inmediata participación activa.

En un hablar franco y categórico, los gobernantes y toda persona que se encuentra en eminencia, por sencillo o modesto que sea su cargo, deben procurar generar a su vez los hombres y mujeres, que tomen en sus manos las decisiones que les competen, en esto consiste la verdadera mística de la "revolución" de hoy.

Al tornarse en realidad la participación nacional, donde cada venezolano pueda disfrutar de la equidad y la inclusión como individuo participativo, se llegará a ser verdaderamente soberano, dejando de un lado el individualismo que ahoga al mundo occidental, negando las prácticas mercantilistas tanto en salud como en educación, que sobre todo en esta última sólo promueve el formar mentes tecnócratas y acríticas, en detrimento de lo humanístico, ético y social.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aniyar-Castro, L. (1993), "Derechos fundamentales y Democracia", (Los derechos fundamentales y la Constitución), *Venezuela: Crisis, Política y Reforma Constitucional,* Ricardo Combillas (Coordinador), Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, Instituto de Estudios Políticos, UCV, Caracas.

Ayala Corao, C. M (1993), "La democracia venezolana frente a la participación política", *Venezuela: Crisis Política y Reforma Constitucional*, Ricardo Combellas (Coordinador), Facultad de Ciencias Jurídicas y Políticas, Instituto de Estudios Políticos, UCV, Caracas.

Balestrini, Mirian (1996), *La Reproducción de las Desigualdades Sociales a través del Modelo Médico Hegemónico*, Primer Congreso Venezolano de Ciencias y Salud, (AVESSA), Universidad Nacional Experimental Simón Rodríguez, Núcleo Palo Verde, Caracas.

— (2002), "Globalización, discurso médico, pobreza y desigualdades sociales en salud a inicios del tercer milenio", *Intento* (Hacia dónde va... Venezuela y el Mundo?), No. 2, Revista del Doctorado en Ciencias Sociales de la FACES/UCV, Caracas.

Bernstein, Eduard (1982), *Las premisas del Socialismo y las tareas de la Socialdemocracia* (Problemas del Socialismo, el Revisionismo en la Socialdemocracia), Siglo XXI Editores, México.

Bobbio Norberto (1996), *Liberalismo y Democracia*, Fondo de Cultura Económica, Breviarios, México.

Boersner, Demetrio (1988), *¿Qué es el Socialismo Democrático?* (La Socialdemocracia en Venezuela), Nueva Sociedad, Caracas.

Bruni Celli, M. T. (1991), *Nueva Socialdemocracia*, Talleres de Interarte, S. A, Caracas.

Caponi, O. y Mendoza, H. (1997), "La Filosofía Neoliberal y su Concreción en las Políticas Públicas de Venezuela", *Cuadernos Nuevo Sur*, SUDACA, No. 10, febrero/abril, Caracas.

Centro Nuevo Modelo de Desarrollo (1997), *Norte-Sur. La Fábrica de la Pobreza*, Popular, 3ra. edición, Madrid.

Cole, G.D.H. (1961), *La organización política* (Doctrinas y Formas), 5ta. edición, Colección Popular 7, traducción Alfonso Reyes, 1934, Fondo de Cultura Económica, México.

— (1962), *Historia del Pensamiento Socialista* (Comunismo y Socialdemocracia 1914-1931), 2da. parte, Vol. VI, traducción de Julieta Campos, 1958, título original Communism and Social Democracy (1914-1931), Fondo de Cultura Económica, México.

— (1963), *Historia del Pensamiento Socialista* (Socialismo y Fascismo 1931-1939), Vol. VII, título original Socialism and Fascism (1931-1931), 1960, Fondo de Cultura Económica, México.

Chomsky, N y Barsamian, D. (1997), "Neoliberalismo y Globalización visto desde el Norte" (Con el mismo Lente), *Cuadernos Nuevo Sur*, SUDACA, No. 10, febrero/abril, Caracas.

Damiani, L. F. (1977), *Epistemología y Ciencia de la Modernidad* (El traslado de la racionalidad de las ciencias físico-naturales a las ciencias sociales), ediciones de la Biblioteca de la UCV, FaCES-UCV, Caracas.

Del Búfalo, E. (1996a), "El Estado y la Pobreza en América Latina", *Desarrollo con Equidad* (Hacia una nueva articulación de políticas económicas y sociales en América Latina y el Caribe), CEPAL/CLAD/SELA/Nueva Sociedad, Caracas.

— (1996b), (Expositor en Comentarios y Conclusiones): "Estado, Sociedad y Pobreza en América Latina", Hacia una Nueva Articulación de la política económica y social", *Desarrollo con Equidad* (Hacia una nueva articulación de políticas económicas y sociales en América Latina y el Caribe), CEPAL/CLAD/SELA/NUEVA Sociedad, Caracas.

Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2001 (2001), Estados Unidos, © 1993-2000 Microsoft Corporation, 0900 Pieza No. X057421ES, Reservado todos los derechos.

Entrena J, M, S. (2000), *La gran tragedia de millones de seres humanos "La Pobreza"*, Grupo Editorial Universitario, España.

Ferry, L y Renault, A. (1990), *Filosofía Política III* (De los derechos del hombre a la idea republicana), Fondo de Cultura Económica, México.

Freeman, Christopher (1987), *El Reto de la Innovación* (La Experiencia del Japón), Galac, Caracas.

García Reyes, M. y Agudelo de Latapí, M. M. (1997), *Ajuste Estructural y Pobreza* (La transición económica en la sociedad mundial contemporánea), Fondo de Cultura Económica, México.

Gómez Lobo, A. (1990), *Historia de las Ideas Políticas*, Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario, Colombia.

Held, D. (1997), *La Democracia y el Orden Global* (Del Estado moderno al gobierno cosmopolita), traducción de Sebastián Mazzuca, título original Democrcy and the global order. From the modern state to cosmopolitan governance, 1995, Paidós Ibérica, S. A, España.

Kliksberg, B. (2000a), "Seis temas no convencionales sobre participación", *Capital Social y Cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, Bernardo Kliksberg y Luciano Tomasini (Compiladores), Banco Interamericano de Desarrollo, Fondo de Cultura Económica, Argentina.

— (2000b), *La lucha contra la pobreza en América Latina* (Deterioro social de las clases medias y experiencias de las comunidades judías), Kliksberg, B. (compilador), BID, Congreso Judío Latinoamericano, Fondo de Cultura Económica, Argentina.

Lascano, M. R. (1996), "Políticas para superar la Pobreza en países del Asia: Lecciones para América Latina y el Caribe", Seminario-Taller: Articulación de Políticas Económicas y Sociales en América Latina y el Caribe, CELA/CLAD/UNESCO/CEPAL/PNUD, 9-11 de octubre, La Paz-Bolivia.

Midgley, J. (1993), "La Política, el Estado y la Participación de la Comunidad", *Pobreza, Un Tema Impostergable*, Bernardo Kliksberg (Compilador), Fondo de Cultura Económica, México.

Narayan, Deepa, Patel, Raj., Schafftft, Kai y otros (2000), *La voz de los Pobres* ¿Hay alguien que nos escuche?, Banco Mundial, Madrid.

Palme, O. (1977), "Carta a Willy y Bruno de 29 de abril de 1974", *La alternativa Socialdemócrata PSD* (Cartas y Conversaciones), Willy Brandt, Bruno Kreinsky y Olof Palme, Blume, España.

República Bolivariana de Venezuela, (1999), Congreso Nacional: *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela,* Gaceta Oficial No. 38860, 30, diciembre, Distribuidora Gabriel, Caracas.

— (1961), Congreso Nacional: *Constitución de la República de Venezuela,* Gaceta Oficial, No. 662, Extraordinario, 23, enero, Dabosan, Caracas.

Salamanca, L. (2000), "La Constitución Venezolana de 1999: de la representación a la hiper-participación ciudadana", *Revista de Derecho Público*, No. 82, editorial Jurídica Venezolana, abril-junio, Caracas.

Silva, José Ignacio y Reinier Schliesser (1998), "La evolución de la pobreza en Venezuela", *Serie de Documentos de Trabajo*, No. 14, Banco Central de Venezuela, versión junio, Caracas.

Touraine, Alain (1994), *Crítica de la Modernidad*, Fondo de Cultura Económica, Argentina.

Weber, M (1964), *Economía y Sociedad* (Esbozo de la Sociología Comprensiva), 2da. edición, Fondo de Cultura Económica, México.

Whitehead, M. (1998), "Perspectivas Internacionales sobre la Efectividad y Variabilidad de las Intervenciones para reducir las Desigualdades en Salud", *Dimensión Humana*, Vol. 2, No. 1, España.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 307-335
recibido: 21-02-08 / arbitrado: 27-03-08

SE INTENSIFICAN LOS RIESGOS DE MORIR POR CAUSAS VIOLENTAS EN LA POBLACIÓN JOVEN DE VENEZUELA

Anitza Freitez L.[1]
UCAB

Resumen:

Durante los años'90 se venían observando ciertos retrocesos en la tendencia decreciente de la mortalidad juvenil, pero ya en el curso del primer quinquenio de la década actual este fenómeno ha conocido un enorme repunte debido, fundamentalmente, al incremento de las defunciones por causas violentas. Este artículo tiene el propósito de examinar las tendencias de la mortalidad de la población de 15 a 29 años y analizar la importancia que han cobrado las muertes originadas por hechos de violencia. Así, en la primera sección, se consideran algunos aspectos legales, institucionales y programáticos que sirven de marco para la atención de la población joven. Seguidamente se examinan las tendencias de la mortalidad juvenil, en particular la mortalidad por causas externas (accidentes, homicidios y suicidios). Con la finalidad de ubicar la experiencia de Venezuela en esta materia dentro del contexto de la región latinoamericana, en el cuarto apartado se recogen algunas referencias de trabajos comparativos, y se finaliza con la recapitulación de algunas ideas y la exposición de ciertas reflexiones sobre el futuro de la investigación en un tema de imperativa colocación en la agenda pública.

Palabras claves: Mortalidad juvenil, causas de muerte, diferencias de la mortalidad, muertes violentas, accidentes, homicidios, suicidios, Venezuela.

INTRODUCCIÓN

Los cambios demográficos asociados con las notables transformaciones económicas y sociales que ha conocido Venezuela han contribuido a que la población joven, categoría que a los efectos de este trabajo incluye a las personas de 15 a 29 años de edad[2], se hiciera más visible por su importancia numérica. Desde 1980 esta población ha mostrado un incremento promedio de 118.000 personas por año y se ha estimado que su volumen asciende a casi 7,5 millones para el año 2006. Ello ha devenido en la intensificación de sus requerimientos en el ámbito de la educación, la salud, el trabajo, el bienestar social y la recreación. Estas demandas no han sido debidamente atendidas y, en consecuencia, en las últimas dos décadas vimos profundizarse los problemas de abandono del sistema educativo sin que los jóvenes acumularan un número suficiente de años de instrucción y, generalmente, sin contar con algún tipo de capacitación para el

[1] afreitez@ucab.edu.ve

[2] Cuando en algunos trabajos aquí citados se adopta una definición de la población joven que no concuerda con la utilizada en este estudio (15 a 29 años) se hará mención explícita.

trabajo, hecho que ha restringido sus posibilidades de inserción laboral. Buena parte de esos jóvenes quedan excluidos del sistema educativo entre el 6° y 7° grado de la escuela básica. A la fecha del último censo (2001) sólo asistían regularmente a un centro de enseñanza el 54% y 59% de los hombres y mujeres de 15 a 19 años, y 1 de cada 4, aproximadamente, habían logrado alcanzar la educación superior. La escolaridad promedio en el tramo de edad de 15 a 24 años, era de 8 años entre los hombres y 9 en el caso de las mujeres (González, 2003). Ello significa que ellas estarían completando, en promedio, la escuela básica mientras que los varones se están quedando por debajo de ese umbral. Esos valores distan de los 12 años de escolaridad que deberían completar los jóvenes, si se cumpliera el carácter obligatorio de la enseñanza secundaria. Concluir ese nivel ya no garantiza movilidad ascendente, pero no hacerlo asegura la exclusión y la pobreza (González, 2003; Mundó, 2003; Bigio, 2005). Con un grado de escolaridad tan limitado la mayor parte de los jóvenes activos que se incorporan a la fuerza de trabajo se han enfrentado a dos problemáticas. De un lado, se insertan básicamente en ocupaciones de baja calificación que ofrecen, generalmente, pocas posibilidades de mejorar su formación para el trabajo y, de otro lado, el desempleo les afecta en mayor medida que a la población adulta, la cual es menos susceptible de ser despedida por la experiencia que ha acumulado y por los costos laborales que supone su antigüedad. Se tiene referencia que la tasa de desempleo juvenil promedio durante el período 1975-2002 duplica a la de los adultos y ese segmento de 15 a 29 años ha concentrado, en promedio, el 68% de los desempleados, aunque esa participación ha venido declinando progresivamente (Ortega y Martínez, 2005).

En el ámbito de la salud también encontramos que no se ha extendido la creación de servicios especializados en la atención de las necesidades propias de este segmento de la población y las acciones de carácter preventivo en materia de riesgos de contraer VIH/SIDA y las ETS, consumo de drogas y de alcohol, abuso sexual, violencia intrafamiliar, embarazo precoz, entre otros, no han logrado la institucionalización necesaria para que lleguen a toda la población que se requiere cubrir. Otro aspecto escasamente atendido, no obstante su importancia, concierne al uso del tiempo libre. En este campo, más que en otros, la acción pública ha adolecido de continuidad y coordinación.

Este cuadro de restricciones en la satisfacción de las necesidades de las y los jóvenes, en combinación con los efectos de otros procesos de cambio social como el surgimiento de estructuras familiares más inestables, una urbanización descontrolada, el aumento de las tensiones políticas y de la inseguridad pública, configuran un contexto donde los factores de riesgo comprometen la salud y hasta la sobrevivencia de esta población. Todo ello revela que el Estado ha mostrado fallas en su capacidad para construir ciudadanía y de regular de forma efectiva la vida social (Lacruz, 2006).

Hace casi cinco años realizamos un estudio sobre las tendencias de la mortalidad juvenil donde llamábamos la atención sobre el peso creciente de las causas de muerte exógenas como señal palmaria de la situación de violencia que está afectando a los segmentos jóvenes de la población venezolana, particularmente los hombres (Freitez, 2003). En ese momento, se examinó la evolución de la mortalidad durante el período 1981-2001 y se destacó que, a comienzos de la actual década, las tasas daban cuenta de cierto repunte en los riesgos de morir en las edades de 15 a 29 años. En este estudio nos hemos propuesto actualizar el análisis de esas tendencias hasta el año 2006, colocando el énfasis en el período más reciente (1999-2006) caracterizado por procesos de cambios políticos, institucionales y socio-económicos. A tales efectos, se comienza identificando algunos aspectos del marco legal, institucional y programático en el que se fundamentan las políticas públicas que deben garantizar el bienestar de la juventud venezolana. Seguidamente, se examinan los cambios en las tendencias de la mortalidad considerando las variaciones de algunos indicadores, como el peso de las muertes del grupo de 15 a 29 años respecto a las defunciones totales, las tasas de mortalidad estandarizadas por edad y sexo, el porcentaje de cambio de las tasas y el índice de sobremortalidad masculina. La tercera sección se dedica al análisis de la mortalidad juvenil por causas externas, observando tanto en hombres como en mujeres los cambios en la estructura de las defunciones y en la evolución de las tasas de mortalidad por accidentes, homicidios y suicidios. Con frecuencia las sociedades se familiarizan con la prevalencia de altos niveles de violencia y se pierde la noción del orden de magnitud. A los fines de tener una noción de cuán intensa es la mortalidad juvenil de Venezuela en la tercera sección de este trabajo se recogen algunas referencias que muestran las diferencias en los niveles y tendencias de este fenómeno entre países latinoamericanos. Se finaliza con breves comentarios que sintetizan los cambios de la mortalidad de los y las jóvenes de Venezuela, y nuestras reflexiones en torno a la investigación futura en esta materia.

1. POLÍTICAS PÚBLICAS Y LA ATENCIÓN DE LA POBLACIÓN JOVEN

La aprobación de una nueva Constitución Nacional en 1999 significó un cambio en la orientación de las políticas públicas e impuso la tarea de adecuar el marco legislativo a los nuevos parámetros constitucionales. De ahí que, desde esa fecha, gran parte de las acciones que conciernen a la atención de las necesidades básicas de la población para garantizar sus derechos fundamentales se han centrado, principalmente, en el plano de las reformas normativas e institucionales. En el ámbito de la ejecución programática los avances son menos evidentes, y su impacto sobre la resolución de algunos problemas que afectan, en particular, las condiciones de vida de los segmentos juveniles todavía está por conocerse, a juzgar, por ejemplo, por las altas tasas de embarazo en la adoles-

cencia (Freitez, 2008), de desempleo juvenil (Ortega y Martínez, 2005) y el aumento enorme en los índices de mortalidad por causas violentas entre las y los jóvenes, aspecto central analizado en este trabajo. Se puede decir, en consecuencia, que las políticas públicas aun tiene un amplio campo que recorrer en materia de atención de la población joven (Duro, 2004).

En el año 2002 se creó el *Instituto Nacional de la Juventud* (INAJU) y se promulgó la *Ley Nacional de Juventud*, la cual tiene por objeto disponer de un marco legal que permita brindar a los jóvenes y a las jóvenes[3] las oportunidades para su pleno desarrollo hacia la vida adulta productiva, incluyendo las garantías para su capacitación, primer empleo y su participación en el proceso de desarrollo nacional mediante políticas públicas del Estado con la participación solidaria de la familia y de la sociedad (MECD-Instituto Nacional de la Juventud, 2002). No se tiene referencia si el INAJU cuenta ya con un plan nacional dirigido a promover el desarrollo de la juventud. Hasta ahora sus actividades se han orientado prioritariamente a incentivar la participación de las y los jóvenes en las Misiones, como beneficiarios y, en algunos casos, como facilitadores.

Uno de los problemas severos que acusan importantes segmentos de la población joven de Venezuela, pero también de un grupo numeroso de países del mundo, es la exclusión del sistema educativo y del mercado de trabajo. La comunidad internacional viene reconociendo cada vez más la importancia de atender la formación e inserción laboral de los jóvenes como clave para reducir las tensiones que se ocultan detrás de diversas cuestiones relativas a la seguridad y a otros problemas sociales (Naciones Unidas, 2005). En Venezuela, la Misión Vuelvan Caras (ahora Misión Che-Guevara) conjuntamente con el Instituto Nacional de Cooperación Educativa Socialista (INCES) tienen el mandato de brindar capacitación para el trabajo y la inserción en el empleo que se genere a partir del desarrollo de la Economía Social (Lacruz, 2006). Si bien Vuelvan Caras no está limitada a la atención de los jóvenes es en ese segmento poblacional donde ha concentrado una proporción importante de los beneficiarios.

En el ámbito de la salud, el ministerio responsable aprobó los *Lineamientos Estratégicos* y el *Reglamento Técnico Administrativo para la Promoción y el Desarrollo de la Salud Integral de los y las Adolescentes de Venezuela*, instrumentos con los cuales se esperaba sentar las bases para la formulación de un *Programa Nacional de Promoción de la Salud y el Desarrollo* de esta población (MSDS, 2003a; 2003b). Estas acciones dirigidas a normar la atención del sistema de salud pública tradicional van en paralelo con aquéllas que se ejecutan desde la *Misión Barrio Adentro*, la cual tiene el objetivo de brindar atención primaria en salud en articulación con otras misiones que conforman la política so-

[3] Según esta Ley la población joven está comprendida en el rango de 18 a 28 años.

cial actual. Se ha previsto que esta estrategia combine el trabajo del *Consultorio Popular* y el *Centro de Diagnóstico Integral* con la participación de los *Comités de Salud*, elegidos por integrantes de las comunidades[4] (OPS, 2006).

En materia de prevención de la morbimortalidad por causas violentas vale señalar que, en el año 2003, se creó la *Comisión Interministerial para la Atención, Prevención y Educación Vial* (CIAPEV) y en el 2004 el Ministerio de Salud reactivó el *Programa Nacional de Accidentes y Otros Hechos Violentos*, cuya ejecución se había previsto a través de cuatro proyectos: acción intersectorial, investigación en salud, vigilancia epidemiológica y promoción de la calidad de vida y la salud. Estas iniciativas impulsadas desde el Ministerio de Salud se sustentan en la estructura del sistema de salud tradicional y no aparecen integradas a la estrategia APS que adelanta la *Misión Barrio Adentro*. Ello probablemente explica el escaso respaldo que se le ha brindado a dicho programa, no obstante que se fundamentó en información que evidenciaba los crecientes riesgos de morir por causas violentas que se registran en el país. Hará falta entonces que, en ese contexto de la *Misión Barrio Adentro*, se asuma la morbimortalidad por causas exógenas como un problema de salud pública de gran impacto social, particularmente entre los segmentos juveniles, cuyo abordaje requiere de una perspectiva multidisciplinaria y de la participación responsable de distintas instituciones y sectores de la sociedad venezolana.

La acción pública en materia educativa se ha manifestado a través de la puesta en marcha, desde el año 2003, de algunas misiones que han ayudado a generar mecanismos rápidos de inclusión para los sectores más desfavorecidos. Así la *Misión Robinson I* tiene la finalidad de resolver los problemas de analfabetismo, la *Misión Robinson II* está dirigida a la atención de la población que no ha culminado la educación básica, la *Misión Ribas* se ocupa de graduar a la población que no ha podido completar la enseñanza secundaria y la *Misión Sucre* tiene el propósito de facilitar el ingreso a la educación superior a los bachilleres que no han sido admitidos en alguna institución oficial a ese nivel. Como se dijo antes, es a través de la *Misión Barrio Adentro* que se ha articulado la red de penetración gubernamental en los sectores populares y esa es la principal plataforma para la captación de beneficiarios de las misiones (Bigio, 2005; Lacruz, 2006; Rodríguez, 2006). Establecer a la fecha actual el impacto que han tenido estas misiones sobre el mejoramiento del déficit de atención en educación no es fácil en vista de las limitaciones de información. Las estadísticas que suelen conocerse sobre la población que se está beneficiando de las misiones educativas son demasiado

[4] El funcionamiento de estos comités está reglamentado por la Ley de los Consejos Comunales y tienen como objetivo liderar la identificación de los principales problemas de salud de la comunidad, priorizarlos y definir las acciones principales que debe realizar la comunidad para resolverlos (OPS, 2006).

globales y no permiten identificar en qué medida se está favoreciendo a los segmentos jóvenes de la población. Además, no se han divulgado suficientemente los resultados de algunas investigaciones por encuestas.

En el tema de la inclusión educativa de ios jóvenes hay una paradoja que las políticas públicas no parecen estar resolviendo. Se adelantan por un lado acciones para facilitar el acceso a la educación a quienes fueron expulsados por el sistema no obstante que, por otro lado, no se efectúan las reformas necesarias para evitar que el sistema los siga expulsando (España, 2006; Herrera y España, 2006). Se ha reconocido que las instituciones educativas no son las únicas que deben brindar oportunidades educativas y de participación para los adolescentes y jóvenes, pero *la escuela es el lugar más valioso en donde pueden estar* y la primera prioridad de las políticas públicas dirigidas a ellos debiera ser mejorar la educación pública y la institución escolar como ese espacio democrático para la formación y la participación.

Las bondades del ámbito escolar para poner en marcha una estrategia de formación de los ciudadanos, las familias y las comunidades en lo relativo a la salud y la calidad de vida son estimadas por la OPS al impulsar la iniciativa regional de las *Escuelas Promotoras de Salud*. En el año 2005 el estado venezolano decide acoger dicha propuesta y desde el marco de la *Misión Barrio Adentro* asume el desarrollo, viabilidad y sustentabilidad del *Programa Nacional Intersectorial La Escuela como espacio para la salud integral y calidad de vida*. Dicho programa cuenta con un Plan de Acción donde se han establecido las metas que se pretenden lograr a corto, mediano y largo plazo, entre las cuales se tenía previsto, por ejemplo, que en un lapso de dos años la totalidad de las escuelas dentro de las áreas de influencia de la *Misión Barrio Adentro* se estarían incorporando con planes estratégicos y participativos en salud integral y se habría reducido la incidencia de actos de violencia en dichas escuelas. No se tiene referencia de algún reporte de evaluación que permita conocer cuáles han sido los avances en su ejecución.

Implementar políticas públicas dirigidas a la población joven que requieran de la coordinación intersectorial e interinstitucional fue difícil en el pasado y parece tornarse más complejo en el presente, debido a que hay una mayor diversidad de instancias rectoras y ejecutoras. Por otra parte, la insuficiencia o inexistencia de datos sobre problemas que acusan los segmentos juveniles son un reflejo de la falta de prioridad en las políticas públicas. En Venezuela no abundan las investigaciones orientadas específicamente a estudiar los temas relevantes para adolescentes y jóvenes. Sólo una vez (1993) se ha realizado una Encuesta Nacional de Juventud (ENJUVE'93). En cuanto al tema concreto de la mortalidad juvenil por causas externas que nos ocupa en este trabajo, vale destacar que no se cuenta con un sistema de vigilancia epidemiológica de

hechos violentos que permita mejorar el conocimiento de la morbimortalidad por este tipo de causas.

2. TENDENCIAS DE LA MORTALIDAD EN LAS Y LOS JÓVENES

La morbimortalidad específica de los segmentos juveniles es, en general, poco conocida y suele atribuirse a esa población cierta seguridad vital cuando existen una serie de factores sociales y culturales que atentan contra tal escenario (CEPAL, 2004). En países como Venezuela, donde se han experimentado transformaciones económicas que han desencadenado procesos de exclusión social que han restringido las oportunidades de acceso a la educación, al trabajo y a otros bienes y servicios, la población joven muestra una situación de gran vulnerabilidad. En ese contexto de falta de oportunidades y carencias de recursos, muchas de las reacciones de la juventud se manifiestan en hechos de violencia que representan las principales causas de mortalidad (accidentes, homicidios y suicidios).

Durante gran parte de la década de los '80 el volumen de defunciones de 15 a 29 años mostró una tendencia decreciente con señales de estancamiento hacia el segundo quinquenio en cifras inferiores a los 7 mil fallecidos, pero a partir de 1989 ese número tiende a subir, duplicándose en el curso de poco más de 10 años, debido fundamentalmente al ascenso en la cifra de decesos de hombres jóvenes, la cual se ha colocado por encima de 10 mil. Desde el año 2001 hasta el 2006 suman poco más de 75 mil los jóvenes fallecidos. Una parte importante de esas muertes eran prevenibles y por lo tanto evitables, como se verá más adelante. Esta tendencia se ve así reflejada en el peso creciente de la mortalidad juvenil dentro del total de las muertes masculinas, el cual superó el 17% en el año 2006. En cuanto a las defunciones de mujeres jóvenes no se registran variaciones que signifiquen cambios apreciables en su participación sobre el conjunto de las muertes femeninas de todas las edades, ésta se ha mantenido alrededor de 5% a lo largo de los últimos veinte años (anexo 1).

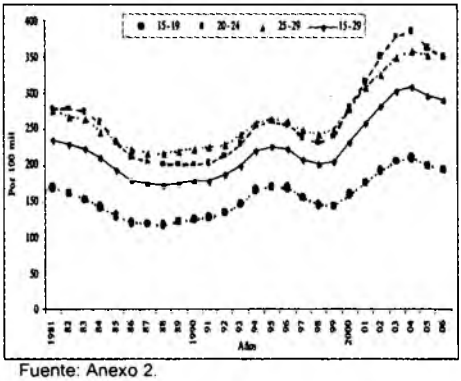
El examen de las tasas específicas de mortalidad[5] da cuenta, en el caso de los hombres, de una tendencia decreciente al comienzo del período observado, pasando de 236 a 174 por 100 mil entre 1981 y 1988. A partir de esa fecha el nivel remonta progresivamente hasta 1995 cuando la probabilidad de morir era

[5] Se estimaron tasas estandarizadas a partir de defunciones promediadas trianualmente. En el procedimiento de estandarización se adoptó como estándar para hombres y mujeres la población total del país al comienzo del período de observación. Los valores de las tasas muestran ligeras diferencias con los presentados en un trabajo precedente (Freitez, 2003), por cuanto la información poblacional se actualizó considerando las nuevas proyecciones con base al Censo 2001.

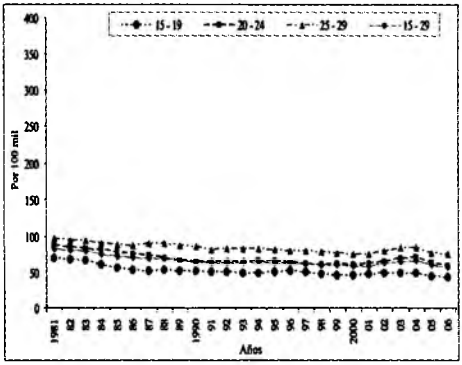
similar a la que había a inicios de los '80. En el segundo quinquenio de los '90 parecía que la mortalidad recuperaba el sendero del descenso, pero no fue así y desde 1999 se constata un enorme repunte, al punto que en 5 años la tasa creció 100 puntos, significando un aumento del 50% (310 por 100 mil). Durante los 2 últimos años se ha verificado una ligera reducción del nivel, pero habrá que esperar su evolución próxima para revelar si efectivamente la mortalidad juvenil ha retomado la tendencia a la baja. A juzgar por estas cifras, se podría decir que las últimas dos décadas se han perdido en cuanto a la concreción de avances en la salud de los jóvenes (gráficos 1a y 2a).

Gráfico 1. Venezuela. Tasas estandarizadas de mortalidad de jóvenes de 15 a 29 años por sexo según grupos de edad. Años: 1981-2006.

a. Hombres



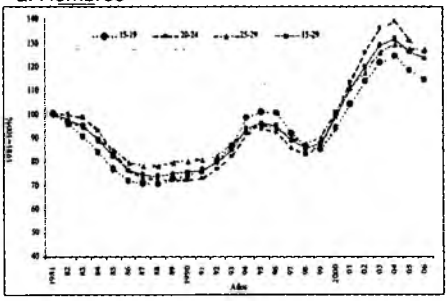
b. Mujeres



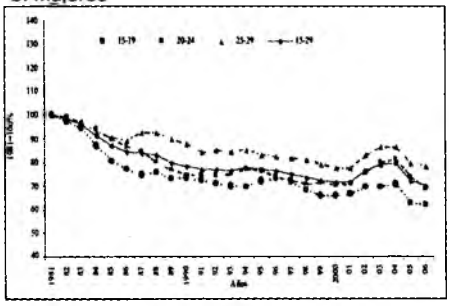
Fuente: Anexo 2.

Gráfico 2. Venezuela. Porcentaje de cambio de las tasas de mortalidad por sexo según grupos de edad (1981=100). Años: 1981-2006.

a. Hombres



b. Mujeres

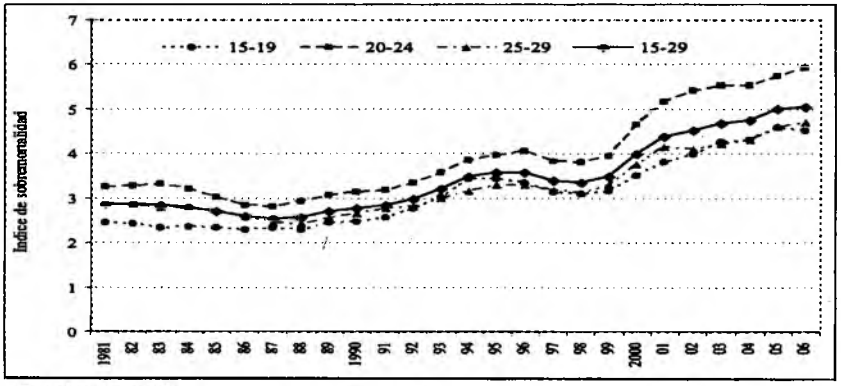


Fuente: Anexo 3.

En el caso de las jóvenes se registran reducciones en las tasas, consiguiendo perder hasta el 2001 el 28% de su valor inicial, pero en los años siguientes (2002-2004) ellas no lograron escapar al repunte de la mortalidad juvenil verifi-

cado en el primer quinquenio de la década actual (gráficos 1b y 2b)[6]. Otro rasgo a destacar respecto al patrón de la mortalidad de la población joven es la amplitud de las diferencias entre hombres y mujeres. Esas brechas se vienen acentuando a lo largo del período observado en vista de la enorme elevación de la mortalidad masculina, al punto que en el 2006 por cada defunción de mujeres de 15 a 29 años fallecieron 5 hombres en el mismo rango de edad, cuando en 1999 esa relación era inferior a 4. La sobremortalidad masculina es aun más marcada en el tramo de edad de 20 a 24 años donde la relación casi se aproxima a 6: 1 (gráfico 3).

Gráfico 3. Venezuela. Indice de sobremortalidad masculina entre la población de 15 a 29 años por grupos de edad. Años: 1981-2006.



Fuente: Anexo 2.

[6] Con la finalidad de establecer si los aumentos o descensos de las tasas de mortalidad entre los y las jóvenes son estadísticamente significativos se utilizaron modelos de regresión lineal simple para el conjunto de 15 a 29 años y para los tres grupos de edad identificados, considerando el año de defunción como variable independiente y las tasas estandarizadas como variable dependiente. En el caso de los hombres, la tendencia al alza de las tasas es estadísticamente significativa en los tres grupos de edad. Con relación a las mujeres se ha encontrado que el descenso no es estadísticamente significativo en el grupo de 15 a 29 y de 20 a 24 años, contrario a lo que se determina para los tramos de 15 a 19 y 25 a 29 años (anexo 5).

3. CRECIMIENTO DE LA MORTALIDAD JUVENIL POR CAUSAS VIOLENTAS[7]

La población venezolana ha conocido un mejoramiento notable de sus condiciones de sobrevivencia, hecho que se ha traducido en ganancias importantes en la esperanza de vida. Ese proceso se ha expresado además en una reducción notable de la proporción de muertes por enfermedades infecciosas y un aumento del peso de las defunciones por enfermedades crónicas-degenerativas. En las últimas 2 décadas, sin embargo, se ha constatado que en el país está operando un proceso de transición epidemiológica hacia la violencia que se manifiesta a través de un incremento de la mortalidad por causas externas o violentas. Estas ocupan en el año 2006 el segundo lugar entre las principales causas de muerte del país. Ese año ocurrieron casi 22 mil muertes por causas violentas, cifra que representa el 18% del total de las defunciones.

En cuanto a la población de 15 a 29 años se ha registrado un deterioro en sus condiciones de vida que se refleja claramente en los cambios en la estructura por causas de muertes. Las defunciones de ambos sexos debido a hechos violentos acusan un apreciable incremento y en el año 2006 ellas se presentan en una relación de casi 3 por cada 5 defunciones. Dentro de ese gran grupo es verdaderamente impresionante la significación que han alcanzado las muertes por homicidios, ellas constituyen el 41% de los 13 mil fallecimientos por esa causa (de todas las edades) y el 34% del total de las defunciones registradas en el 2006 correspondientes a personas en edades jóvenes. En segundo lugar en importancia se encuentran las muertes por accidentes cuyo peso estuvo oscilando entre 20% y 25% hasta el 2001, pero en los últimos años su proporción ha caído (17%). Dentro de esa categoría el peso mayoritario lo tienen las muertes por accidentes de tránsito. En tercer lugar, aparecen las muertes por suicidios, cuya participación ha permanecido cercana a 5%.

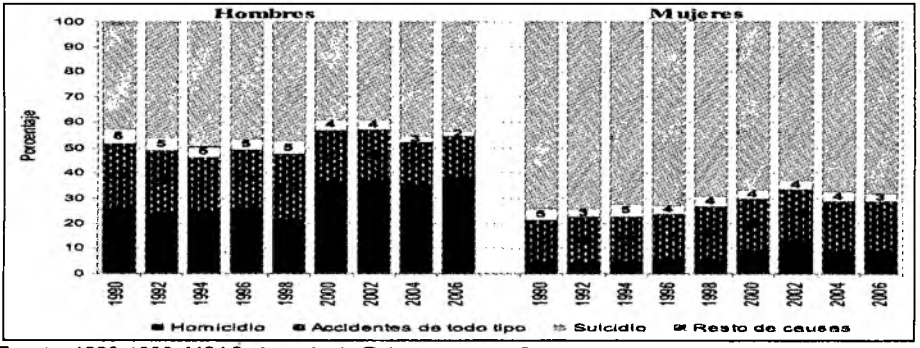
Las consecuencias fatales de la violencia que se origina en la precarización de las condiciones sociales se ha extendido también a las mujeres jóvenes, incrementándose la mortalidad por causas externas, sobre todo en los años más recientes cuando poco más de 1 de cada 3 muertes de mujeres jóvenes se produce por hechos de violencia. Entre las jóvenes los accidentes constituyen la primera causa de muerte y su peso se elevó de 17% a 22% entre 1990 y el año 2001, para caer a 19% en el 2006 (gráfico 4). En cuanto a la participación de los homicidios resalta igualmente el aumento registrado al pasar de 4% a 8%. La

[7] En esta sección nuestro análisis cubrirá el período que va de 1990 al año 2006, durante el cual han estado en vigencia la 9a. y 10a. Clasificación Internacional de Enfermedades (CIE) de la OMS, la CIE 9 estuvo vigente para la serie de años de 1990 a 1995 y la CIE 10 entró en aplicación desde 1996. La correspondencia en los códigos asignados por la CIE 9 y 10 a las tres categorías de causas violentas de interés para este trabajo se establecen en el anexo 3.

fracción de muertes debido a suicidios se mantiene oscilando entre 3% y 5%, sin embargo destaca que en algunos años este tipo de episodios ha superado el 7% entre las de menor edad.

Los accidentes y homicidios se han alternado como la primera causa de muerte entre los hombres jóvenes, pero desde 1999 las defunciones por homicidios se constituyen abiertamente en la categoría más frecuente, representando alrededor de 38% del total de muertes (gráfico 4).

Gráfico 4. Venezuela. Distribución porcentual de las defunciones de la población de 15 a 29 años por tipo de causas según sexo. Años seleccionados entre 1990 y el 2006.



Fuente: 1990-1996: MSAS, Anuario de Epidemiología y Estadística Vital; 1998-2006: MSDS. Anuario de Mortalidad. Cálculos propios.

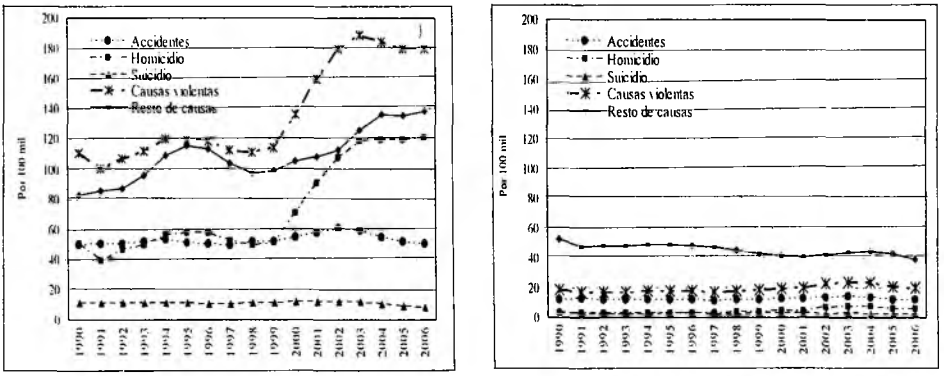
Seguidamente, el examen de las tasas revela cómo ha evolucionado el riesgo de morir por causas violentas entre los y las jóvenes. Entre los hombres la tasa fue de 111 (por 100 mil) en 1990, aumentó a 121 en 1994 y decreció hasta el nivel inicial hacia 1998, para repuntar de nuevo y situarse en 189 en el 2003. En el curso de los 2 últimos años la tasa se ha mantenido en 180 por 100 mil. Entre las jóvenes las tasas son decididamente inferiores y su evolución da cuenta de cierto estancamiento hasta 1998, a partir de entonces se aprecia una importante tendencia al alza[8] (gráficos 5 y 6). Al considerar separadamente los tres grupos de causas violentas se constata que la probabilidad de que los jóvenes fallezcan por accidentes había mostrado cierto estancamiento durante los años '90 (50-52 por 100 mil) pero durante el primer quinquenio de esta década repuntó llegando a 60 por 100 mil en el 2002. La intensidad de la mortalidad por accidentes entre los jóvenes es poco más de 4 veces superior a la de sus congéneres mujeres, en cuyo caso las tasas se mantuvieron con ligeras fuctua-

[8] Los resultados del análisis de regresión lineal revelan que el incremento en las tasas de mortalidad de los y las jóvenes por causas violentas es estadísticamente significativo (Hombres: B=5,87 p<0,01; Mujeres: B=0,40 p<0,01).

ciones en ascenso[9]. Por su parte las tasas de mortalidad por suicidios acusan cierto estancamiento, permaneciendo entre hombres y mujeres, respectivamente, en niveles cercanos a 11-12 y 2-3 por 100 mil, con ligera tendencia a la baja en el caso de los jóvenes. Esas disparidades expresan que los riesgos de morir por esta causa son 3 a 4 veces más altos entre los hombres (gráficos 5 y 6).

Gráfico 5. Venezuela. Tasas de mortalidad juvenil (15 a 29 años) por causas violentas (1990=100). Período: 1990-2006.

a. Hombres b. Mujeres



Fuente: Anexo 5.

En lo que concierne a la mortalidad por homicidios, las tasas exhiben una tendencia creciente estadísticamente significativa entre los y las jóvenes[10] (gráfico 7). Durante los años que van de la actual década se ha más que duplicado la intensidad de este fenómeno tanto entre los hombres como las mujeres, estimándose para el año 2006 tasas en el orden de 121 y 6 por 100 mil, respectivamente, cifras que reflejan una brecha de género enorme. Es hasta 20 veces más alto el riesgo de muerte por homicidio entre los jóvenes en comparación a sus pares mujeres. Es de destacar que en ambos casos los incrementos de la mortalidad por homicidios son significativos en los tres grupos de edad: 15-29, 20-24 y 25-29 años (anexo 6).

El crecimiento de la mortalidad juvenil por causas violentas y particularmente por homicidios que se ha conocido en el curso de la presente década exige que se adopten medidas de prevención que tomen en cuenta su naturaleza multicausal. Los diferentes esfuerzos que desde las políticas públicas pueden hacer-

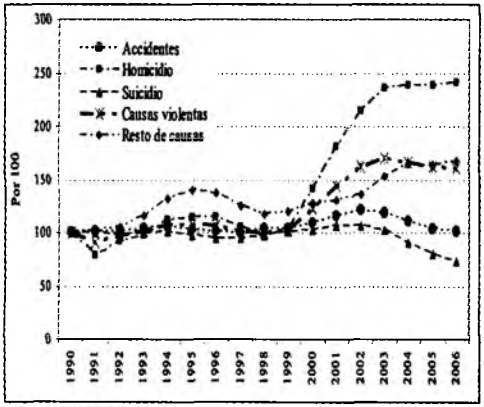
[9] Ese incremento de las tasas es estadísticamente significativo (Hombres: B=0,47 p<0,01; Mujeres: B=0,10 p<0,01).

[10] Hombres: B=5,44 p<0,01 y Mujeres: B=0,31 p<0,01).

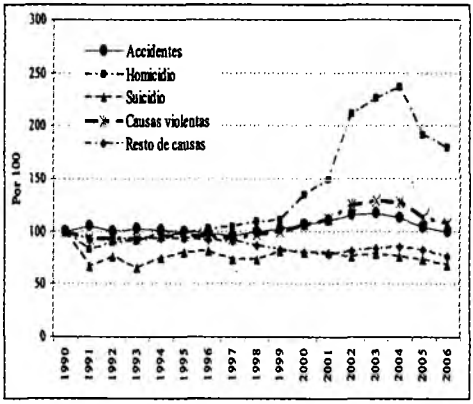
se en materia de prevención son siempre menos costosos y tienen efectos más duraderos. Una proporción importante de muertes se podrían evitar a través de intervenciones que ofrezcan mecanismo alternativos a la violencia en el manejo de conflictos, en combinación con el enfrentamiento de factores de riesgo que posibilitan la comisión de hechos violentos, como la presencia de armas de fuego, las drogas y el alcohol (Briceño-León, 2002; González, 2006).

Gráfico 6. Venezuela. Variación porcentual de las tasas de mortalidad juvenil (15 a 29 años) por causas violentas (1990=100). Período: 1990-2006.

a. Hombres



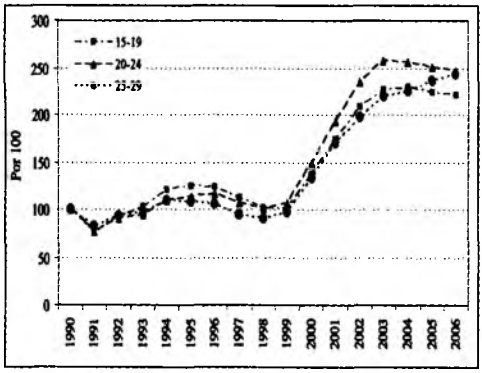
Mujeres



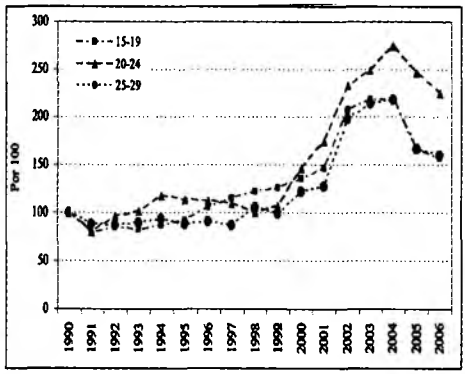
Fuente: Anexo 5.

Gráfico 7. Venezuela. Variación porcentual de las tasas de mortalidad juvenil (15 a 29 años) por homicidios según grupos de edad (1990=100). Período: 1990-2006

a. Hombres



b. Mujeres



Fuente: Anexo 5.

4. LA MORTALIDAD JUVENIL POR CAUSAS VIOLENTAS. VENEZUELA EN EL CONTEXTO LATINOAMERICANO

En 1993 la OPS decidió declarar las conductas violentas como un problema de salud pública y ha instado a los gobiernos de la Región a establecer políticas y planes nacionales y a movilizar recursos para la prevención y control de la violencia. Asimismo, aprobó un Plan de Acción Regional sobre Violencia y Salud donde quedó reconocida su etiología multicausal y la necesidad de trabajar desde los gobiernos con la participación de todos los sectores de la sociedad, en la adopción de medidas preventivas que ayuden a combatir los factores de riesgos y disminuir la vulnerabilidad de las poblaciones más afectadas, entre ellas los segmentos juveniles (Guerrero, 1997). En el marco de la ejecución de ese plan se realizaron una serie de actividades entre las cuales cabe destacar las siguientes. En 1994 se convocó a la Primera Conferencia Interamericana sobre Sociedad, Violencia y Salud, foro que permitió conocer la importancia que estaba adquiriendo la violencia y la urgencia de tomar medidas para controlarla. En 1995 se realizó en Colombia un Taller sobre Vigilancia Epidemiológica de Homicidios y Suicidios y de acuerdo a las recomendaciones de allí emanadas algunas ciudades latinoamericanas comenzaron a montar un sistema de vigilancia epidemiológica para hechos violentos, entre ellas Caracas mediante un proyecto financiado por el CONICIT. En ese mismo año se organizó en Caracas, con el apoyo del BID, un Taller sobre los Costos de la Violencia, donde se discutieron las formas de medir los diferentes componentes del costo de la violencia. En 1996 la OPS llevó adelante el Estudio Multicéntrico ACTIVA sobre actitudes y normas culturales acerca de la violencia a partir de una encuesta levantada en ocho ciudades latinoamericanas (Salvador de Bahía, Cali, Caracas[11], Madrid, Río de Janeiro, San José, San Salvador y Santiago de Chile). Los resultados de esa investigación revelaron, por una parte, que las tendencias de la victimización muestran cierta similitud con las tasas de homicidios de las ciudades para las cuales se tiene información y, por otra, que las personas más jóvenes (de 18 a 25 años) constituyen el grupo más victimizado a causa de la violencia (Cruz, 1999).

En 1996 la Asamblea Mundial de Salud procedió igualmente a declarar la violencia como un problema de salud pública fundamental y creciente en todo el mundo, y pidió a los Estados Miembros que consideraran la urgencia de dicho problema. En el 2002 la OMS dio a conocer el primer Informe Mundial sobre la Violencia y la Salud, uno de cuyos capítulos está dedicado a la violencia juvenil (Krug et al, 2003). Allí se hace una importante revisión de los factores de riesgo de la violencia en edades jóvenes que se han identificado a partir de numerosas investigaciones. Del mismo modo se aportan recomendaciones importantes para

[11] El Laboratorio de Ciencias Sociales (LACSO) fue la institución responsable de colaborar con la OPS para desarrollar esa investigación en Caracas.

la prevención de la violencia en los segmentos juveniles destacando aquellas prácticas que en algunos países han mostrado ciertos logros.

El problema de la violencia, como ya se ha dicho, se ha tornado también preocupante en los grupos de adolescentes y jóvenes en muchos países latinoamericanos. Las referencias disponibles han dado cuenta que, hasta los años 90, Venezuela mantuvo indicadores de la mortalidad juvenil dentro del rango donde se ubicaban muchos de los países de la región. Desde entonces los factores que atentan contra la sobrevivencia de la población joven se han exacerbado y este país ostenta, después de Colombia, los riesgos de morir más altos (CEPAL, 2004; Freitez y Romero, 2004).

Alrededor de 1990 en la mayoría de los países de América Latina y el Caribe, el porcentaje de defunciones de 15 a 24 años se situaba entre 2% y 6%. Porcentajes superiores, de 8% a 10%, eran observados en países con elevados niveles de violencia como Colombia y El Salvador (CEPAL, 2000). Las estadísticas de mortalidad para el año 2001 ya acusaban la agudización de la situación de violencia en Venezuela, al registrarse que esa fracción de las muertes juveniles se aproximaba al rango donde se ubicaban Colombia y El Salvador en 1990, países que estaban sometidos a conflictos armados internos.

En un informe de la CEPAL (2004) sobre la situación de la juventud en iberoamérica se ha reportado que cerca del año 2000 Venezuela exhibía, después de Colombia, la probabilidad de morir más alta entre la población de 15 a 24 años, respectivamente 171 y 212 por 100 mil, mientras que el promedio de la región es estimado en 134 por 100 mil (CEPAL, 2004). Ese nivel de Venezuela representaba el doble o más del registrado en Costa Rica, Chile, Argentina y Uruguay, países donde los riesgos de morir a edades jóvenes son los más bajos, entre 66 y 75 por 100 mil, pero que pueden considerarse todavía moderados si se compara, por ejemplo con el caso de España cuya tasa se limita a 49 por 100 mil (gráfico 9).

En algunos trabajos que antecedieron al de la CEPAL (2004) ya se llamaba la atención sobre los retrocesos que se daban en Venezuela con relación a la situación de la mortalidad juvenil y la contribución de las muertes por causas externas en ese proceso. Yunes y Zubarew (1999), en un estudio sobre la mortalidad en adolescentes y jóvenes por causas violentas en la región de las Américas, realizado con el auspicio de la OPS, constataron que, durante el período 1980-1997, las tasas de mortalidad entre la población de 10 a 24 años habían mostrado una tendencia decreciente en países como México, Uruguay y Chile, mientras que en los casos de Colombia, Brasil y Venezuela, se había registrado

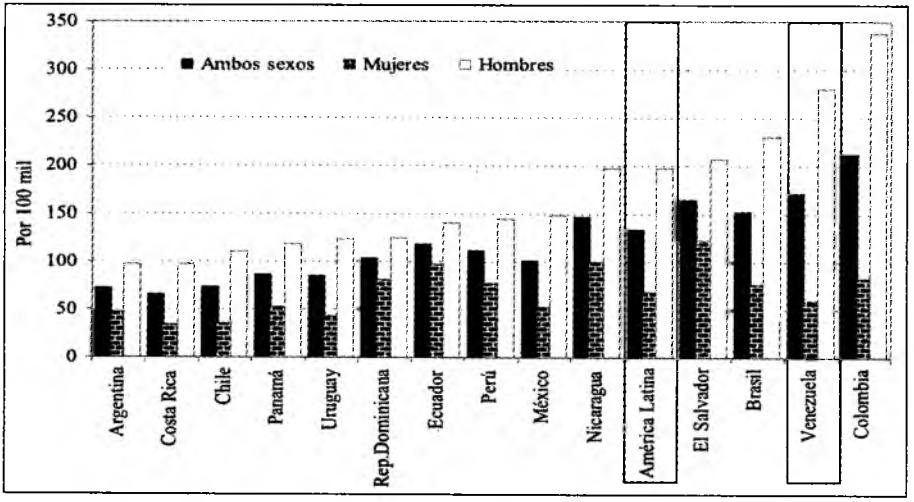
una evolución creciente[12] (Yunes y Zubarew, 1999). Venezuela (en tercera posición), junto a Colombia, El Salvador, Brasil y Puerto Rico, conformaban el grupo de países que registraban las más altas y crecientes (1980-1997) tasas de mortalidad juvenil masculina por causas violentas (mayores de 150 por 100 mil), mientras que las tasas menores (inferiores a 90 por 100 mil) eran observadas en Costa Rica, Chile, Uruguay y Canadá. Los países con tasas relativamente moderadas eran Argentina, México, Ecuador, Panamá, Estados Unidos y Cuba (Yunes y Zubarew, 1999).

De acuerdo con la investigación de Yunes y Zubarew los accidentes de tránsito aparecían como el principal determinante de la mortalidad por causas externas en la mayoría de los países de la región presentando una tendencia decreciente, mientras que por el contrario la mortalidad por homicidios estaba ganando importancia, particularmente en el grupo de 20 a 24 años donde el fenómeno ha conocido mayor intensidad. En 10 de los 16 países estudiados se verificaba una tendencia creciente en la tasa de mortalidad por homicidio en todos los grupos de edad de 10 a 24 años. Venezuela se situaba, junto con Colombia y Brasil, entre los países que registraban las más altas tasas de homicidio entre los hombres de 15 a 24 años. En cuanto a las tasas de mortalidad por suicidios Venezuela compartía, a mediados de los '90, con Argentina, Costa Rica, Chile y Colombia niveles entre 8 y 12 (por 100 mil) (Yunes y Zubarew, 1999).

Las referencias más recientes que nos aporta el trabajo de la CEPAL (2004) contribuyen a reconfirmar el predominio abrumador de las defunciones masculinas en el caso de las muertes violentas, donde los jóvenes fallecidos aportan casi el 86% del total de las muertes de 15 a 24 años que se registraron en la región alrededor del año 2000. Venezuela es el país donde esa proporción favorece todavía un poco más a los hombres (91%). En cuanto a las muertes por homicidios el sesgo en la distribución por sexo en el conjunto de la región se inclina aun más hacia los varones (92%). Alrededor de ese promedio regional o ligeramente por encima se ubican Brasil, Chile, Venezuela y Panamá. En cuanto a la distribución por sexo de las muertes juveniles ocasionadas por accidentes de todo tipo se constata que, según el promedio regional, el 80% corresponde a los hombres y 20% a las mujeres. Brechas de ese orden se observan en Colombia, Brasil y Venezuela, mientras que en Ecuador y El Salvador se reducen ligeramente (gráfico 9).

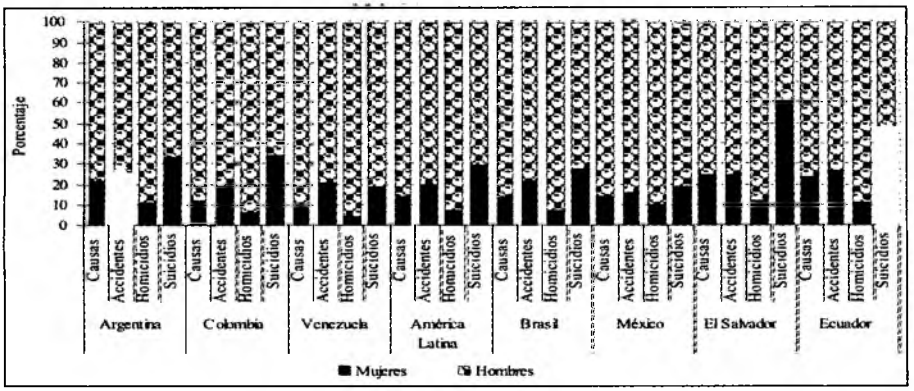
[12] En el caso de Venezuela Yunes y Zubarew verificaron, al igual que se hace en este estudio, primero una evolución decreciente de la mortalidad juvenil (15 a 24 años) entre los años 1980 y 1988 y, seguidamente, una variación en alza hasta 1994.

Gráfico 8. América Latina (países seleccionados). Tasas de mortalidad de 15 a 24 años según sexo. Alrededor año 2000.



Fuente: CEPAL, 2004, cuadro IV.1.

Gráfico 9. América Latina (países seleccionados). Distribución porcentual de las defunciones de 15 a 24 años por sexo según tipos de causas de muerte externa. Alrededor año 2000.



Fuente: CEPAL, 2004, cuadro IV.3.

Esa concentración de las defunciones masculinas resulta bastante menor en el caso de los suicidios, cuyo peso promedio en la región está en el orden del 70%, aunque la amplitud de las brechas de género por países tienden a ser bastante dispares. En Chile, Uruguay, Venezuela, México y República Dominicana, por cada muerte femenina en edades jóvenes a causa de suicidio se producen

de 3 a 4 defunciones masculinas, mientras que hay países que se encaminan a una relación casi paritaria, como en Ecuador, Perú y Nicaragua. Muñón y Bobadilla argumentan en su estudio sobre el suicidio en México, que esas brechas se relacionan con las dificultades que tienen los hombres para enfrentar situaciones de fracaso, tristeza y otras similares por la condición de masculinidad dominante en la cultura (Tuñón y Bobadilla, 2005).

CONCLUSIÓN

Desde 1989 hasta mediados de la década actual las defunciones de 15 a 29 años han mostrado una tendencia creciente, duplicándose su volumen en el curso de poco más de 10 años, debido, fundamentalmente, al incremento de las muertes masculinas. A partir del año 2001 el número de defunciones de hombres en ese tramo de edad se ha colocado por encima de 10.000 y, en el período 2000-2006, ellas suman más de 75 mil. La mayoría de esas defunciones juveniles ocurren debido a causas evitables asociadas con hechos de violencia. En el año 2006 poco más de la mitad de los jóvenes fallecidos de 15 a 29 años de ambos sexos murieron por causas violentas.

La información presentada da cuenta que, durante el período 2000-2006, hubo una intensificación tremenda de los riesgos morir por causas violentas, particularmente entre los hombres, como bien fue ilustrado por la evolución de las tasas. Esa tendencia creciente de la mortalidad juvenil masculina fue claramente más pronunciada que la verificada en los años '90. En la década pasada, en promedio, fallecieron anualmente 1.600 hombres jóvenes por homicidios, 1.600 por accidentes y 345 por suicidios, mientras que entre las mujeres esas cifras corresponden a 96, 360 y 80, respectivamente. En lo que va de la década actual esos promedios se han disparado y ya se cuentan anualmente 3.900 hombres jóvenes que pierden sus vidas por homicidios, 2.000 por accidentes y 390 por suicidios. En el caso de las jóvenes esas cifras promedio también se han elevado a 220, 460 y 90 defunciones por homicidios, accidentes y suicidios, respectivamente. Hemos visto, además, que la brecha de género en la mortalidad por causas externas se ha acentuado en forma notable. En el 2006 es 9 veces mayor el riego de morir por esas causas entre los hombres que entre las mujeres, mientras que en 1990 ese índice de sobremortalidad se estimaba en casi 6.

La evolución de las tasas de mortalidad según esos tres tipos de causas revela que, en el caso de los hombres, los riesgos de morir por homicidios se han intensificado enormemente, a juzgar por la duplicación del valor de la tasa. En una proporción menor, y no por ello menos importante, se incrementó el nivel de mortalidad por accidentes y suicidios. Igualmente, se ha podido constatar que las mujeres no escapan a los efectos de ese clima de violencia que se está

haciendo cada vez más presente en las diferentes facetas de la vida cotidiana, si se toma en cuenta que el nivel de la mortalidad por homicidios ha llegado mostrar incrementos superiores al 50% y en el orden de 20% con relación a los accidentes de todo tipo.

La alta mortalidad por causas violentas entre los segmentos juveniles de la población de Venezuela es un problema que también confrontan otros países de la región latinoamericana, como Colombia y Brasil por mencionar dos casos donde el fenómeno se ha sentido con más intensidad. Pero vale destacar que, a diferencia de nuestro país, en el caso de Colombia, los riesgos de morir en edades jóvenes están ligados, en gran parte, a la situación de guerra civil que allí se vive desde hace varias décadas; y, en Brasil, ha habido una intervención más decidida desde las políticas públicas, con la participación de diferentes sectores de la sociedad, para mejorar las condiciones de vida de esa población y enfrentar algunos factores de riesgo que posibilitan los hechos de violencia, con lo cual el nivel de la mortalidad por causas violentas de los jóvenes brasileros ha caído por debajo de la que registran los venezolanos.

En el contexto de la cooperación internacional se han hecho esfuerzos importantes para colocar en las agendas de los países el tema de la violencia y compartir experiencias que ayuden a mejorar la cuantificación y dimensionamiento de la morbimortalidad por hechos violentos, a los fines de identificar sus factores determinantes y fundamentar la formulación de las políticas públicas que se requieren para su prevención.

En la fase actual de la transición epidemiológica de Venezuela, los avances en las condiciones de sobrevivencia de la población dependerán menos de la adopción de prácticas médico-sanitarias de fácil aplicación, como ocurrió en el pasado, por el contrario, será indispensable introducir cambios profundos en el sistema de salud y desarrollar políticas públicas que consideren en forma integral la salud de la población en los distintos tramos de edad. En el caso de los jóvenes el nivel de la mortalidad estará estrechamente relacionado con la salud social, las oportunidades de empleo y la educación apropiada.

La mortalidad por causas violentas entre los y las jóvenes es un problema de salud pública el cual amerita de atención por parte de los distintos sectores de la sociedad. Reducir, por ejemplo, las elevadas tasas de homicidio presentadas en este estudio no es una tarea fácil, por el contrario, es un reto impostergable que amerita de un abordaje multidisciplinario e intersectorial. Al respecto son muy importantes las medidas preventivas que se practiquen en el marco de la familia y de la comunidad y que los programas de prevención se basen en una fuerte intervención gubernamental en el ámbito económico y social.

Cada vez hay mayor coincidencia en reconocer la relevancia de considerar la participación de las personas jóvenes en la formulación de las políticas preventivas para que éstas lleguen más efectivamente a ese grupo de población. Igualmente, cada vez se está demandando mayor participación de las comunidades en la resolución de sus problemas y, a tales efectos, se están abriendo mayores canales para que la misma tenga curso; sin embargo, urge que las instituciones del Estado asuman con mayor eficiencia las responsabilidades que les conciernen para garantizar los derechos fundamentales de las y los jóvenes venezolanos, entre ellos el derecho a la vida (UNFPA, 2003).

Con la finalidad de dimensionar el problema en cuestión en todos sus elementos y fundamentar adecuadamente la acción preventiva, se requiere que en el país se hagan los esfuerzos necesarios para contar con un sistema de vigilancia epidemiológica de hechos violentos, y que se desarrollen líneas de investigación donde se aborden, por ejemplo, las relaciones entre las muertes violentas y algunos factores estructurales como la pobreza, la inestabilidad familiar y las oportunidades económicas. En ese sentido, es necesario realizar trabajos donde se estudien los efectos de la situación económica y social en periodos de crisis sobre el incremento de los niveles de mortalidad por causas violentas. La información presentada en este artículo ha mostrado que las tasas de mortalidad de los jóvenes han registrado fluctuaciones que coinciden claramente con los años de agudización del deterioro económico, la inestabilidad política y la conflictividad social. También se deben efectuar estudios donde se aborden los aspectos culturales que pueden ser favorables a los comportamientos violentos y cuya expresión es ampliamente diferenciada según el género. Por otra parte es importante tener en cuenta que la violencia relacionada con los jóvenes es un fenómeno estrechamente vinculado con la dinámica de los grandes centros urbanos, especialmente en los países como el nuestro donde se ha registrado un proceso de urbanización acelerado y no controlado. En consecuencia, se requiere desarrollar investigaciones que permitan no sólo mostrar las diferencias espaciales en el patrón de mortalidad juvenil debido a causas violentas, sino también conocer, de algún modo, los factores económicos, sociales, culturales e históricos que configuran la geografía de la violencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍAS

Bigio, Victoria (2005), "Organizaciones y movimientos juveniles en Caracas: Estudio de Caso en Venezuela", *Revista Electrónica Latinoamericana de Estudios sobre Juventud*, Año 1, No. 2, pp.240-286.

Briceño-León, R. (2002), "La nueva violencia urbana de América Latina", *Sociologías*, Año 4, No. 8, pp. 34-51, Porto Alegre.

Briceño-León, R y Zubillaga, V. (2001), "Dimensiones y construcciones de la violencia en América Latina", *Acta Científica Venezolana*, 52: 170-177.

CEPAL-OIJ (2004), *La Juventud Iberoamericana. Tendencias y urgencias*, http://www.cepal.org/cgibin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/20266/P20266.xml&xsl=/dds/tpl/p9f.xsl&base=/search/top-bottom3.xsl visitado el 16/12/2007.

CEPAL (2000), *Juventud, población y desarrollo en América Latina y el Caribe*, Documento presentado en el vigésimo octavo período de sesiones, 3 al 7 de abril de 2000 (LC/L.1339), 232 p., México, D. F.

Cruz, J. (1999), "La victimización por violencia urbana: niveles y factores asociados en ciudades seleccionadas de América Latina y España", *OPS. Investigaciones en Salud Pública. Proyecto ACTIVA Documentos Técnicos*, 20 pp 259-267, www.scielosp.org/pdf/rpsp/v5n4-5/v5n4a5.pdf visitado el _18/12/2007

Duro, E. (2004), *Adolescencia y políticas públicas. De la invisibilidad a la necesaria centralidad*, UNICEF, 21 p. http://www.unicef.org/argentina/spanish/Adolescencias_y_politicas_publicas.pdf visitado el: 14-11-2007.

España, L. (2006), "La política de inclusión social", Acuerdo Social, *Venezuela: Un acuerdo para alcanzar el desarrollo*, Cap. 2, pp.77-128.

Freitez, A. (2008), "¿Se excluye a las adolescentes de la transición de la fecundidad en Venezuela", *Cambio demográfico en Venezuela: Oportunidades y retos para las políticas públicas*, A. Freitez (coordinadora), III Encuentro Nacional de Demógrafos y Estudiosos de la Población, AVEPO.

— (2003), "Tendencias de la mortalidad de los y las jóvenes: ¿una expresión de la violencia en Venezuela?", *Temas de Coyuntura*, IIES-UCAB, No. 48, pp. 39-73.

Freitez, A. y Romero, D. (2004), *Comparación de dos países con mayor crecimiento de la mortalidad juvenil por causas violentas: Brasil y Venezuela*, trabajo presentado en el I Congreso de la Asociación Latino Americana de Población, ALAP, realizado en Caxambú (MG)-Brasil, 18- 20 de septiembre de 2004.

González, J. (2006), *Principales Delitos contra los Bienes y las Personas*, Fundación Escuela de Gerencia Social, Ministerio de Planificación y Desarrollo. Sitio web: www.gerenciasocial.org.ve visitado el 12-11-2007.

González, L. (2003), "¿Cuál es la situación educativa con la que la población venezolana inicia el siglo XXI?", *Temas de Coyuntura*, IIES-UCAB, No. 47, pp. 123-162.

Guerrero, R. (1997), "Plan de Acción Regional del Programa de Salud y Violencia", OPS/OMS, *Taller de Prevención de Violencia de los Adolescentes y las Pandillas (Ma-*

ras) Juveniles, San Salvador, 7 al 9 de mayo de 1997, http://www.paho.org/spanish /ad/fch/ca/ca-accion_violencia.pdf, visitado el 14 / 12/ 2007

Herrera, M. y España, L. (2006),"Educación para superar la pobreza y alcanzar la equidad", Acuerdo Social, *Venezuela: Un acuerdo para alcanzar el desarrollo*, Cap.3, pp. 139-170.

Krug, E., Dahlberg, L., Mercy, J., Zwi, A. y Lozano, R. (2003), "Informe Mundial sobre la Violencia y la Salud", *Publicación Científica y Técnica* No. 588, 374 p, Organización Mundial de la Salud-OMS.

Lacruz, T. (2006), "Balance Sociopolítico: Ciudadanía Social Inacabada", *Balance y Perspectivas de la Política Social en Venezuela*, T. Maingon (coordinadora), CENDES-ILDIS-UNFPA, pp. 111-184.

Ministerio de Educación Cultura y Deportes-MECD/Instituto Nacional de la Juventud (2002), *Ley Nacional de Juventud*, publicada en la Gaceta Oficial No. 37404 de fecha 14 de marzo de 2002.

Ministerio de la Familia (1995), *La Juventud Venezolana. Informe General*, 164 p. Caracas.

Ministerio de Sanidad y Asistencia Social-MSAS (varios años), *Anuario de Epidemiología y Estadística Vital.*

Ministerio de Salud y Desarrollo Social-MSDS, (2003a), *Lineamientos Estratégicos para la Promoción y el Desarrollo de la Salud Integral de los y las Adolescentes de Venezuela*, Tomo 1.

— (2003b), *Reglamento Técnico Administrativo para la Promoción y el Desarrollo de la Salud Integral de los y las Adolescentes de Venezuela*, Tomo 2.

— *Anuario de Mortalidad.* Años varios.

Ministerio de Salud y Desarrollo Social-MSDS/Ministerio de Educación Cultura y Deportes-MECD/Organización Panamericana de la Salud-OPS, (2005), *Programa Nacional la Escuela como Espacio para la Salud Integral y Calidad de Vida. Venezuela*, www.ops-oms.org.ve/site/EPS/docs/avances_eps_jun_7.pdf visitado el 5-12-2007.

Mundó, M. (2003), "Discontinuidad de la institución escolar y exclusión temprana: temas para una agenda de inclusión", *Cuadernos del CENDES*, Año 20, No. 52, pp.103-144.

Naciones Unidas (2005), *Análisis y evaluación global de los planes de acción nacionales sobre el empleo de los jóvenes. Informe del Secretario General*, Sexagésimo período de sesiones, A/60/133, 23 p.

Ortega, D. y Martínez, I. (2005), "Morfología del desempleo en Venezuela", *Cambio demográfico y desigualdad social en Venezuela al inicio del tercer milenio*, A. Freitez et al, AVEPO, pp. 359-377.

Organización Panamericana de la Salud (2006), *Barrio Adentro: Derecho a la salud e inclusión social en Venezuela*, Caracas, 162 p.

Rodríguez, E. (2006), "Política Social Actual: Una Visión desde el Gobierno", *Balance y Perspectivas de la Política Social en Venezuela*, T. Maingon (coordinadora) CENDES-ILDIS-UNFPA, pp. 270-290.

Serfaty, E., Foglia, L., Masaútis, A. y Negri, G. (2003), *Mortalidad por causas violentas en adolescentes y jóvenes de 10 a 24 años. Argentina 1991-2000*, http://www.epidemiologia.anm.edu.ar/investigacion/mortalidad/ mortalidad.htm visitado el 12-02-2004.

Tuñón, E. y Bobadilla, D. (2005), "Mortalidad en varones jóvenes de México", *Estudios Sociales*, Universidad de Sonora-México, año/vol. XIII, No- 26, pp. 68-84.

UNFPA (2003), *El Estado de la Población Mundial 2003*, Fondo de Población de las Naciones Unidas, 84 p, Nueva York.

Yunes, J. y Zubarew, T. (1999), "Mortalidad por causas violentas en adolescentes y jóvenes. Un desafío para la región de las Américas", *Revista Brasileira de Epidemiología*, Oficina Panamericana de la Salud, Vol. 1, No. 3, pp.102-171, http://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1415-790X1999000200002&script=sci_arttext visitado el: 12-02-2004.

ANEXO 1

Número total de defunciones[1/], defunciones de 15 a 29 años y porcentaje de defunciones de 15 a 29 años respecto al total. Años: 1981-2006

	Número de defunciones								
Años	*Total*	*15-29*	*%*	*Hombres*	*15-29*	*%*	*Mujeres*	*15-29*	*%*
1981	78.479	7.265	9,3	44.795	5.395	12,0	33.684	1.870	5,6
1982	78.361	7.321	9,3	44.804	5.435	12,1	33.557	1.886	5,6
1983	78.321	7.287	9,3	44.839	5.415	12,1	33.483	1.872	5,6
1984	77.808	6.465	8,3	44.526	4.738	10,6	33.281	1.727	5,2
1985	78.184	6.310	8,1	44.431	4.559	10,3	33.753	1.751	5,2
1986	78.761	6.582	8,4	44.517	4.721	10,6	34.244	1.861	5,4
1987	79.473	6.614	8,3	44.839	4.774	10,6	34.634	1.840	5,3
1988	80.211	6.628	8,3	45.475	4.809	10,6	34.736	1.819	5,2
1989	82.346	7.122	8,6	46.985	5.326	11,3	35.361	1.796	5,1
1990	85.390	7.400	8,7	48.881	5.448	11,1	36.509	1.952	5,3
1991	86.945	7.185	8,3	49.901	5.352	10,7	37.045	1.833	4,9
1992	89.164	8.286	9,3	51.383	6.377	12,4	37.781	1.909	5,1
1993	90.234	9.120	10,1	52.537	7.066	13,4	37.697	2.054	5,4
1994	94.421	9.782	10,4	55.216	7.738	14,0	39.205	2.044	5,2
1995	96.580	9.377	9,7	56.447	7.351	13,0	40.133	2.026	5,0
1996	98.845	9.379	9,5	57.551	7.262	12,6	41.295	2.117	5,1
1997	98.567	8.695	8,8	57.197	6.634	11,6	41.370	2.061	5,0
1998	99.516	8.984	9,0	57.968	6.976	12,0	41.548	2.008	4,8
1999	101.067	10.254	10,1	59.011	8.133	13,8	41.977	2.121	5,1
2000	103.724	12.082	11,6	61.518	9.984	16,2	42.126	2.098	5,0
2001	107.016	12.444	11,6	63.945	10.269	16,1	42.991	2.175	5,1
2002	110.281	13.871	12,6	65.573	11.238	17,1	44.708	2.633	5,9
2003	121.860	15.432	12,7	73.826	12.958	17,6	48.034	2.474	5,2
2004	117.217	13.971	11,9	70.835	11.592	16,4	46.382	2.379	5,1
2005	110.301	12.383	11,2	67.169	10.324	15,4	43.132	2.059	4,8
2006	121.586	15.143	12,5	74.378	12.773	17,2	47.208	2.370	5,0

Fuentes: 1981-1996: MSAS. Anuario de Epidemiología y Estadística Vital. 1997-2006: MSDS. Anuario de Mortalidad. Cálculos propios. [1/] Se excluyen los fallecidos cuya edad no fue declarada.

ANEXO 2

Venezuela. Tasas de mortalidad estandarizadas[1/] de hombres y mujeres de 15 a 29 años (por 100.mil) e índice de sobremortalidad por grupos de edad. Período: 1981-2006

	Hombres				*Mujeres*				*Indice de sobremortalidad*			
Años	*15-29*	*15-19*	*20-24*	*25-29*	*15-29*	*15-19*	*20-24*	*25-29*	*15-29*	*15-19*	*20-24*	*25-29*
1981	235,5	169,0	278,4	277,5	82,4	69,3	85,9	96,3	2,9	2,4	3,2	2,9
1982	229,9	161,9	278,0	267,9	80,7	67,2	85,1	94,3	2,8	2,4	3,3	2,8
1983	224,1	153,1	274,6	263,3	79,3	65,6	82,7	94,1	2,8	2,3	3,3	2,8
1984	210,0	141,9	258,8	247,2	75,4	60,4	81,1	89,3	2,8	2,3	3,2	2,8
1985	193,4	130,1	231,8	236,0	71,6	55,8	77,1	87,2	2,7	2,3	3,0	2,7
1986	179,6	121,7	211,8	221,9	69,6	53,4	74,6	86,2	2,6	2,3	2,8	2,6
1987	175,4	120,1	204,3	218,0	69,2	51,8	72,8	89,1	2,5	2,3	2,8	2,4
1988	173,9	119,2	201,9	216,6	68,3	52,5	69,0	89,2	2,5	2,3	2,9	2,4
1989	176,6	123,4	201,5	221,1	65,8	50,7	65,9	86,3	2,7	2,4	3,1	2,6
1990	180,1	127,0	203,8	226,0	65,5	51,4	65,0	85,3	2,8	2,5	3,1	2,6
1991	182,1	129,7	205,3	227,3	64,1	50,6	64,4	82,2	2,8	2,6	3,2	2,8
1992	189,5	136,9	216,2	231,2	63,8	49,7	64,6	82,5	3,0	2,8	3,3	2,8
1993	202,8	147,7	231,5	245,4	63,5	48,9	64,9	82,1	3,2	3,0	3,6	3,0
1994	223,6	167,9	257,1	261,3	64,4	48,8	66,8	83,1	3,5	3,4	3,9	3,1
1995	228,9	172,0	263,3	267,3	64,2	50,2	66,3	81,0	3,6	3,4	4,0	3,3
1996	226,1	171,1	259,2	263,7	63,5	51,2	63,9	80,0	3,6	3,3	4,1	3,3
1997	210,6	156,6	239,7	251,4	62,4	50,1	62,6	79,1	3,4	3,1	3,8	3,2
1998	202,8	146,9	233,0	244,8	60,9	47,6	61,2	78,9	3,3	3,1	3,8	3,1
1999	207,2	144,9	242,3	252,3	59,8	45,9	61,7	76,6	3,5	3,2	3,9	3,3
2000	234,6	160,3	282,3	281,5	58,9	45,9	60,7	74,9	4,0	3,5	4,7	3,8
2001	260,4	176,8	316,5	310,6	59,4	46,4	61,3	75,0	4,4	3,8	5,2	4,1
2002	282,4	192,2	350,8	327,1	62,6	48,1	65,0	79,8	4,5	4,0	5,4	4,1
2003	303,7	206,0	379,0	350,8	64,8	48,3	68,5	83,2	4,7	4,3	5,5	4,2
2004	309,9	210,0	386,1	359,3	65,5	48,8	69,8	83,3	4,7	4,3	5,5	4,3
2005	297,0	199,9	363,5	353,6	59,4	43,5	63,4	76,7	5,0	4,6	5,7	4,6
2006	290,6	193,5	351,1	354,2	57,5	43,0	59,3	75,5	5,1	4,5	5,9	4,7

Fuente: 1980-1996: MSAS. Anuario de Epidemiología y Estadística Vital; 1997-2005: MSDS. Anuario de Mortalidad; INE. Venezuela: Estimaciones y Proyecciones de Población 1950-2035. Cálculos propios.

[1/] Estimadas a partir de defunciones promediadas trianualmente, adoptando como estándar para hombres y mujeres la población total del país al comienzo del período de observación.

ANEXO 3

Venezuela. Índice de variación (porcentaje) de las tasas estandarizadas de mortalidad juvenil según grupos de edad y sexo. Período: 1981-2006

	Hombres				*Mujeres*				*Índice de sobremortalidad*			
Años	*15-29*	*15-19*	*20-24*	*25-29*	*15-29*	*15-19*	*20-24*	*25-29*	*15-29*	*15-19*	*20-24*	*25-29*
1981	235,5	169,0	278,4	277,5	82,4	69,3	85,9	96,3	2,9	2,4	3,2	2,9
1982	229,9	161,9	278,0	267,9	80,7	67,2	85,1	94,3	2,8	2,4	3,3	2,8
1983	224,1	153,1	274,6	263,3	79,3	65,6	82,7	94,1	2,8	2,3	3,3	2,8
1984	210,0	141,9	258,8	247,2	75,4	60,4	81,1	89,3	2,8	2,3	3,2	2,8
1985	193,4	130,1	231,8	236,0	71,6	55,8	77,1	87,2	2,7	2,3	3,0	2,7
1986	179,6	121,7	211,8	221,9	69,6	53,4	74,6	86,2	2,6	2,3	2,8	2,6
1987	175,4	120,1	204,3	218,0	69,2	51,8	72,8	89,1	2,5	2,3	2,8	2,4
1988	173,9	119,2	201,9	216,6	68,3	52,5	69,0	89,2	2,5	2,3	2,9	2,4
1989	176,6	123,4	201,5	221,1	65,8	50,7	65,9	86,3	2,7	2,4	3,1	2,6
1990	180,1	127,0	203,8	226,0	65,5	51,4	65,0	85,3	2,8	2,5	3,1	2,6
1991	182,1	129,7	205,3	227,3	64,1	50,6	64,4	82,2	2,8	2,6	3,2	2,8
1992	189,5	136,9	216,2	231,2	63,8	49,7	64,6	82,5	3,0	2,8	3,3	2,8
1993	202,8	147,7	231,5	245,4	63,5	48,9	64,9	82,1	3,2	3,0	3,6	3,0
1994	223,6	167,9	257,1	261,3	64,4	48,8	66,8	83,1	3,5	3,4	3,9	3,1
1995	228,9	172,0	263,3	267,3	64,2	50,2	66,3	81,0	3,6	3,4	4,0	3,3
1996	226,1	171,1	259,2	263,7	63,5	51,2	63,9	80,0	3,6	3,3	4,1	3,3
1997	210,6	156,6	239,7	251,4	62,4	50,1	62,6	79,1	3,4	3,1	3,8	3,2
1998	202,8	146,9	233,0	244,8	60,9	47,6	61,2	78,9	3,3	3,1	3,8	3,1
1999	207,2	144,9	242,3	252,3	59,8	45,9	61,7	76,6	3,5	3,2	3,9	3,3
2000	234,6	160,3	282,3	281,5	58,9	45,9	60,7	74,9	4,0	3,5	4,7	3,8
2001	260,4	176,8	316,5	310,6	59,4	46,4	61,3	75,0	4,4	3,8	5,2	4,1
2002	282,4	192,2	350,8	327,1	62,6	48,1	65,0	79,8	4,5	4,0	5,4	4,1
2003	303,7	206,0	379,0	350,8	64,8	48,3	68,5	83,2	4,7	4,3	5,5	4,2
2004	309,9	210,0	386,1	359,3	65,5	48,8	69,8	83,3	4,7	4,3	5,5	4,3
2005	297,0	199,9	363,5	353,6	59,4	43,5	63,4	76,7	5,0	4,6	5,7	4,6
2006	290,6	193,5	351,1	354,2	57,5	43,0	59,3	75,5	5,1	4,5	5,9	4,7

Fuentes: Anexo 1. Cálculos propios.

ANEXO 4

Descripción de Diagnósticos agrupados según la Clasificación Internacional de Enfermedades CIE 9 y CIE 10

Diagnósticos agrupados	*CIE 9*	*CIE 10*
Accidentes de tránsito: Comprende accidentes de tránsito terrestre, acuático y aéreo. *Otros accidentes:* incluyen caídas; exposición a fuerzas mecánicas animadas; exceso de esfuerzos; viajes; privación; ahogamiento y sumersión; accidentes que obstruyen la respiración; exposición a la corriente eléctrica, a radiaciones, a diferencias de presión a fuego; contacto con el calor y sustancias calientes, con animales y plantas venenosas; exposición a fuerzas de la naturaleza; disparos de armas; caídas desde un lugar elevado.	E800-E899 E900-E909	V01-V99 W00-W99 X00-X59
Homicidio: comprende agresiones por sustancias o drogas, por disparo de armas de fuego, por productos químicos, por objetos cortantes, por empujón desde un lugar elevado; agresión sexual; negligencia y abandono; maltrato.	E960-E969	X85-Y09
Suicidio: comprende envenenamiento intencional autoinfligido por drogas, medicamentos, sustancias biológicas, alcohol, vapores, objetos cortantes o armas. Incluye todas las formas de suicidio.	E950-E959	X60-X84

Fuente: Serfaty et al, 2003. Esta correspondencia entre la CIE 9 y 10 ha sido validada por los autores confrontándola con ejercicios similares efectuados por el National Center for Health Statistics.

ANEXO 5

Venezuela. Tasas estandarizadas de mortalidad juvenil por causas según sexo y grupos de edad. Período: 1990-2006

Tipos de causas, sexo y grupo de edad		*1990*	*1991*	*1992*	*1993*	*1994*	*1995*	*1996*	*1997*	*1998*	*1999*	*2000*	*2001*	*2002*	*2003*	*2004*	*2005*	*2006*
Causas violentas																		
Hombres	15-29	111,0	100,5	107,4	112,0	120,6	119,5	118,6	112,7	111,5	114,4	136,7	160,5	180,2	188,9	184,9	180,0	179,8
	15-19	81,8	69,0	78,3	83,3	92,7	92,8	94,0	90,5	89,0	89,0	104,6	121,3	135,0	139,2	135,0	130,3	126,8
	20-24	131,1	118,2	126,1	129,5	140,9	139,6	139,4	131,2	130,5	135,5	164,8	195,7	224,1	236,9	231,5	220,5	215,8
	25-29	122,4	117,3	120,2	125,7	130,5	128,1	124,2	117,9	116,7	120,6	142,9	167,0	184,1	193,5	191,1	192,8	193,3
Mujeres	15-29	18,3	17,1	17,1	17,1	17,6	17,5	17,5	17,0	17,7	18,3	19,4	20,3	22,8	23,6	23,4	20,7	19,7
	15-19	18,5	18,2	16,6	16,4	16,9	17,7	18,7	18,4	19,4	19,7	20,3	21,2	22,8	23,1	22,2	19,7	18,8
	20-24	19,3	17,3	18,3	18,3	19,0	18,5	17,5	16,2	16,3	17,7	19,7	20,8	23,3	24,8	25,4	23,3	21,6
	25-29	17,0	15,6	16,4	16,6	16,8	16,1	16,1	16,2	17,2	17,2	18,1	18,9	22,3	22,8	22,4	19,0	18,8
Accidentes																		
Hombres	15-29	49,5	50,1	50,0	51,6	52,8	50,9	50,5	49,4	51,5	51,7	54,4	57,7	60,2	58,8	54,9	51,4	50,5
	15-19	33,5	32,2	33,9	35,1	37,3	36,5	37,9	38,1	40,4	40,8	42,8	44,3	44,5	42,0	38,3	35,9	33,8
	20-24	57,6	58,3	57,9	58,8	60,6	57,8	56,9	54,4	56,7	57,4	60,8	64,4	68,8	67,8	64,7	58,8	57,5
	25-29	59,2	61,5	59,8	62,6	62,1	60,0	57,9	56,9	58,4	58,0	60,9	65,7	68,8	68,1	63,2	61,3	59,5
Mujeres	15-29	11,7	12,2	11,7	12,0	11,9	11,7	11,5	11,2	11,7	12,0	12,5	12,9	13,5	13,7	13,3	12,1	11,7
	15-19	12,4	13,4	11,3	11,2	11,1	11,6	12,2	11,6	12,2	12,2	12,8	13,3	13,1	12,8	12,1	11,2	10,7
	20-24	12,4	12,2	12,5	13,0	12,9	12,3	11,3	10,8	11,2	12,0	12,6	13,1	14,2	15,1	14,8	13,5	12,8
	25-29	10,3	10,9	11,2	11,7	11,7	11,0	10,9	11,2	11,6	11,8	11,9	12,2	13,2	13,2	12,9	11,6	11,7
Homicidio																		
Hombres	15-29	50,2	39,2	46,2	49,1	56,5	57,6	57,5	52,6	49,2	51,3	70,7	90,8	107,9	118,6	119,8	119,6	121,0
	15-19	39,6	30,1	36,7	40,8	47,9	49,1	48,6	44,4	40,3	40,3	54,1	69,1	82,3	89,6	90,4	88,6	87,5
	20-24	60,0	46,1	54,4	56,8	65,7	68,2	69,6	64,5	60,7	64,0	89,7	116,2	140,4	154,4	154,1	150,4	147,8
	25-29	51,6	42,1	48,1	50,2	56,2	55,7	54,6	48,9	46,7	49,9	68,8	87,9	102,0	112,7	116,1	121,3	125,0
Mujeres	15-29	3,2	2,6	2,8	2,9	3,1	3,1	3,3	3,3	3,5	3,5	4,3	4,7	6,7	7,2	7,5	6,1	5,7
	15-19	3,1	2,4	2,6	2,5	2,6	2,8	3,2	3,5	3,7	3,9	4,2	4,5	6,3	6,7	6,7	5,1	4,8
	20-24	3,0	2,4	2,9	3,0	3,5	3,4	3,4	3,3	3,0	3,2	4,4	5,2	7,0	7,5	8,3	7,4	6,7
	25-29	3,5	3,1	3,0	3,1	3,3	3,1	3,2	3,0	3,7	3,5	4,3	4,5	6,9	7,5	7,6	5,8	5,6
Suicidio																		
Hombres	15-29	11,3	11,3	11,2	11,3	11,3	11,0	10,6	10,7	10,9	11,4	11,6	12,0	12,1	11,5	10,2	9,0	8,3
	15-19	8,7	6,8	7,7	7,4	7,6	7,2	7,5	7,9	8,3	7,9	7,7	8,0	8,3	7,6	6,4	5,8	5,4
	20-24	13,5	13,8	13,7	14,0	14,6	13,7	12,9	12,3	13,0	14,0	14,3	15,0	14,9	14,6	12,7	11,2	10,5
	25-29	11,7	13,7	12,3	12,9	12,1	12,4	11,7	12,1	11,6	12,7	13,2	13,4	13,3	12,6	11,7	10,2	8,8
Mujeres	15-29	3,4	2,3	2,6	2,2	2,5	2,7	2,7	2,5	2,5	2,8	2,7	2,7	2,6	2,7	2,6	2,5	2,3
	15-19	3,1	2,4	2,6	2,6	3,1	3,3	3,3	3,3	3,4	3,7	3,4	3,4	3,4	3,6	3,4	3,4	3,2
	20-24	3,9	2,7	2,9	2,2	2,6	2,8	2,8	2,1	2,0	2,5	2,8	2,5	2,1	2,2	2,4	2,3	2,1
	25-29	3,3	1,6	2,1	1,7	1,9	2,0	2,0	1,9	1,9	2,0	1,9	2,2	2,2	2,1	1,8	1,6	1,5
Resto de causas																		
Hombres	15-29	82,6	85,4	87,1	96,2	109,1	115,8	114,0	104,1	97,4	99,1	105,3	108,4	112,8	126,2	136,7	135,7	138,9
	15-19	71,9	73,7	76,4	83,7	97,3	101,9	99,8	87,0	77,7	75,4	77,5	79,6	84,6	96,3	104,9	103,7	97,5
	20-24	81,6	87,8	90,2	102,3	116,7	124,3	120,5	109,4	103,5	108,0	119,2	123,0	130,9	146,6	159,2	156,7	146,2
	25-29	96,0	96,1	96,1	104,0	114,3	122,4	123,1	117,9	113,2	116,5	121,8	125,3	125,3	138,3	148,7	149,5	172,1
Mujeres	15-29	52,3	47,7	48,5	48,2	48,6	48,6	47,9	47,2	45,1	43,3	41,4	40,9	42,1	43,7	44,6	43,0	39,5
	15-19	41,3	40,4	39,6	38,9	38,4	39,2	39,3	38,4	34,6	32,4	31,8	31,6	32,1	32,2	33,6	32,2	30,7
	20-24	51,4	45,0	46,4	46,7	47,9	48,1	46,7	46,6	45,2	44,3	41,3	40,8	42,5	44,5	45,2	43,3	38,7
	25-29	65,8	59,0	60,9	60,4	61,1	59,8	58,9	58,0	56,9	54,7	52,3	51,7	53,2	55,9	56,4	55,1	50,2

Fuentes: 1990-1996: MSAS. Anuario de Epidemiología y Estadística Vital; 1997-2005: MSDS. Anuario de Mortalidad; INE. Venezuela: Estimaciones y Proyecciones de Población 1950-2035. Cálculos propios.

ANEXO 6

Resultados de los modelos de regresión lineal simple para evaluar las tendencias de la mortalidad juvenil por sexo, según grupos de edad. Años: 1990-2006

B	*Error standard*	*p*	R^2	*B*	*Error standard*	*p*	R^2
	Hombres				*Mujeres*		
8,15	0,97	0,0000	0,83	-0,23	0,11	0,0585	0,22
4,61	0,70	0,0000	0,74	-0,34	0,08	0,0010	0,52
11,53	1,37	0,0000	0,83	-0,03	0,15	0,8361	0,00
9,11	0,98	0,0000	0,85	-0,30	0,14	0,0489	0,23

Fuente: Anexo 2. Cálculos propios

ANEXO 7

Resultados de los modelos de regresión lineal simple para evaluar las tendencias de la mortalidad juvenil por sexo, según grupos de edad y causas de muerte violentas. Años: 1990-2006

Grupos de causas de muerte	*B*	*Error standard*	*p*	*R2*	*B*	*Error standard*	*p*	*R2*
		Hombres				*Mujeres*		
15-29								
Causas violentas	*5,77*	*0,77*	*0,000*	*0,79*	*0,35*	*0,08*	*0,0004*	*0,58*
Accidentes	*0,35*	*0,15*	*0,030*	*0,28*	*0,07*	*0,03*	*0,0372*	*0,26*
Homicidios	*5,51*	*0,70*	*0,000*	*0,80*	*0,28*	*0,04*	*0,0000*	*0,74*
Suicidios	*-0,09*	*0,04*	*0,066*	*0,21*	*-0,01*	*0,01*	*0,4476*	*0,04*
15-19								
Causas violentas	*4,13*	*0,50*	*0,000*	*0,82*	*0,29*	*0,07*	*0,0012*	*0,51*
Accidentes	*0,38*	*0,17*	*0,044*	*0,24*	*0,00*	*0,04*	*0,9409*	*0,00*
Homicidios	*3,83*	*0,50*	*0,000*	*0,80*	*0,25*	*0,04*	*0,0000*	*0,73*
Suicidios	*-0,08*	*0,04*	*0,048*	*0,24*	*0,05*	*0,01*	*0,0027*	*0,46*
20-24								
Causas violentas	*7,65*	*1,07*	*0,000*	*0,77*	*0,41*	*0,10*	*0,0014*	*0,50*
Accidentes	*0,37*	*0,19*	*0,063*	*0,21*	*0,12*	*0,05*	*0,0389*	*0,25*
Homicidios	*7,36*	*0,92*	*0,000*	*0,81*	*0,35*	*0,05*	*0,0000*	*0,76*
Suicidios	*-0,09*	*0,06*	*0,164*	*0,12*	*-0,06*	*0,02*	*0,0093*	*0,37*
25-29								
Causas violentas	*5,35*	*0,83*	*0,000*	*0,74*	*0,34*	*0,08*	*0,0006*	*0,55*
Accidentes	*0,24*	*0,16*	*0,157*	*0,13*	*0,11*	*0,00*	*0,0005*	*0,49*
Homicidios	*5,32*	*0,73*	*0,000*	*0,78*	*0,26*	*0,05*	*0,0001*	*0,64*
Suicidios	*-0,10*	*0,06*	*0,091*	*0,18*	*-0,03*	*0,02*	*0,1223*	*0,15*

Fuente: Anexo 5. Cálculos propios

Indicadores

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 339-343

INDICADORES MACROECONÓMICOS. VENEZUELA 1999-2007

Los indicadores básicos, sobre el comportamiento del panorama económico de Venezuela, se presentan aquí, para evaluar lo ocurrido en un período de referencia que va desde el año 1999 hasta el año 2007. Pero, fundamentalmente, para hacer referencia a lo relevante de los resultados correspondientes al año 2007. Efectivamente, en el año que terminó, se continuó observando crecimiento de la economía, luego de superar la contracción de los años 2002 y 2003. La economía, después de transitar por el freno significativo que se produjo para los años indicados, pudo asimilar el impacto de una situación adversa. El Producto Interno Bruto (PIB), creció en el año 2007 a una tasa de 8,4%, que no obstante ser atractiva, parece encaminada a un desplazamiento de menor velocidad cuando se compara con el 10,3% registrado en los dos años inmediatos anteriores. Este resultado 2007, se produjo debido al aporte del Sector No Petrolero ya que este sector el Sector Petrolero, no tuvo crecimiento, sino que determinó nuevamente una baja, en esta oportunidad de -5,3%. En este período, se continúo observando un elevado nivel de las importaciones de bienes y servicios (31,9%), como consecuencia de ciertas distorsiones que se vienen manifestando por efecto de controles de precios, control del tipo de cambio, disminución de la inversión y escasez de productos de consumo en el mercado, que indujeron al Ejecutivo Nacional a la búsqueda de soluciones, apelando a las importaciones, para resolver, principalmente, necesidades alimentarias de la población, apoyándose en los elevados precios del petróleo que le facilita los recursos para la compra de bienes en el exterior, ya que ha disminuido lo que se produce en el país, sobre todo en el sector de alimentos. Conviene mencionar, que ya son cuatro los años, en los que se ha mantenido el control del tipo de cambio a un nivel de 2.150 bolívares, dejando repercusiones importantes, ya que se dificulta la obtención de divisas para el aprovisionamiento de los insumos y materia prima que requiere la industria nacional, la cual ve mermada su capacidad de cumplir regularmente con la oferta de bienes para los consumidores. La menor presencia de bienes en el mercado nacional hace que los precios tiendan a crecer y como muestra de este efecto y de otros factores que giran en el entorno del ámbito económico fue que se produjo un elevado crecimiento de la inflación para el año 2007, cuando se registró un resultado de 22,5%, según el Índice de Precios al Consumidor del Área Metropolitana de Caracas. La inflación en el país, que es como un impuesto que imprime mucha carga en el desmejoramiento del bienestar de la población, no ha sido posible reducirla, se ha mantenido elevada durante todo el ejercicio de esta administración gubernamental y sobre los dos dígitos. En el año 2007, los Agregados Monetarios, siguieron mostrando magnitudes importantes, un tanto menor que en 2006, pero significativos como para deducir

que los agentes económicos ante tasas de interés por debajo de la inflación y pocas opciones de inversión financiera rentable, se encaminan por la búsqueda de alternativas que le garanticen un mejor rendimiento para sus ingresos. Se puede decir, que la capacidad de dinero en poder del público y la necesidad de los consumidores de proteger sus ingresos, han tenido alguna relación con el repunte en las ventas de vehículos. En efecto, en el año 2006, la venta de vehículos fue de 343.351 unidades mientras que en el año 2007, se colocaron 491.899 unidades, un incremento de 43%, en la venta total de automóviles, respecto del año 2006.

Resulta interesante revisar la Gestión Fiscal del Gobiernos Central. Se observa, que el Gobierno siempre ha gastado más de lo que le ingresa. En el período 1999-2007, siempre ha sido deficitaria la gestión del Gobierno, no obstante que en el año 2007, esa gestión muestra ligeramente un superávit. Es decir, los ingresos ordinarios fueron mayores que los egresos ordinarios, ocasionado por una mejora en los aportes tributarios directos en el ingreso ordinario.

En el campo del Mercado Laboral, se registra la tendencia descendente de la Tasa de Desempleo, al ubicarse en 7,5% en 2007, después de haberse posicionado en 9,5%, durante el año 2006. Por otra parte, el Salario Mínimo fue ajustado en 614.200 bolívares en el año 2007, luego de estar en 465.750 bolívares, en el año 2006.

En el Mercado Petrolero, la Cesta Petrolera de Venezuela, durante el año 2007, marcó un precio histórico de 85,76$ por barril, iniciando con esto la tendencia de precios altos en el mercado de los hidrocarburos. Todos los datos estadísticos reseñados y otros adicionales se muestran seguidamente.

Indicadores macroeconómicos. Venezuela 1999-2007

	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	15,4
Producto Interno Bruto	-6,0	3,7	3,4	-8,9	-7,8	18,3	10,3	10,3	8,4
Petrolero	-3,8	2,3	-0,9	-14,2	-1,9	13,7	-1,5	-2,0	-5,3
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	31,9
Demanda Global (%)	-6,6	5,3	5,6	-12,4	-10,2	24,8	15,5	15,4	15,4
Demanda Agregada Interna	-5,2	5,2	8,3	-14,7	-10,2	28,2	18,7	20,1	19,3
Gastos de consumo final del gobierno	-7,5	4,2	6,9	-2,5	5,7	14,2	10,7	6,7	5,1
Gastos de consumo final Privado	-1,7	4,7	6,0	-7,1	-4,3	15,4	15,7	17,9	18,7
Formación bruta de capital fijo	-15,6	2,6	13,8	-18,4	-37,0	49,7	38,4	26,6	25,4
Demanda externa	-11,0	5,8	-3,5	-4,0	-10,4	13,7	3,8	-4,5	-5,6
Exportaciones de bienes y servicios	-11,0	5,8	-3,5	-4,0	-10,4	13,7	3,8	-4,5	-5,6
Agregados Monetarios (%)									
Circulante (M1)	23,45	31,49	13,18	19,67	74,73	46,24	54,68	83,35	24,64
Liquidez Monetaria (M2)	19,95	27,81	4,25	15,3	57,54	50,36	52,70	69,36	27,80
Liquidez Ampliada (M3)	20,20	27,68	4,22	15,04	57,44	50,31	52,67	69,34	27,81
Inflación (%)									
Índice de Precios al Consumidor	20,0	13,4	12,3	31,2	27,1	19,2	14,4	17,0	22,5
Índice de Precios al por Mayor	16,2	14,1	11,2	37,9	53,1	30,0	16,9	12,9	16,4
									Cont.
Canasta Alimentaria a Dic (Miles de Bs.)	126.020	139.020	162.700	217.280	284.580	345.170	386.010	479.460	609.230
Mercado Laboral (%)									
Tasa de Desempleo	14,5	13,2	12,8	16,2	16,8	13,9	11,4	9,3	7,5
Salario Mínimo (Bs)	120.000	144.000	158.400	190.080	209.088	296.525	405.000	465.750	614.200
Gobierno Central Gestión Fiscal (Mill. Bs)									
Ingreso Ordinario	9.895.512	14.668.892	16.452.480	20.262.179	27.004.241	45.352.896	76.548.598	110.063.735	131.609.883
Egreso Ordinario	11.221.669	18.351.277	21.079.751	22.024.200	32.019.198	51.392.357	76.956.565	115.121.888	127.661.083
Saldo Ordinario	-1.326.157	-2.368.385	-4.627.271	-1.762.021	-5.014.957	-6.039.461	-407.967	-5.058.153	3.948.800
Sector Externo Balanza de Pagos (Mill de US$)									
Cuenta Corriente	2.112	11.853	1.983	7.599	11.796	15.519	25.447	27.149	21.779
Cuenta Capital y Financiera	-510	-2.974	-219	-9.243	-5.558	-11.116	-16.400	-19.147	-24.860
Otra Inversión	-4.633	-4.020	-4.805	-6.689	-5.314	-9.896	-18.757	-7.154	-27.358
Errores y Omisiones	-534	-2.926	-3.603	-2.783	-795	-2.503	-3.593	-2.864	-2.841
Saldo en Cuenta Corriente y de Capital	1.068	5.953	-1.839	-4.427	5.443	1.900	5.454	5.138	-5.922
Reservas Internacionales (Mill. de US$)									
Totales	15.379	20.471	18.523	14.860	21.366	24.208	30.368	37.440	34.286
BCV	15.164	15.883	12.296	12.003	20.666	23.498	29.636	36.672	33.477
FIEM	215	4.588	6.227	2.857	700	710	732	768	809
Tipo de Cambio									
Nómina (Bs/US$)	605,70	723,67	1.160,95	1.600	1.920	2.150	2.150	2.150	2.150
Tasa de Interés (%)									
Activa	31,89	23,91	25,64	37,08	24,05	17,06	15,36	14,64	16,77
Pasivas	18,90	14,80	14,13	28,29	17,58	12,93	11,74	10,20	10,89
Otros Indicadores									
Petróleo-Cesta Venezolana (US$)	16,04	25,91	20,21	21,95	25,65	34,72	48,28	52,31	85,76
Venta de Vehículo (Unids)	104.342	145.306	216.977	128.623	63.726	134.357	228.378	343.351	591.899

Fuente: BCV-INE-Min. de Finanzas-Min. de Energía y Minas-Cámara Automotriz de Venezuela (Cavenez).

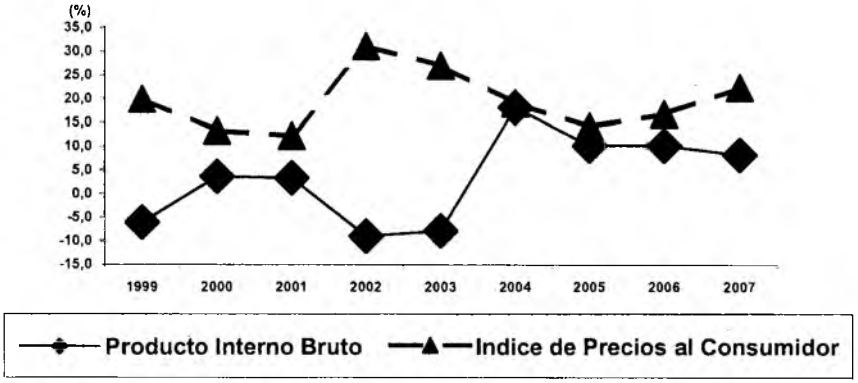
TENDENCIAS

Es interesante, ver algunos comportamientos de las variables. Efectivamente, cuando se observa la relación entre el Producto Interno Bruto (PIB) y el Índice de Precios al Consumidor (IPC), indicador de referencia de la inflación, se puede percibir que el PIB se reduce cuando se muestra una mayor inflación. Esto puede, ser motivado a la menor producción de bienes de menor valor agregado,

alentada por los elevados costos de los insumos. El Gráfico 1, ofrece una visión para examinar el comportamiento de ambas variables.

Gráfico 1

Evolución PIB y el IPC

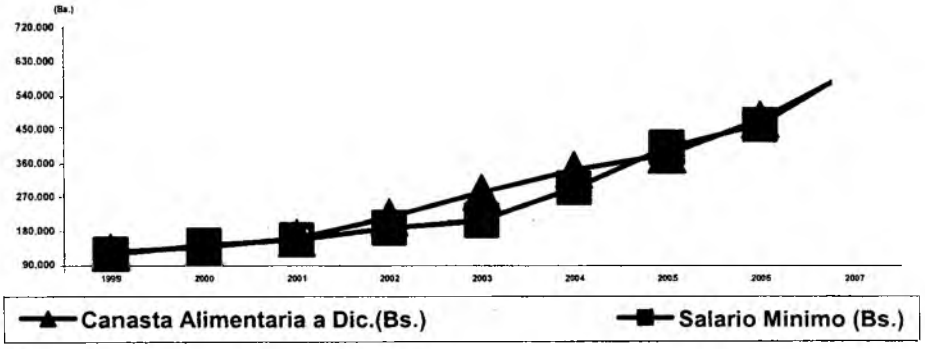


Fuente: BCV.

El tema de los precios, es una inquietud persistente que afecta a sectores importantes del país. El Salario Mínimo, es referencia para el movimiento de los ajustes salariales a los fines de mejorar el poder adquisitivo. Una comparación del Salario Mínimo y la Canasta Alimentaría, se registra en el Gráfico 2, tal como sigue.

Gráfico 2

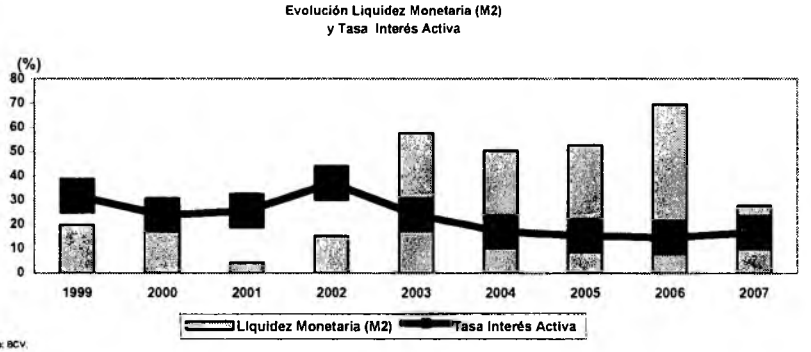
Evolución Canasta Alimentaria y Salario Mínimo (BS.)



Fuente: INE

El dinero en poder del público, ha tenido un crecimiento significativo, sobre todo, desde 2004 a 2007. Se muestra, una relación visual comparada de la Liquidez Monetaria y la Tasa de Interés Activa. Efectivamente, las Tasas de Interés, se ha mantenido muy por debajo de la Liquidez Monetaria. El Gráfico 3, señala como se han comportado estas variables.

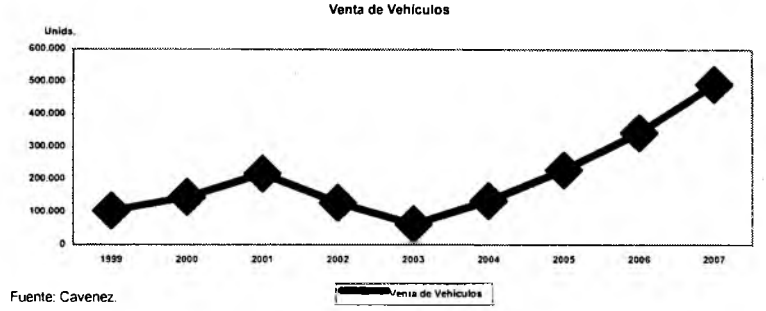
Gráfico 3



Fuente: BCV.

La disponibilidad de dinero, en poder del público, pudo haber tenido una relación con la presión observada en el comportamiento registrado por el mercado de vehículos. Gran parte de los consumidores, ante la limitación de obtener mejor rendimiento de sus ahorros, volcaron su mayor atención a la adquisición de automóviles, sobre todo en los últimos años, como se puede observar en el Gráfico 4, de los cuales, muchos fueron de procedencia importada.

Gráfico 4



Fuente: Cavenez.

Estadístico Nelson Morillo

Documentos y reseñas

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 347-359

EMAFACHACAN

Jorge Rivadeneyra A.
IIES-FACES-UCV

1. LAS PALABRAS ENMASCARADAS

Mario Moreno se puso la máscara de Cantinflas y subió al tinglado cinematográfico con una película llamada "Ahí está el Detalle". ¿No se nota? Ahí mismito está, en la otra orilla de la máscara; así que agucen la mirada porque su desvelamiento es indispensable para salvar el mundo. Así que máscara sobre máscara, y otra más, la llamada Cantinflada. Consiste en hablar sin que importe un comino la lógica momificada de Aristóteles. Además, ¿quién es Aristóteles? y a esta flagración, la Real Academia de la Lengua Española le califica de *cantinflada* porque no escarbó como es debido ni llegó a lo más hondo para darse cuenta de que las palabras enmascaran el pensamiento de acuerdo al *tractatus* de Wittgenstein. Antes hablaba ni más ni menos que Mario Moreno, y como la lengua es la casa del ser, el enmascarado Cantinflas se cambió de casa y ya no habla como Mario Moreno sino como Cantinflas, un chamaco con un sombrerito de alas alzadas, franela sobre el ombligo y pantalón por debajo de lo mismo. Y según parece, quien se pone otra máscara llega a ser lo que no es porque el asunto no sólo consiste en hablar sino en pensar de otra manera, como lo demuestra la lengua de Cantinflas, que es una casa de la cual uno puede mudarse en cualquier momento porque el ser entendido como pensamiento no está hecho de una vez para siempre. Es decir, el hombre es la máscara que use de acuerdo a las circunstancias. *Las mil caras,* pues, caras que no son caretas de carnaval sino las posibilidades mentales que tiene el humano.

Los campesinos del extinguido imperio romano se ponían la máscara de la comedia para criticar a sus amos entre risa y risa. Y desde los griegos de la antigüedad, la comedia es contemporánea de la tragedia. Debe ser, supongamos, porque esos géneros del arte son los que con su crítica ponen a la sociedad contra el paredón. Por eso Oscar Wilde decía denme una máscara y les diré la verdad. Este papel realiza la tragedia, que no sólo es el disfraz del dolor y la muerte, sino "la unión de lo necesario con lo imposible". Eso mismo hace la comedia con la careta de la risa amarga, esa que se parece al llanto. Los griegos la llamaban "espejo de la vida" porque pone al descubierto el currículum vitae secreto de personas de distinta jerarquía y estatura. "Sólo el arte nos permite aprehender la vida de una época en toda su riqueza y colorido. De ahí que ningún período histórico puede ser comprendido de un modo profundo como en la

comedia...porque más que ningún otro arte se dirige a la realidad de su tiempo, realidades que escapan a la epopeya y a la tragedia"[1].

El lenguaje de la comedia es la crítica al poder dondequiera que se encuentre y cualquier cosa que signifique. Con la máscara de la risa, hasta los dioses tienen que reír de las bromas que se les hace debido a que no hacerlo significaría crasa animalidad. El hombre es el único animal que ríe, decía Aristóteles. Y la risa no sólo exterioriza el erotismo de la existencia, sino que también se burla del que se burla.

En los albores del siglo XX se hacía todo esto en el cine mudo de la era de Chaplin, pero el cine parlante permitió a Mario Moreno convertir en personaje al lenguaje de Cantinflas. En efecto, el argumento de sus películas es de poca monta, la interpretación pobre y las secuencias predecibles. Esa fue la partida de nacimiento de Cantinflas, en 1940. "Ahí está el detalle" es su primera película, llena de enredos producidos por la confusión entre un perro llamado Bobby con un gangster del mismo nombre. Estos dimes y diretes se acentúan por la intervención de un esposo celoso y su mujer nerviosa, la criada pícara, una señora con ocho hijos y Cantinflas, ocultando su condición de *el vividor* detrás de un hablar que esconde lo que piensa.

El film demuestra que no se trata de lo que se cuenta sino como se lo cuenta, y esa manera de contar es un sinfín de situaciones donde el lenguaje desempeña el papel del mago que transforma el mundo que le rodea, y a sí mismo, porque forma parte de ese mundo. Es un mundo que se escurre, como si fuese una nube. Entonces hay ocasiones en las que el lenguaje juega una mala pasada, y cuando Cantinflas cree pellizcar a la cocinera, pellizca a la patrona. Curiosamente, ella no se enfurruña; más bien sonríe llena de nostalgias.

Carlos Monsiváis ha dicho que ese lenguaje es la irrupción de la plebe en el idioma. Sin embargo, los idiomas no son invenciones de un determinado sector de la sociedad; además, los creadores de la comedia fueron campesinos analfabetos. En otras palabras, la plebe irrumpió en el teatro varios siglos antes que Cantinflas. Mediante los parlamentos de la comedia se atrevían a criticar la mezquindad de los amos, sus trafacías y adulterios.

Y le dije, ¿entonces qué dices? Y no me dijo nada. Nomás me dijo que yo no le había dicho, dice Cantinflas. Y en otra película, "*niños, ¿ustedes saben lo que es gramática? Se me hace que no lo saben ¿Cómo lo van a saber si andan de pinta jugando al timbiriche y las tripas de gato? Pero no importa pues para eso estoy*

---

[1] Werner Jaeger, "Paideia", FCE, pág. 25.

aquí. Gramática es el arte o la ciencia –pues en esto no nos hemos puesto de acuerdo– que nos enseña a leer y a escribir correctamente el indioma castellano.

—Maestro, no se dice indioma. Se dice idioma, de raíz latina.

—Sí, pero yo no hablo de esa raíz, yo hablo de la raíz india, por eso digo indioma.

Y actuando como Romeo, cuando aparece una patota de espadachines pendencieros, parientes de Julieta, a fin de cumplir con sus obligaciones de hombre, en voz tan baja como para que no se le oiga, Cantinflas les dice ¡cobardes! Pero cuando los julietistas ponen las manos sobre sus espadas, Cantinflas-Romeo dice *¡ah, caramba, como que me oyeron!* Y cambia de acera, por si acaso, contrariando a Chicaspeare, como le llama a Shakespeare, o Chicas para abreviar.

Cantinflas se sabe Diablo por su inteligencia y vivacidad, pero Cojuelo, como el español del mismo nombre, uno de los primeros que se alzó en armas contra los reglamentos divinos. Desde entonces, después de fracasar una y otra vez, El Diablo Cojuelo y Cantinflas decidieron que no es aconsejable alzarse contra el poder si no hay algún chance de victoria. Pero puede hacerlo de otra manera, como quien no quiere la cosa, por ejemplo con la irreverencia de su orgía verbal, barroca, incoherente, ingenua pero mordaz.

Se diría que el cantinflismo, por eso de la continuidad de la cultura, está fuertemente emparentado con la picaresca española, como por ejemplo con "El Lazarillo de Tormes". Se desconoce el nombre del autor de este libro, publicado como anónimo posiblemente porque ironiza alegremente contra los vicios privados, el falso sentido del honor, el predominio de la hipocresía, la santurronería. Y la dignidad humana, pobrecita, sale muy mal parada porque cada cual disfraza de ideales la búsqueda del propio beneficio. Por ello, no hay que ser virtuoso, sino fingir que se es. Recuérdese que cuando *vivía* el Lazarillo reinaba la Santa Inquisición. Los funcionarios de Dios no supieron cómo quemar en la hoguera a alguien que desconocían, pero prohibieron la circulación del libro.

La moral de la santa inquisición no ha desparecido, sólo que ahora se enmascara con otros nombres, y el cantinflismo es la carcajada que se burla como quien no quiere la cosa de la herencia inquisitorial disfrazada de virtud y buenas costumbres. Y al parecer lo consigue porque lo hace mediante la comedia, las "tomaderes del pelo" que van y vienen por ahí, por las cantinas, botiquines y tarantines donde los bebedores se inflan; por las salas de teatro, por las comarcas donde el poder ha inculcado el miedo, y ese miedo impide que se hable sin ponerse un disfraz.

La Real Academia de la Lengua Española inventó la apalabra *cantinflada* con el significado de hablar sin decir nada. Puesto que cantinflada proviene de Cantinflas, con esa definición encerró en una suerte de cárcel conceptual al famoso cómico mexicano que casi durante todo el siglo XX ejerció una enorme influencia en el comportamiento latinoamericano, especialmente mediante el cine. La Real Academia es una especie de corte suprema de la lengua española. Los jueces son generalmente españoles designados por otros españoles, y como si fuesen propietarios de este idioma, ejercen una especie de justicia lingüística. Sus sentencias, como en el caso del vocablo cantinflada, han incurrido en los siguientes reduccionismos:

La lengua, es decir el habla, sólo es parte del lenguaje, y el lenguaje, en última instancia es la cultura humana. Es posible que sea en este sentido que Heidegger dice que "el lenguaje es la casa del ser" De ahí que la palabra cantinflada omite o pasa por alto eso de que el lenguaje es una concepción del mundo. Hablar sin decir nada también es una forma de decir. No importa que ese decir no esté encuadrado en la lógica cartesiana o kantiana. ¿Qué significa no decir nada? Los niños de pecho dicen cosas con su llanto y sus movimientos; los locos con su furia y sus sonidos. Los cuadrúpedos y las aves emiten rugidos, ronroneos, gorjeos, e incluso las plantas se "expresan" con sus flores, sus espinas, con formas estructurales de su constitución física. El hecho de que no entendamos esos lenguajes no significa que carezca de sentido. *Ese es el detalle.*

Entonces, cantinflada debe tener muchos significados, como por ejemplo el camuflaje, y yendo un poco más lejos, la demagogia, o la libertad y la justicia, la tragedia y la comedia, es decir esa especie de teatro que es la existencia. Teatro porque las personas, o más bien los personaje-humanidad andan enmascarados, hablando lenguas que aparentemente no forma parte de la vida cotidiana. En otras palabras, ese no decir nada es un sistema de valores. Una concepción del mundo.

Entre las múltiples acepciones de la palabra sentido tenemos las de dirección y logicidad, consustanciales al concepto de orden. Las oraciones tienen sentido cuando explican algo de acuerdo a un sistema como la lógica. Pero estos son inventos de la cultura humana. Por eso Oscar Wilde decía "no voy a dejar de hablar sólo porque no me están escuchando. Quiero oírme a mí mismo. Ese es uno de mis grandes placeres. A menudo mantengo largas conversaciones conmigo mismo y soy tan inteligente que a veces no entiendo ni una sola palabra de lo que digo"[2].

---

[2] Picture of selfishman, Oscar Wilde: I'm not going to stop speaking you only because you're not listening to me. I like to hear myself. It's one of my greater pleasures. Often I

Es decir que las palabras son significativas y multisignificantes. Democracia, por ejemplo, significa libertad de palabra, y te hablan y más hablan pero no te permiten disentir o ni siquiera te escuchan. *"Siempre respeté sus ideas, hasta-que empezó a llevarme la contraria",* dice Zapata. Y qué decir de otras dulzuras como el amor que te crucifica; poder del pueblo, siempre que sea por intermedio del caudillo; libertad con la condición de que no se viole las normas establecidas. Tiene mucho sentido el sinsentido de estas palabras.

Quizá sea por eso que Shakespeare dice "La vida no es más que una sombra que camina...Es un cuento contado por un idiota, lleno de sonido y de furia, que no significa nada". Por eso, Ameleth, precursor de Hamlet, para ocultar la sevicia humana, habla, y habla bastante y dice "para ocultar mi propósito de la venganza y para velar mi ingenio...fingí estupidez". Cuando Shakespeare transforma a Ameleth en Hamiet, sustituye la estupidez por la locura, la locura como un método; entonces, en 1601, cuando aparece Hamlet en el teatro, nace el maestro del doble sentido, ese que ahora se llama *el hombre del doble discurso,* modestamente doble discurso cuando sin equívoco se podría decir muchísimos en uno, tan miméticos que posibilita actuar en un mundo fuera de quicio, al que Hamlet cree que debe enquiciarlo porque no entendió que el estar fuera de quicio es la condición natural del mundo.

Hamlet habla y más habla, anticipándose a los jefes de Estado de nuestro tiempo, como si la palabra sustituyese a la acción, o el sentido de su existencia fuese la lógica del sinsentido. En esta comarca, Cantinflas también es el que finge, el que disimula, el que calla lo que siente en realidad. Por eso Cantinflas puso en segundo plano a su sí mismo llamado Fortino Mario Alfonso Moreno Reyes. El personaje se metamorfoseó en la máscara del autor.

2 EL CHAPULÍN COLORADO

América Latina tiene más población de la que cuantifican los censos porque ninguno de los censos toma en cuenta a los ingenuamente llamados personajes de ficción, como los Buendía, Doña Bárbara, Artemio Cruz, La Maga, Juan Feliz y otros cuyos nombres constan en ese libro grande llamado nuestra literatura. Pero este aditamento, de acuerdo a la Teoría de la Sospecha, suscitaría dimes y diretes, como eso de que alguien está tramando alterar los registros electorales con la intención de perpetrar alguna próxima elección fraudulenta. Así que por ahora diremos sucintamente que El Chapulín Colorado es uno de los habitantes

---

maintain long conversations with myself, and I am so intelligent that sometimes I do not understand a word of what am saying. "Picture of Selfishman", Oscar Wilde.

no censados aun cuando su existencia puede verificarse en el Registro Civil donde consta la fecha, el lugar de nacimiento y el nombre de sus padres. Y este dato que prueba fehacientemente su corporeidad, está corroborado por sus relaciones circunstanciales con la encantadora doña Florinda.

—¿No es Clorinda?

—No. Es Florinda porque se refiere a flor linda y no a cloro como en Clorinda. Esta señora alta, espigada, muy bonita y malgeniada, siempre aparece con una bata de dormir y el cabello lleno de tubos, y este atuendo dificulta que se sepa si pertenece al proletariado, al mero pueblo o a la clase media.

—¿Entonces?

—Sólo es un ser humano, con la especificidad de que es una mujer desvalida, y desvalido quiere decir sin proyectos ni medios idóneos ni ganas para enfrentar el gozoso peligro que significa vivir. No se sabe si este desvalimiento proviene de los tantos tropezones, o porque teme que le propinen una puñalada trapera que le desfigure su carita. Por eso, cuando le acosan problemas doremifasolasi, esos que llaman calamidades, ella no invoca a Dios porque sabe de antemano que Él está muy lejos y seguramente ocupado en asuntos de mayor cuantía. Tampoco llama a la policía a causa de que todavía no se han inventado los teléfonos celulares y porque en su conciencia suenan unas campanitas recordándole que la policía no fue creada para auxiliar a los desesperados. Por eso, aun cuando ya está acoquinada por la impotencia, descubre que le sobrevive la posibilidad de preguntarse quién podrá ayudarle en tamaña desgracia.

¿Quién podrá ayudarnos? es una pregunta desolada y plural, como en un naufragio cuando ni ella ni el otro, cualquiera que sea el otro, no sabe nadar, y si lo supiera, los náufragos siempre están muy lejos de la orilla. Pero en su semblante no se nota la desesperación del que teme a los tiburones, y el espectador, porque se trata de un espectáculo, se pregunta si doña Florinda no será una mujer que desde su niñez se acostumbró a disfrazarse de indefensa para que alguien le haga el mandado. Y este deber ser tiene la doble ventaja de no dar la cara al peligro, y la de culpar al otro si las cosas no salen como es debido. ¿Se trata de un ardid? Vaya uno a saberlo. De todos modos, casi a gritos, doña Florinda dice, *y ahora, ¿quién podrá ayudarnos?* Es un *mayday* de respuesta inmediata. Desde un hueco que nadie había visto porque parece la puerta de una ratonera, sale una voz risueña que dice *¡el Chapulín Colorado!* Y aparece una especie de espantajo, con una sonrisa idiotizada y vestimenta anacrónica, imitación de juglar medieval y héroe de comiquitas.

Doña Florinda le analiza con la perspicacia que tienen las mujeres vividas. Y ve que el que quiere auxiliarla es una imitación de los héroes poderosos de todos los tiempos, por ejemplo del Superman intergaláctico. Pero este niño disfrazado de comecandela es tan chiquito y mequetrefe que su pésima imitación de Superman no provoca respeto sino risa. ¿Será que trata de burlarse del héroe de las comiquitas? O quizá no. A lo mejor realmente quiere ser como Superman, pensando que el hábito hace al monje, sin tener en cuenta que Superman es el resultado de una tecnología de punta que potencia la vista, que centuplica la fuerza física y permite volar con la velocidad de un proyectil. Este chiquitín, ¿Chapulín Colorado?, no podrá auxiliarla, pero como en buena hambre no hay pan malo, le indica con gestos cuál es el monstruo que le mortifica.

—¡Lo sospeché desde un principio! –exclama el Chapulín Colorado, con una mueca de alegría.

Y reclamando que *le sigan los buenos,* se lanza contra el enemigo. Equivoca el golpe. Pierde el equilibrio y cae. Se levanta poco a poco, como si se le hubiese estropeado la tibia o el peroné. Cuando le ha pasado el aturdimiento, dice *¡no contaban con mi astucia!* O *fue sin querer queriendo.* O cualquier otro disparate que exculpe su actitud chambona.

Doña Florinda hace caso omiso de la ineptitud del Chapulín. Más bien se llena de ternura. Este hombrecito, a pesar de no contar ni con la pericia ni la tecnología interplanetaria de Superman, posee una solidaridad tamaño grande. Sin medir las consecuencias se lanza contra enemigos poderosos, como si la sola voluntad estuviese por encima de las escasas fuerzas de su cuerpecito.

Por eso le llaman Chapulín. Chapulín significa chiquito. También niño. Pero no en todas partes. Continente abajo va cambiando el nombre. Es un insecto al que le llaman cigarrón y chapulo y saltamontes. Entonces, Chapulín también puede significar solidaridad. Solidaridad que no se preocupa de la pequeñez física. A menos que la pequeñez sólo sea una forma de mimetismo.

3. MAFALDA

Daniel Samper Pizano, periodista, colombiano progresista, es decir liberal y macho, cuenta que una noche, cuando ya se iba a la cama, sonó el teléfono. Se trataba de un amigo que le dijo, si quieres que te presente al papá de Mafalda, vente de inmediato al hotel Tequendama.

Se vistió lo más rápido que le fue posible y en el último instante agarró a su esposa llamada Libertad, y como era tan chiquita la metió el bolsillo del paletó.

Cuando leí este relato me llamó la atención el nombre de la esposa, Libertad, tan pequeña que cabía en un bolsillo. Y después de mucho rumiar comprendí que la libertad, sea una persona o un valor, en todas partes es chiquitina. Además, repentinamente se me encendió el deseo de conocer, no al papá sino a su hija, Mafalda, y no sólo por lo que dice Samper Pizano, sino porque hace unos días, Humberto Eco la llamó públicamente *contestataria*, y el calificativo me pareció sospechosamente reduccionista, como cuando se dice el coleóptero es un insecto provisto de alas plegables. Y como si todo esto fuese poco, no hace mucho leí algo que llamo silogismo porque las conversaciones de Mafalda comienzan con una premisa, siguen con el término medio o desarrollo del problema y terminan en una conclusión. ¿Silogismo cuadrado? Podría ser porque las imágenes y las palabras están encuadradas siempre en cuatro cuadros. Allí la narración está condensada, como la materia en los *agujeros negros*, de la siguiente manera:

Primer cuadro: "*Mi papá dice que nuestro problema es que aquí la gente vive imitando lo que está de moda en Europa o Estados Unidos,* le dice a Mafalda una nena llamada Libertad.

Segundo cuadro: *Pero que por suerte la solución es muy simple: tenemos que empezar a ser como nosotros y no como los europeos o los norteamericanos, porque a ellos les importamos un pito.*

Tercer cuadro: *Y eso es lo que tenemos que hacer nosotros: ser como ellos, que sólo se ocupan de ellos, porque el día que nosotros dejemos de imitarlos y logremos ser como ellos vamos a empezar a ser como nosotros.*

Cuarto cuadro: *Sí, por suerte la solución es muy simple,* dice Mafalda, y la Nena exclama, *¡eso!*, satisfecha de haber sido comprendida.

A este discurso de la Nena, en el siglo XX, se le llamaba falsa conciencia, y conciencia crítica a la respuesta irónica de Mafalda. Esta chica no es sólo una contestaria, pensé. Mafalda pone al descubierto un lado oscuro de la existencia, ese que se llama adultez. Es una edad dominada por el interés y el cálculo y el inevitable disimulo, llamado también metamorfosis o camuflaje. Es decir que adultez significa no ser uno mismo fingiendo que se es.

A estas formas del discurso, Kant llamaba antinomias de la razón. Permiten decir lo contrario de una afirmación utilizando el mismo argumento. Las antinomias también se llaman paradojas, y en el argumento de la Nena, los quisquillosos conceptos de la identidad nacional consisten en rechazar la cultura imperial asimilando sus mismos puntos de vista.

Esa lectura y mi interpretación acicatearon mi deseo de conocer personalmente a Mafalda. Sin embargo, ¿cómo hacerlo? Su dirección domiciliaria estaba en "Toda Mafalda", es decir ahí mismito, en ese librazo de quinientas páginas, pero me parecía falaz decirle, hola Mafalda; la revista más importante del mundo, llamada Historia de la Cultura, me ha encargado que te haga una entrevista.

Ni pensar en semejante disparate, pero este diálogo conmigo mismo me permitió deducir que la conversación con Mafalda, tan perspicaz ella, tenía que ser una entrevista que no parezca una entrevista, Y de nuevo, ¿cómo hacer para que no parezca una entrevista? Y dando vueltas como el tigre que vi en el jardín zoológico, se me ocurrió el cómo. Ese cómo incluía una grabadora, papel y lápiz. Tontamente añadí caramelos, y armado con esos dispositivos, fui a la tienda de don Manolo, justo cuando su hijo, Manolito, salía a efectuar una entrega de víveres. Le dije que también yo iba en esa dirección.

—Te acompaño, pibe, si no te importa.

—El cliente siempre tiene la razón –contestó con seriedad profesional.

Entonces le pregunté si le gustaría ganarse unos centavos adicionales. El respondió que en su condición de hombre de negocios, estaba a la orden. Pero dudando saludablemente, preguntó si yo era subversivo o vendedor de drogas.

—¡Cómo se te ocurre, pibe! Sólo quiero que me presentes a Mafalda, y te pago cien.

Al parecer, nunca antes se le había presentado la oportunidad de ganar cien lo que sea, y como si se le hubiesen derrumbado todas sus defensas, dijo que sí, con muchísimo gusto, sólo que debía pagar el precio prometido antes de entrar en la casa de Mafalda. Así que en vez de llevar los víveres de encargo, viró en la próxima esquina arguyendo que lo hacía porque a esa hora Mafalda estaría sola. Y entramos sin tocar el timbre, hola, Mafalda, te presento a este pobre peregrino, dijo Manolito. Ella estaba viendo televisión, y después de una larga pausa, a manera de excusa, dijo: el país es lindísimo cuando se le mira en el televisor. Eso dijo, mirándome minuciosa, como se mira a los caminantes que han perdido el camino.

—Más que peregrino usted parece asustado –dijo la chica.

—Y quién no, che –dije yo, tratando de imitar su dialecto y su tonalidad argentina–. Vos misma debes haber estado asustada el otro día cuando dijiste ¡paren el mundo que me quiero bajar!

—Me estás tuteando de entrada –dijo ella–. ¿Por qué soy una niña o porque estás enfermo de ese mal que se llama descortesía?

—Debe ser porque eres una niña. No faltaba más.

Pero no decía nada acerca de esa demanda desesperada de que paren el mundo. Tuve la intuición de que ella sabía que ni la ciencia ni la técnica pueden parar el mundo. Para eso hay que acudir a Dios, como lo hizo Josué cuando detuvo la marcha del sol para terminar una batalla mientras haya luz. Pero me equivoqué porque Mafalda interrumpió mis reflexiones con un ¡la pucha! A veces una dice bobadas. Fijate que si me hacen caso y paran el mundo para que me baje a otro, sería igual a este pero con otro nombre.

Con mucho disimulo verifiqué si mi grabadora seguía funcionando. No quería perderme nada de lo que decía la muchachita. Entonces entró Felipe. Ni siquiera me miró porque acaso estaba observando el continente desde alguna cima. Pensá en algo, Felipe, que yo te adivino, le dijo Mafalda. Vamos ver si es cierto ese cuento de tu telepatía, dijo el chico, y cerró los ojos, concentrándose. Pensá en algo más grande, le interrumpió Mafalda, porque apenas veo un puntito. Desde luego que es un puntito, respondió Felipe, pero se trata de un león visto desde lejos, por si acaso.

Como en la Enciclopedia China, de Borges, pensé. Allí, entre muchos tipos de perros, vistos de lejos, hay unos que parecen moscas.

La conversación no era fácil. Ella me ignoraba, o me tenía desconfianza. Después dicen que no existe la brecha generacional, pensé, recordando que eso había dicho Salvador Allende poco antes de que lo asesinen. Vos naciste en 1962, dije. Por pura casualidad lo leí en la prensa. Ella asintió. ¿Te refieres a esa fecha porque te das cuenta de que no he crecido?

—Sí, me doy cuenta. ¿Por qué no has crecido?

—Porque quiero seguir siendo chiquitina.

Entonces me acordé que don Quijote. A pesar de haber muerto, sigue siendo un hidalgo de cincuenta años. Los mismo pasa con Raskolnikov y Gregorio Samsa. Y Doña Bárbara, aun cuando desapareció de su hato, todos saben que ella vive en el Más Allá del más Nunca. E incurrí en la adultez de preguntarle porque quería seguir siendo chiquita.

—Fíjate en esto, Peregrino –dijo Mafalda, llamándome Peregrino como si ese fuera mi nombre de pila–. En el último verano mi papá, mi mamá y yo pasa-

mos vacaciones en la playa, y jugando como se juega en esos lugares, de repente vi que los cangrejos caminan hacia atrás. En nuestra cultura el futuro está hacia delante, les recuerda en el segundo cuadro. En del tercero, ninguno de los crustáceos le hace caso, y en el cuarto cuadro Mafalda les dice, es posible que esos sabios animales hayan descubierto que el porvenir es tan malo que la única solución es retroceder eternamente.

En honor a la verdad, la conversación-entrevista no fue siempre llena de brillanteces. Hubo varios cuadros aburridos, con localismos lingüísticos, bocas torcidas y sandeces de sus amiguitos. Aquí estoy poniendo el acento en lo más relevante para mí, en la ironía, mordacidad e inteligencia de Mafalda. Pero esto también cansa cuando es muy seguido. Se parece al concepto de felicidad señalado por Freud: cuando es ininterrumpida, se transforma en infelicidad. O algo así como un partido de fútbol con goles sucesivos. Así que cerré el libro y me fui a la cafetería de la esquina con la esperanza de que aparezca algún contumaz militante de La Cueva del Guácharo, preferiblemente María Surana Balbuena para contarle, si estaba de buen genio, que Mafalda me dijo *"mi papá me contó su visita al dentista. Un consultorio de esos no es nada original. Es uno de esos tantos lugares a los que la gente va y abre la boca para no decir nada".*

Cuatro noches después toqué la pasta del "Toda Mafalda" como si fuese una puerta. Entrá, Peregrino, dijo la muchachita. Así lo hice, y sin preámbulo le conté que a Julio Cortázar le habían preguntado qué opinaba sobre Mafalda, y él, ladinamente, o sinceramente, que sé, respondió que no era él quien debía opinar sobre Mafalda, sino ella sobre Cortázar ¿Qué decís sobre ese novelista?

—Me gusta porque todavía juega *Rayuela* –dijo Mafalda–, pero me disgusta que de ese juego haya hecho una teoría.

Luego siguió viendo televisión. Presentaban una película sobre las guerras de la independencia de Sur América. Caballos relinchando, hombres cosidos a lanzazos, y de pronto Bolívar llama a un combatiente, y le dice, Capitán Rondón, ¡Salve usted a la Patria! Y los patriotas descuartizan concienzudamente a los realistas, como se puede ver en el monumento que se yergue en el Pantano de Vargas. ¿Qué opinas de ese general?, pregunté tímidamente por eso de interrumpir la concentración de Mafalda. Y me veo yo mismo en el primer cuadro. En el segundo ella me mira. Tiene la boca convertida en un arco. En el tercero dice creo que ellos peleaban, y en el cuadro final concluye, para promocionarse.

Entonces entró Susanita empujando su infaltable cochecito con su hija, un linda muñequita. Y sin preámbulos dice, vi en la televisión que en Australia necesitan mujeres. Dizque hay demasiados hombres que quieren casarse. El pasaje es muy caro, se entremete Manolito. Comencé a ahorrar, responde Susanita, y en el cuar-

to cuadro Mafalda se pregunta para qué estamos en el mundo. Y yo, fuera de cuadro, recuerdo que Nietzsche se hacía la misma pregunta. Y en la siguiente secuencia, Susanita dice estamos en el mundo para tener hijos y ver televisión.

Sentí que entre los contertulios se había suscitado un mal ambiente. Adultamente decidí evitar el alboroto y me despedí prometiéndoles que volverías al siguiente día. Ya en mi vivienda, obsesivamente, me metí en internet y descubrí que numerosos comentaristas de Mafalda descubren una relación sincrónica entre los sucesos de América Latina y del mundo con el "nacimiento" de Mafalda en 1962, así como con el aparecimiento de sus amiguitos y de sus padres. Dicen, hay nexos subterráneos entre las noticias de prensa como ese de las guerrillas de Venezuela, la guerra fría y los golpes de Estado realizados por los militares, las matanzas provocadas por el imperio ¿Será cierta esta sincronía?, le pregunté a mi otro yo. Respuesta: si así fuese, Felipe no diría "*¿por qué justo a mí tenía que tocarme ser yo?*". Y casi como Oscar Wilde, "*hasta mis debilidades son más fuertes que yo*". Y Susanita, calificada de pequeño-burguesa por sus irreprimibles tendencias a fundar una familia, comprarse un carro y una buena casa, dice que su *"esposo será alto, morocho y sin madre, y nunca nada se interpondrá entre nosotros"*.

Esto no significa que vivir signifique presionar un botón por aquí para que se prenda una luz por allá. Mafalda forma parte de esas relaciones entre sueño reparador y pesadillas. Su ser está hecho de tiempo, y no es posible ignorarlo ni siquiera en la literatura de ciencia ficción. Por eso Manolito dice que "*nadie puede amasar una fortuna sin hacer harina a los demás*".

Las noticias de prensa como parte del relato fue inventado por John Dos Pasos[3]. En sus novelas no hay una relación causal entre el lugar donde aparecen las masas, las luchas imperiales, la competencia de individuos e instituciones. No obstante, en las interpretaciones que hacen de Mafalda, vía internet, los nexos entre noticias de prensa y relato aparecen como una relación causal, incluso casi con un método, como lo exige la sociología entendida como ciencia.

Se dice que el tiempo histórico tiene que ver con una obra de arte; sin embargo, como el arte no es progresista ni copia de la realidad, la Venus de Milo, esculpida en una sociedad esclavista, sigue suscitando admiración a los hombres del modo de producción capitalista[4]. La simultaneidad entre guerra de guerrillas, genocidios y caídas de aviones no son principios teóricos de la obra de arte. Lo que pasa es que Mafalda adolece de "severas sospechas sobre la per-

---

[3] Ver Paralelo 42, Manhatan Transfer, El Gran Dinero.
[4] Ver K. Marx, Los Grundrisse.

versidad del planeta y la misma condición humana y deja a su paso la duda y la inseguridad"[5]. Frente a esta teoría de la sospecha, el mismo Samper considera que el uso del verbo disfrutar es un tanto optimista cuando se refiere a Quino, el supuesto autor de Mafalda, supuesto porque el mismo Quino es el pseudónimo de Joaquín Lavado Tejón. ¿O es alrevés? Algo así ocurre con Cervantes y Don Quijote de la Mancha. Entonces, la verdad de Mafalda es diferente a la verdad científica. No está subordinada a la ciencia ni es inferior a ella. Sus decires son formas especiales de conocimiento. Su estética es la historia de una concepción del mundo[6].

Creo que fue después de una semana que volví a la casa de Mafalda. Y cometí el error de acariciarle la cabecita, como se hace a los niños. Y ella se paró furiosa, si no es a la entrada, los adultos te dan sopa a la salida, dijo y salió dando un portazo.

---

[5] Samper Pizano, "Toda Mafalda", pág. 11

[6] Ver Gadamer, Verdad y Método, FCE, pág. 139.

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 361-366

IRMA ADELMAN: FALACIAS DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO Y SUS IMPLICACIONES DE POLÍTICA[1]

Oscar Viloria Rendón
PROFESOR JUBILADO, UCV

1. EL ASUNTO: ¿UNA TEORÍA DEL DESARROLLO ECONÓMICO?

El Banco Mundial publicó en el año 1984 *"Pioneros del Desarrollo"* (serie Banco Mundial), con la intención de captar el espíritu y el pensamiento económico sobre la economía del desarrollo de las décadas de 1940 y 1950. En esa oportunidad el Banco Mundial invitó a diez *pioneros* para que escribieran los ensayos que integran este libro. Gerald Meier y Dudley Seers fueron los encargados de la edición. Y en el año 1987, se publicó *"Pioneros del Desarrollo-Segunda Serie"*, editada por Gerald Meier. Estos dos libros recogen una retrospectiva de gran parte del pensamiento de la llamada *"primera generación de economistas del desarrollo, 1950-1975"*.

Patrocinado por la Universidad de Zagreb y el Banco Mundial se realizo, el mes de mayo de 1999, en Dubrovnik, un simposio sobre *"El Futuro de la Economía del Desarrollo"*. Fue éste un encuentro de *la segunda generación de economistas del desarrollo, 1975 hasta el presente"*, al cual asistieron algunos pioneros de la *primera generación* (Singer, Rosstow, Harberger) y algunos economistas laureados con el Premio Nobel (Klein, North, Samuelson, Sen), con la finalidad de intentar una visión de aquellos aspectos del desarrollo económico por resolver que confrontará la próxima generación. Los trabajos presentados y las reflexiones de los *pioneros* y los *economistas laureados* fueron publicados por el Banco Mundial en el *libro "Fronteras de la Economía del Desarrollo. El Futuro en Perspectiva"*, edición coordinada por Gerald Meier y Joseph Stiglitz.

---

[1] En *Fronteras de la Economía del Desarrollo. El Futuro en Perspectiva* ("Frontiers of Development Economics. The Future in Perpective"), editado por Gerald M. Meier y Joseph Stiglitz, Banco Mundial y Oxford University Press, Washington, DC. 2001. Edición en español: BM en coedición con Alfamega, Bogotá, 2002.

El asunto que aquí se plantea es si debe considerarse la *economía del desarrollo* como una *economía aplicada,* o si más bien es necesario una *teoría del desarrollo.*

2. LOS EDITORES: GERALD MEIER Y JOSEPH STIGLITZ

Gerald Meir. En el capítulo "*La vieja generación de economistas del desarrollo y la nueva*", el autor señala que después de la Segunda Guerra Mundial el tema del desarrollo económico fue planteado claramente como una disciplina. Los *economistas de la primera generación del desarrollo* formularon modelos estratégicos de desarrollo económico que involucraban transformaciones estructurales y una acción del gobierno en la planeación o programación del desarrollo.

Mientras los *economistas de la primera generación* se apoyaron en la *macroeconomía keynesiana, la segunda generación de economistas* adoptó un *"sobrio realismo apoyado en los principios fundamentales de la economía neoclásica".* Mercados, precios e incentivos constituyeron las preocupaciones centrales de los gobiernos al diseñar las políticas.

Frente a la importancia estratégica que daba *la primera generación* al *capital físico la segunda generación* dio una ponderación mayor al *capital humano* (incluyendo el aprendizaje) y al poder de la *innovación.*

Para la *primera generación* el *gobierno* era una fuerza *exógena* en tanto que la *segunda generación* trata de *endogenizar* las decisiones de políticos y administradores públicos (elección pública, elección colectiva, costos de transición, derechos de propiedad, etc.)

La *primera generación* puso el acento en la *industrialización*, en tanto que la *segunda generación* promueve el *desarrollo rural* y resalta las *instituciones financieras* y los *mercados financieros.*

La *segunda generación* plantea una reforma política partiendo de que el Estado está redimensionado. *Estabilización, liberalización, desregulación* y *privatización* son acciones necesarias para lograr políticas acertadas y eficientes. Sin pretender dictar una agenda de la investigación futura Meier pasa a sugerir algunos puntos nodales que requieren atención.

Joseph Stiglitz y Shaid Yusuf, En el capítulo *"Aspectos del desarrollo: resueltos y pendientes*", los autores hacen una evaluación de los consensos de política alcanzados desde los años ochenta. Señalan siete temas sobre el desarrollo para los cuales el debate quedó atrás. El primero, por ejemplo: *"¿Cuáles son las*

fuentes del crecimiento?". Queda establecido: la importancia de la acumulación de capital y de la productividad de los factores que resultan de la investigación, el aprendizaje, el cambio tecnológico y el mejoramiento en la calidad de la mano de obra; promover la inversión en equipo e infraestructura y estimular la acumulación del conocimiento utilizable; elevar el nivel de ahorros toda vez que la inversión debe ser financiada en gran medida con recursos internos.

Las *tendencias actuales* que merecen atención por cuanto habrán de comprometer el pensamiento sobre el desarrollo, según Shahid Yusuf y Joseph Stiglitz, son las que siguen: *La Globalización la Localización; la Degradación ambiental; los Cambios demográficos; la Seguridad alimentaria y de agua* y *la Urbanización.*

De las *tendencias actuales* surge un conjunto de temas que puedes agruparse en dos grandes temas: el primero, *Gobernabilidad y regulación*, y el segundo, *Manejo de los recursos humanos y naturales.*

El artículo de Shahid Yusuf y Joseph Stiglitz intenta resaltar temas más que proponer soluciones. Ellos llaman la atención sobre el carácter multidisciplinario de estos temas: *"Los economistas deberán hacer causa común con otros científicos sociales si la búsqueda por respuestas ha de rendir sus frutos".*

3. IRMA ADELMAN: TRES FALACIAS EN LA TEORÍA DEL DESARROLLO

En inicio del artículo*"Falacias en la Teoría del Desarrollo y sus implicaciones en política"* observa Irma Adelman ninguna área ha experimentado tantos cambios en su paradigma dominante desde la Segunda Guerra Mundial como ha sido el caso de la *economía del desarrollo.* Como quiera que el *modelo de desarrollo dominante* determina las prescripciones de política, el grado de intervención gubernamental y la naturaleza de las interacciones gobierno y mercado, no deja de ser un problema su vulnerabilidad a los cambios en la ideología, en el entorno internacional, en las instituciones, restricciones y aspiraciones domésticas, aparte del aprendizaje de nuevas proposiciones teóricas, nuevas evidencias o fallas del mundo real. En ese sentido Irma Adelman se refiere en su artículo a tres falacias con nocivas consecuencias para la teoría y para las políticas.

Falacia 1: El subdesarrollo tiene una sola causa

La razón fundamental para los repetidos y repentinos cambios en el paradigma dominante en la economía del desarrollo es la búsqueda de una causa única simple, y en consecuencia un remedio simple: la teoría monocausal del

desarrollo. La búsqueda del factor X (especie de piedra filosofal) ha guiado, recalca Irma Adelman, "ha guiado la investigación teórica y empírica en el desarrollo económico durante la mitad del siglo pasado".

X igual a Capital físico (1940-(1970)

La proposición de que la *deficiencia de capital* es la causa fundamental del desarrollo acompañó a las políticas de ayuda a los países subdesarrollados de los organismos internacionales.

X igual a espíritu empresarial (1958-65)

La ausencia de *espíritu empresarial* fueron responsables de que fallaran la ayuda internacional y los proyectos de inversión respaldados por el gobierno para inducir un crecimiento rápido.

X igual a precios relativos incorrectos (1970-1980)

A pesar de la industrialización acelerada, el desempleo y el subempleo resultaron muy altos (alrededor del 20% de la fuerza laboral). La tecnología intensiva en capital, la migración rural-urbana, y el desplazamiento del sector informal de pequeña escala, ha dado lugar a *precios relativos incorrectos de los factores.*

X igual a comercio internacional (1980-)

El proceso de industrialización promovido por el gobierno basado en la protección y subsidios condujo a un crecimiento deficiente y generando distorsiones en la industria y manteniendo la industria ineficiente y no competitiva. El comercio internacional podría ser un sustituto para la baja demanda agregada doméstica.

X igual a gobierno hiperactivo (1980-96)

El gobierno malvado: Las intervenciones del gobierno no eran necesarias, en la medida en que la liberación comercial puede inducir el desarrollo, beneficiándose de economías de escala y haciendo a la industria más competitiva internacionalmente. Los gobiernos son corruptos, están sobredimensionados y aceptan sobornos de los privilegios económicos generados por la intervención, distorsionan los incentivos de mercado y son derrochadores.

X igual a capital humano 1988-)

Una teoría asociada a la Escuela de Chicago (Romer 1986; Lucas 1988)marca a las bajas dotaciones de capital humano como el obstáculo para alcanzar las economías de escala inherentes a la industrialización de los países en desarrollo.

X igual a gobierno inefectivo (1997-)

La industrialización de los países asiáticos plantea el regreso a la visión de los *economistas clásicos del desarrollo*, según la cual el gobierno tiene un papel crítico en el desarrollo económico.

Falacia 2: Un criterio simple basta para evaluar el desempeño del desarrollo

Deficiencia de PIB per cápita como criterio para obtener una apreciación del desempeño del desarrollo nacional. Se requiere, en lugar del producto potencial, un criterio más multidimensional. Tal es el Indice de Desarrollo Humano (PNUD), varios años).

Falacia 3: El desarrollo es un proceso log-lineeal

Se parte de que una función de producción sencilla caracteriza a todos los países. Esta función única es una función de ofertas de insumos, capital, trabajo y recursos naturales. Las desviaciones de los países de esta función de producción representan las diferencias de productividad.

Irma Adelman señala que *"este enfoque conduce a múltiples implicaciones erróneas, cuando sugiere que: (a) no importan las condiciones iniciales; (b) no importan los niveles; (c) no hay un patrón de dependencia; y (d) las prescripciones universales de política aplican a todo los países en todo momento, independientemente de su estado actual de desarrollo económico y socio-institucional, la estructura política y los objetivos de política"*.

Las siguientes proposiciones (presentadas con evidencias que las soportan para cada caso) invalidan la visión del desarrollo como un proceso lineal:

(1) El proceso de desarrollo es altamente no lineal; (2) Los patrones de desarrollo no son únicos; (3) La condiciones iniciales forman el desarrollo poste-

rior; (4) La trayectoria del desarrollo de los países no sólo no es única sino también maleable.

Conclusiones: (textual)

"El desarrollo económico es altamente multifacético y no lineal; un proceso dinámico que involucra patrones de interacción sistemáticamente cambiantes entre diferentes aspectos del desarrollo y, en consecuencia, requiere cambios predecibles en las instituciones y en las políticas a lo largo del tiempo. Al insistir en las teorías simplistas y sobre los modelos de crecimiento simples, que especifican erradamente el proceso de desarrollo económico, los economistas del desarrollo y las agencias de ayuda envían prescripciones de políticas a los gobiernos de los países en desarrollo que en su mayoría son defectuosas y que, para la mayoría de los países son total o parcialmente incorrectas".

4. FINAL

Son oportunas las reflexiones y recomendaciones de Irma Adelman en el artículo sobre las falacias de la Teoría del Desarrollo reseñado, sobre todo si se piensa en una *agenda* para una *nueva generación de economistas del desarrollo*. El lector puede sacar sus propias conclusiones. Cabe aquí una observación de Paul Krugman en el sentido de que *en lugar de nuevas teorías para viejos trucos puede ser preferible nuevos trucos para viejas teorías*. Y otra, también de Krugman, de que *en el futuro todos estamos muertos, pero en el futuro Keynes sigue vivo*.

Abstracts

Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura, 2008, Vol. XIV, No. 1 (ene-jun), pp. 369-373

ABSTRACTS / RESÚMENES

Global economy?

Diógenes Mayol M.

The author's central preoccupation is to determine whether it is appropriate to refer to the World economy as a 'global' economy. To this end, the article reviews the meaning of the term 'globalization', from its initial reference to a novel business environment. It notes that there is a lack of consensus both in relation to the origins of the phenomenon and to its consequences. Finally the author presents what are considered the minimum condltions necessary to justify qualifying the world economy as 'global'.

Key words: Globalization, globalize, global economy, world economy.

Dynamics and tendencies of the world economy: From economic globalization to the access era

Manuel F. Garaicoechea & Armando M. Jiménez R.

This analysis covers three areas related to the dynamics and predominant tendencies of the world economy. Firstly, it presents an historical account of its evolution, characterized by the preeminence of a capitalist regime, interrelated, in an asymmetrical and asynchronized way, to the originally non capitalist social formations. Then, two theoretical contributions are discussed: the advent of a *new economy* and the beginning of new epoch, the *age of access*, two processes increasingly integrated, each presenting new forms of functioning, new objectives and new rules, both in economic and social terms. Finally, the article presents the tendency towards a New Managerial Culture, considered of vital importance for late-developing countries within a general context of slower overall economic growth than in previous stages of capitalist development.

Key words: World economy, age of access, globalization, new managerial culture.

The proportions of 'Fixed' and 'Flexible' Prices in the global economic dynamic. Differences between the latin american economies and the asiatic or Western (a critique of Professor Shusake Takemura)

Daniel Buvat

Takemura tries to show that countries with high Investigation and Development (I&D) indexes, and a sustained prevalence of manufactures over primary production are economies where 'fixed' prices prevail and, furthermore, that that they dynamize the world economy and are not responsible for the periodical cyclical movements and, hence, for the equally periodical recessions. The author

argues that the real dynamics are defined by the articulation between all the productive sectors and those which respond to the dynamics of financial and stock-exchange activity dominated by the large international corporations.

Key words: Fixed and Flexible Prices, transnational oligopolies, direct foreign investment, investigation and development, inter-sector relations; technological multiplier, financial multiplier.

An early warning system for exchange-rate crises: An application for Venezuela, 1980-2003

Aymara Diaz Campos

The author proposes an early warning system to prevent exchange-rate crises for Venezuela, based on the signal extraction approach. During the last four decades, there have been six crises in Venezuela (1960, 1983, 1986, 1989, 1994-1995, 2002), all basically exchange-rate crises. The study indicates that variables like nominal and real exchange rate indexes, the relation between exports and GNP, internal and external interest rates, were all important for anticipating crises, while the average price for oil was not. The study also indicates that, in June 2004, there was a greater chance of devaluation than in February 2003.

Key words: Exchange-rate crises, early warning indexes, signal extraction approach.

The State and the transnational oil companies: From the 'opening' to the 're-nationalization' of the hydrocarburates in Venezuela

Nelly Arenas

After examining the historical relationship between the Venezuelan State and the oil companies, this article examines the relations between the Chávez government and these same companies, with particular attention to the 2001 Law on Hydrocarburates and the creation of the 'Mixed-Company' formula. The central hypothesis of the article is that both the 2001 Law and the measures adopted by the government have reinforced the historically rentist nature of Venezuelan government policy, which had been less marked precisely during the 'opening'. As a result, the 're-nationalization' process basically means the creation of formal rules governing the activities of the foreign companies, established after prolonged negotiations with the companies themselves. Taking this into account, the article pays special attention to the role of the *Venezuelan Hydrocarburates Association* (AVHI for the acronym in Spanish) which represented the companies.

Key words: Rent, State, AVHI, oil transnationals.

Implications of the 1999 constitutional norm for food security in Venezuela (1999-2005)
José E. Rodríguez Rojas

The agrarian groups' food security conception was included as a constitutional rule in 1999. The purpose of this article is to analyze the repercussions that this rule has had on Venezuelan food security. The analysis adopts a systemic approach and is centered on the 1999-2005 period. It concludes that the constitutional rules contain two food security conceptions which are in conflict with each other. The implementation of policies makes this contradiction evident, and has led to a decline in the level of food self sufficiency. The macroeconomic dynamic and the orientation of food policy both contribute to this situation, which is reflected in rising food imports.

Key words: Food security, constitutional rule, food policy, venezuelan agro-food system.

Expansion and crisis of the sugar industry in Venezuela
Catalina Banko

In order to understand the roots of the current stagnation of the Venezuelan sugar industry, the author offers a historical analysis of the modernization process and the boom which the industry experimented until the mid-sixties and then, the reasons for its subsequent contraction. The analysis examines the role of the State in promoting the sugar industry, the evolution of some of the more important Centrals and information on productivity, both in cane cutting and in the factory. The article concludes indicating the changes in the geographical distribution of the industry in recent years.

Key words: State promotion, private sector, sugar centrals, sugar cane, productivity.

Vertical integration of the value chain in Zulia's poultry sector
Alira Chirinos G., Guillermo Rodríguez M. & María Elena Bonomie

The aim of this article is to analyze the vertical integration of the value chain of the poultry sector in Zulia as a competitive strategy. The research covered the five largest poultry firms which have adopted vertical integration. The results indicate that the firms are integrated only partially. And maintain their control of the entire value chain, by way of a combination of their own production with exclusive contracts for the fattening up process, and in some cases buying fertile eggs or chickens. The conclusion is that the vertical integration allows significant economies on the basis of large output, coordination of activities, the elimination

of middle-men and the reduction of transaction costs, while permitting guarantees for product quality and thus competitiveness.

Key words: Poultry sector, vertical integration, value chain.

Efectividad de las inversiones cambiarias en Colombia: 2004-2006
Mauricio A. Hernández Monsalve y Ramón Javier Mesa Callejas

Este artículo mide la efectividad de las intervenciones cambiarias ejercidas por el Banco de la República a través de una medida relativa para el tamaño de estas intervenciones y por sus efectos sobre la media y la varianza del tipo de cambio nominal entre 2004 y 2006. Los resultados obtenidos por medio de un índice relativo de intervención, una estimación tipo GARCH y una función de impulso-respuesta apuntan a que estas intervenciones han tenido efectos pequeños y transitorios en el nivel y la varianza del tipo de cambio, presentando rezagos de varios días y siendo descontadas rápidamente por el mercado. Se muestra que tales intervenciones, ejercidas en un escenario de fuerte revaluación del peso, no generaron presiones inflacionarias y lograron moderar, pero no revertir, la tendencia revaluacionista del Peso/Dólar.

Palabras claves: Intervenciones esterilizadas, régimen de intercambio, mercado de intercambio, tasa de cambio, modelo de portafolio.

Investment in the real estate market: The case of the urban area of Barinas municipality, 2001-2005
Sandra L. Flores M. & José O. Flores G.

In order to evaluate the real estate market in Barinas with a view to investments, this article examines the information on second-hand housing available in the municipal records for 22 residential areas. The cases studied were 262 houses in 5 different areas and the techniques applied were lineal and non-lineal regressions. The result show 1) an accelerated increase in prices, reflecting non-lineal models which vary according to the zone, and 2) within a general context of a great demand and favorable credit facilities, the investments proportion high returns if the area is well-placed, lacks habitat problems and fulfils the requirements of the financial institutions, as is the case for Palacio Fajardo, Los Lirios and Don Samuel.

Key words: Real estate market, housing, investments, prices, inflation.

Against the universality of human rights? Proposals for a debate
Flor María Ávila Hernández & Luz María Martínez de Correa

The authors argue that the universality of human rights is not merely an ideal to be registered in the declarations of rights, of peoples or of judicial schools, but rather a live issue subject to debate at different levels implying a dialectical confrontation between universality and particularism, identity and difference, tradition and renovation, struggle and recognition. The article examines the current debate over the universality of human rights on the basis of the diverse theoretical postures which criticize it, like the Florence realist-conflict school, the Asian Values school and Panikkar. Universality would represent an open meditation, enriched by the contributions of different peoples, as the result of a recognition of their religious, ethnic, cultural and political idiosyncracies.

Key words: Universality, human rights, asiatic values, interculturalism, cosmopolitanism.

Poverty and social democracy
Magaly Torres de Cárdenas

This article discusses social democracy and the way in which it approaches and interprets the problem of poverty. At the same time, it is argued that social democracy functions as a system rooted in democratic institutions and traditions and in judicial conceptions which respond to the interests of society at large, implying the active participation of all citizens in a common enterprise.

Key words: Social democracy, participation, poverty, Venezuela.

The risk of a violent death increases for Venezuela's youth
Anitza Freitez L.

During the nineties, there were certain interruptions in the tendency for youth mortality rates to fall but during the first five-year lapse of this century mortality rates have risen sharply, largely as a result of violence. This article examines this phenomenon for the population between 15 and 29, using the information available in the publications of the Health Ministry and the National Statistical Office. A first section presents legal, institutional and programmatic aspects of the treatment of youth. Then the statistics are analyzed, with special attention given to the relative importance of accidents, suicides and homicides. Finally, the information on Venezuela is placed in a comparative perspective with information on other countries and the author indicates the urgency of placing the problem on the public agenda.

Key words: Youth mortality, violent death, accidents, murder, suicide, Venezuela.

REVISTA VENEZOLA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

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), titulo (en cursivas), casa editora, lugar de publicación; y PARA ARTÍCULOS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), titulo (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.

CDCH-UCV
1958 - 2008

50 AÑOS

fomentando, financiando y promocionando la investigación, la formación de recursos humanos y la difusión del quehacer científico

PUBLICACIONES 2007

Altez, Yara
LA PARTICIPACIÓN POPULAR Y LA REPRODUCCIÓN DE LA DESIGUALDAD
(2ª. Edición)

Arenas, Nelly y Luis Gómez Calcaño
POPULISMO AUTORITARIO: TRANSICIÓN POLÍTICA EN VENEZUELA 1999-2005
Coedición con el CENDES

Blanco, Carlos Eduardo
EN RESUMEN: DISCURSO Y CONOCIMIENTO EN LA INVESTIGACIÓN EDUCATIVA
Coedición con el Vicerrectorado Académico

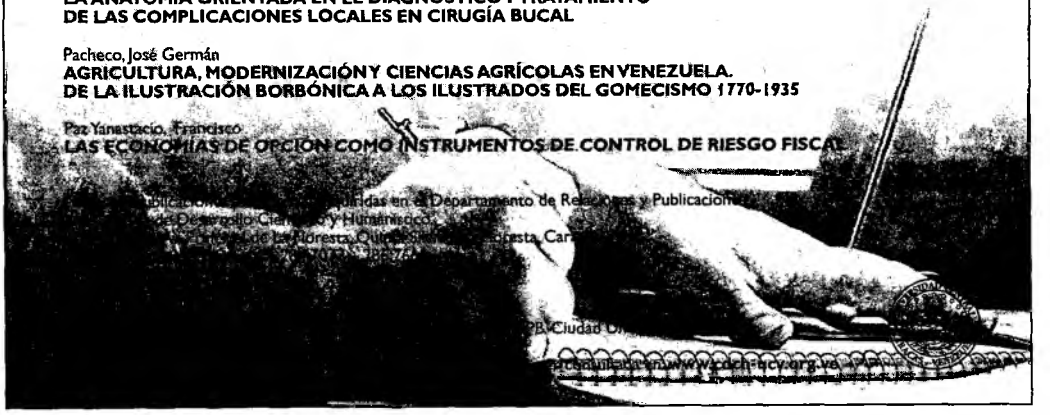
Calvo Albizu, Azier
VENEZUELA Y EL PROBLEMA DE SU IDENTIDAD ARQUITECTÓNICA
Coedición con la Facultad de Arquitectura y Urbanismo

Cerrolaza, Miguel
EL MÉTODO DE LOS ELEMENTOS FINITOS PARA INGENIERÍA Y CIENCIAS APLICADAS

Espinoza, Martha
LA ANATOMÍA ORIENTADA EN EL DIAGNÓSTICO Y TRATAMIENTO DE LAS COMPLICACIONES LOCALES EN CIRUGÍA BUCAL

Pacheco, José Germán
AGRICULTURA, MODERNIZACIÓN Y CIENCIAS AGRÍCOLAS EN VENEZUELA. DE LA ILUSTRACIÓN BORBÓNICA A LOS ILUSTRADOS DEL GOMECISMO 1770-1935

Paz Yanastacio, Francisco
LAS ECONOMÍAS DE OPCIÓN COMO INSTRUMENTOS DE CONTROL DE RIESGO FISCAL



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 Area 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.

REVISTA VENEZOLANA DE
ANALISIS
DE COYUNTURA

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. F. 35. 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, Nº 107, El Conde • Telf.: 576.13.62 - Caracas

REVISTA VENEZOLANA DE ANALISIS DE COYUNTURA

Volumen XIV / Nº 1
Enero-Junio 2008
Caracas

¿Contra la Universalidad de los Derechos Humanos? Propuestas para un debate
Flor M. Ávila Hernández y Luz M. Martínez de Correa

Pobreza y socialdemocracia
Magaly T. de Cárdenas

Se intensifican los riesgos de morir por causas violentas en la población joven de Venezuela
Anitza Freitez L.

EDITORIAL

INDICADORES

Indicadores macroeconómicos. Venezuela 1999-2007

DOCUMENTOS Y RESEÑAS

Emafachacan
Jorge Rivadeneyra A.

Irma Adelman: Falacias de la teoría del desarrollo y sus implicaciones de política
Oscar Viloria Rendón

ABSTRACTS - RESÚMENES