

Revista Venezolana de

ANÁLISIS DE COYUNTURA

Volumen XVIII, No. 2, julio – diciembre 2012

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 / analisisdecoyuntura@gmail.com

http://saber.ucv.ve/ojs/index.php/rev_ac/index

<http://www.faces.ucv.ve/instituto/ranalisis.htm>

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

UNIVERSIDAD CENTRAL DE VENEZUELA

RECTORA

Cecilia García A.

VICERRECTOR ACADÉMICO

Nicolás Bianco

VICERRECTOR ADMINISTRATIVO

Bernardo Méndez

SECRETARIO

Amalio Belmonte

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

DECANA (e)

Adelaida Struck

COORDINADOR ACADÉMICO

Francisco Javier Fernández

COORDINADOR ADMINISTRATIVO

Arnoldo Rebolledo

COORDINADOR DE EXTENSIÓN

José Romero

Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales

«Dr. Rodolfo Quintero»

DIRECTORA

Catalina Banko

COORDINADORA DE LA PUBLICACIÓN

Thaís Ledezma

CONSEJO TÉCNICO

Catalina Banko, Alicia Ortega de M., Elia Lagrange, Alberto Camardiel,
Carlos Peña, Javier Seoane, Alba Carosio, Bibiano Figueroa,
Nelson Guzmán, José V. Machado

REVISTA VENEZOLANA DE ANÁLISIS DE COYUNTURA

Vol. XVIII, No. 2, julio – diciembre 2012

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

Thaís Ledezma

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, Scielo, DOAJ
Fundada en 1981 como *Boletín de Indicadores Socioeconómicos*,
el actual nombre se adoptó en 1995

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

Contenido

EDITORIAL	7
ARTÍCULOS.	9
La necesidad de la industrialización en Venezuela The need of the industrialization to Venezuela. <i>José Contreras y Andrés Santeliz</i>	11
Regional integration in South America Integración Regional en América del Sur <i>Philip Arestis y Fernando Ferrari-Filho</i>	65
Efectos del control de cambio en el intercambio comercial con Colombia. Consecuencias del retiro de Venezuela de la Comunidad Andina Effects of exchange control in the commercial exchange with Colombia. Consequences of the retirement of Venezuela of the andean community. <i>Humberto José Mayora Guaita</i>	93
La política de control de precios de los bienes agroalimentarios desde la perspectiva neoinstitucional The policy of price control of agri-food goods from the perspective of neoinstitutionalism. <i>Agustín Morales</i>	103
La canasta alimentaria normativa en Venezuela Basket food regulations in Venezuela. <i>Thaís Ledezma y Zuleima Rodríguez Acevedo</i>	129
Evolución de las redes de investigación en el contexto universitario latinoamericano: Análisis comparativo del impacto de los esquemas de investigación de Colombia y Venezuela Evolution of research networks in the Latin American academic context: Comparative analysis of the impact of Colombia and Venezuela research schemes. <i>Miguel Ángel Cardozo-Montilla</i>	149
Subcontratación y triangulación laboral: relaciones encubiertas Subcontracting and labor triangulation: covert relations. <i>Carmen Áñez Hernández</i>	163
Extensión de la seguridad social al trabajador rural en Venezuela Extension of social security to the rural worker in Venezuela. <i>Ana Mercedes Salcedo González y Absalón Méndez Cegarra</i>	179

Crecimiento antropométrico de escolares en una población rural venezolana	
Anthropometric growth of students in a rural venezuelan population.	207
<i>Helia Lagrange de Castillo, Gentzane de Arechabaleta, Alicia Ortega de Mancera, Mauricio J. Rivas, Rosanna Frisicchio, María G. Pietrini, Héctor A. Herrera y Elizabeth M. Rivera</i>	
Discriminación hacia los niños/as adoptables y con discapacidad en Venezuela y el rol del Estado	
Discrimination against children with disabilities adoptable in Venezuela and the role of the State.	229
<i>Alexander Albarrán y Mirla Pérez</i>	
INDICADORES	249
Indicadores de la coyuntura. Venezuela, Semestre II 2012	251
Resumen de trece indicadores relacionados con la ingeniería.	263
DOCUMENTOS.	279
"El Gran Diseño", de Stephen Hawking, lectura crítica e interpretación. .	281
<i>Jorge Rivadeneyra A.</i>	
El Gran Diseño de Hawking y la limitación del conocimiento.	291
<i>Sulbey Naranjo</i>	
ABSTRACTS.	309

EDITORIAL

Se presenta con mucha satisfacción el contenido de este segundo número, Julio-Diciembre de 2012, volumen XVIII de nuestra Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura.

Contreras, en una primera contribución “La necesidad de la industrialización en Venezuela” nos presenta los efectos positivos de la industrialización sobre las economías no desarrolladas, discrimina los determinantes y características de la misma analizando diversas estrategias y culmina el artículo estimando la incidencia del crecimiento industrial sobre la productividad de la economía en Venezuela; en una segunda contribución, Aretis y Ferrari-Filho, disertan sobre las respuestas a dos preguntas ¿Es la Unión Sudamericana de naciones (UNASUR) la institución más viable para alcanzar un proceso consistente de integración regional en Sudamérica? y, ¿Cuál vía aseguraría la estabilidad macroeconómica para evitar las crisis financieras y de la tasa de cambio en Sudamérica?; seguidamente, Mayora Guaita, analiza las causas que propiciaron un escenario donde se observa en el comercio binacional entre Colombia y Venezuela con impulso, máximas y caídas abruptas, pero señalando que de una u otra manera estas naciones se necesitan para su complemento.

A continuación, Morales, en su investigación analiza e interpreta desde la perspectiva neoinstitucional, la situación actual y las implicaciones relacionadas con la aplicación, por parte del actual gobierno, de la política de control de precios de los bienes agroalimentarios entre 2003 y 2011, concluye que el objetivo declarado de la soberanía y la seguridad alimentaria está muy lejos de lograrse; seguidamente, Ledezma y Rodríguez, realizan un análisis comparativo de los resultados de las canastas normativas de alimentos elaboradas en Venezuela por el INE en los años 1997(CAN-97) y 2002 (CAN-2002), concluyendo que dado que en la actualidad se sigue utilizando como referencia la CAN-97 y ésta tiene 15 años de vigencia es necesario actualizarla con la múltiple fuente y estudios recientes. Luego, Cardozo-Montilla, realiza un estudio con el propósito de analizar la evolución de las redes universitarias de investigación en América Latina además de comparar los impactos de los esquemas de labor científica en dos de sus países, Colombia y Venezuela a fin de valorar los posible efectos derivados de la implementación o ausencia de estrategias para el desarrollo de estas redes en ambas naciones.

En un tercer bloque de contribuciones, Áñez Hernández, diserta sobre las triangulaciones laborales guiadas por normativas diferentes, concluyendo que de acuerdo a la realidad que circunda al mercado de trabajo, la subcontratación, la tercerización y la triangulación no son más que formas de esclavización en la era de la globalización, lo cual revela una práctica empresarial sin sentido social. Seguidamente, Salcedo y Méndez, orientan su contribución hacia las formas de alcanzar, en el corto y mediano plazo, una cobertura universal de la Seguridad Social para todos, garantizando la Seguridad Social del trabajador rural de Venezuela, mediante sistemas o

regímenes especiales de protección adoptados en concordancia con las características particulares que tiene el medio rural venezolano.

Pasando a otro tema, específicamente en el área de la antropología física, Larange y otros colaboradores, exponen los resultados sobre el crecimiento antropométrico de 572 niños y adolescentes de la población escolar de Choroni (estado Aragua de Venezuela), concluyendo que estos niños presentan promedios sustancialmente menores a los de la población venezolana, circunstancia que podría explicarse por el factor genético, por tratarse de una población con una alta proporción de ancestros africanos.

Por último en esta sección de artículos, Albarrán y Pérez, en el área de Trabajo Social, disertan sobre los niños(as) y adolescentes adoptables y con discapacidad, los cuales viven en instituciones permanentes con invisibilidad social, abordando esta realidad con relatos de vidas.

La sección de indicadores muestra el comportamiento del Producto Interno Bruto y de los Precios del Mercado Laboral, los Salarios, Reservas Internacionales y la Deuda Pública, elaborados por el Estadístico Nelson Morillo. También, gracias a la disposición de la Academia Nacional de Ingeniería y Hábitat y en aras de su divulgación, contamos con un conjunto de indicadores resumidos que forman parte mayor de su sistema estadístico en elaboración "Indicadores de Desarrollo del País Relacionados con la ingeniería" y de Boletines a disposición digital en su dirección www.acading.org.ve para ampliar información. Se incluye la evolución en el tiempo de algunos indicadores sociales, económicos y ambientales, elaborados por el Académico Manuel Torres Parra y la Economista María Rojas de Beltrán.

En la sección de documentos y reseñas se presentan dos interesantes disertaciones sobre el libro de Stephen Hawking y Leonard Mlodinow (2011) "El Gran Diseño", la primera de, Jorge Rivadeneyra, donde analiza las respuestas que se dan en el libro a las preguntas ¿Cuál es la naturaleza de la realidad, de dónde viene todo lo que nos rodea, necesitó el universo un Creador? Para los autores del libro el tiempo no forma parte de las leyes de la naturaleza y no hay diferencia entre presente y pasado; al parecer, el futuro está predeterminado, las leyes que enuncia son eternas inmodificables; la segunda de Sulbey Naranjo, nos señala que los autores señalados se proponen indagar por qué existe el universo, derribar la autoría de un Creador y sostener, la insurgencia de todo lo existente a partir de espontaneidad de la nada. La creación y la nada entran a configurar unidades de análisis centrales en las afirmaciones e interrogantes, se trata de un libro enraizado en el concepto determinismo científico. Significa una transformación radical del paradigma dominante en la producción del conocimiento, lo cual constituye uno de sus aportes más relevantes.

Esperando cumplir con nuestra principal labor de divulgar el conocimiento científico finalizamos esta editorial, agradeciendo a nuestros contribuyentes, revisores y lectores por su constante respaldo.

Artículos

LA NECESIDAD DE LA INDUSTRIALIZACIÓN EN VENEZUELA

José Contreras^{*}
INVESTIGADOR SENIOR, BCV

Andrés Santeliz^{*}
ESCUELA DE ECONOMÍA UCV

Resumen:

El artículo reporta la necesidad de industrialización que surge de la aspiración de mejorar la calidad de la vida de los pobladores de los países de menor desarrollo relativo. Examina en la literatura especializada los determinantes y las características más generales de los procesos de industrialización; asimismo, pasa revista sobre las estrategias de industrialización. A partir del examen de los niveles y la estructura del balance del comercio externo de los bienes de origen industrial de Venezuela se presenta una caracterización de su sector industrial. Se ensayan las leyes de Kaldor para la economía venezolana para concluir que la industrialización es el instrumento para promover su crecimiento.

Palabras claves: Industrialización, necesidad de industrialización, determinantes de la industrialización, características de la industrialización, leyes de Kaldor.

JEL clasificación: O14, O25, O40, O47, E65, E66, L52.

Durante el siglo XX la industrialización de las economías fue una sentida aspiración de los países subdesarrollados en su procura por alcanzar el desarrollo económico y social. El fin era el poder ampliar el acceso a la educación y a la salud, reducir las desigualdades y, en general, mejorar la calidad de vida de sus pobladores. Desde las décadas de 1960 y 1970 los temas de la preservación del ambiente y la presencia de límites en el acceso a la dotación de recursos naturales se incorporaron definitivamente al concepto de desarrollo. En la persecución estos propósitos partieron de la identificación del desarrollo con la industrialización, razón por la cual entendieron que debían transformar la estructura de sus economías en otra, en la que el sector primario perdiera relevancia como fuente de empleo y producción en favor de la industria manufacturera (Soza, 1974), (Shapiro, 1979), (Balassa, 1981), (Sachs & Larraín, 1994), (Rodrick D., 2011). El fundamento de esta identificación está en el hecho de que las tasas de crecimiento económico y los niveles de bienestar son mayores en las economías más industrializadas (Kaldor, 1976), (Auty, R. M. (Editor), 2001).

^{*} joscontr@bcv.org.ve / ^{*} andresanteliz@inter.net.ve

Se trata de que el esfuerzo por superar los límites que imponen los rendimientos decrecientes del trabajo –que se originan por el crecimiento demográfico enfrentado a recursos naturales limitados y formas estancadas de producción– conduzca a la aparición de innovaciones tecnológicas. El progreso técnico, por lo general, conlleva a una mayor demanda de manufacturas bajo la forma de medios de producción (bienes intermedios y de capital) por sobre los requisitos de mantenimiento y aumento de la capacidad de producción. Esto es así porque las innovaciones tecnológicas suponen, casi siempre, una mayor utilización de maquinaria y equipos que reemplazan anticipadamente a otros que se hicieron obsoletos antes del término de su vida útil. Por lo demás, tales incrementos en la productividad del trabajo es lo que se reconoce como desarrollo económico (Soza, 1974).

Por otra parte, los aumentos de productividad en el sector primario desplazan, en términos relativos, mano de obra que busca empleo en otras ocupaciones y se concentra en áreas urbanas (Hesse, 1969), (Soza, 1974). Especialmente notable fue el caso de aquellas economías que vieron acrecentadas sus exportaciones de productos primarios y, consecuentemente, sus ingresos de divisas. Pero, dado que la elasticidad ingreso de la demanda de manufacturas es superior a la unidad, estas economías se vieron presionadas en sus balanzas de pagos por el incremento de la demanda de manufacturas que suele acompañar a la expansión del ingreso. De esta forma, la industrialización se hizo una necesidad pues al deseo de desarrollarse económicamente se añadían las exigencias de crear nuevas fuentes de empleo y de ahorrar divisas (Hesse, 1969), (Soza, 1974).

La teoría del comercio internacional llevó, en algún momento, a pensar en que la especialización en la producción en los sectores en los que se tuviesen ventajas hacía innecesaria la industrialización, al menos para algunos países: en el intercambio de bienes primarios por manufacturas ambos participantes ganarían; pero es claro que las ventajas relativas cambian con el desarrollo económico como consecuencia de la aparición de economías externas y de escala, de la adquisición de conocimientos y de cambios en la dotación de factores.¹ Pero, sobre todo, la evidencia empírica ha demostrado que los países que se industrializaron se enriquecieron y que, en general, se empobrecieron los que se dedicaron a exportar productos primarios (Soza, 1974), (Rodrick & Rodríguez, 1999), (Auty, R. M. (Editor), 2001), (Maloney, 2002), (Reinert, 2007).

¹ Según el modelo de Kaldor (enfoque de Cambridge) el libre comercio bien pudiera dejar al mundo en una situación aún peor que si hubiese algún tipo de regulación. Produce un mundo en el que existe un centro de países ricos, especializados en bienes industriales y una periferia especializada en bienes primarios (Moreno, 2008), (Antúnez, 2010).

Meier & Baldwin (1964) hacen una síntesis de las principales características de los países pobres; identifican como las principales a la producción primaria y a las presiones de población. En la primera refieren el que en los países pobres las materias primas y los alimentos dominan la estructura de la producción. Distinguen en este caso entre la actividad agrícola y la minera. Como en ambas situaciones hay dependencia en un grado elevado de la tierra, consideran el efecto de su distribución tanto en pequeñas parcelas como en las grandes extensiones. En la segunda, explican que en los países pobres tres son las formas que adopta la presión de población: el paro encubierto rural², gran número de menores dependientes por adulto y el incremento rápido de la población. Se fundamenta esta presentación en lo que denominan población óptima, es decir, aquella que maximiza el producto per cápita, dados los otros *inputs* y el estado de la tecnología. Esto conduce a la conclusión de que en los países pobres el trabajo es el factor relativamente abundante, la producción per cápita es baja y la oferta de trabajo es superior a su demanda.

Añaden a las características de los países pobres la presencia de recursos naturales subdesarrollados, una población económicamente atrasada, la escasez de capital y la orientación hacia el comercio exterior. Se entiende, en el primer caso, que los países pobres lo son porque no han logrado superar la escasez de recursos naturales mediante cambios apropiados en la técnica y en la organización económica y social. Otra manera de decir lo mismo es afirmar que los países pobres poseen recursos pero estos no son utilizados, están subutilizados o se utilizan equivocadamente. En el segundo caso, se dice que la población está económicamente atrasada en el sentido de que la calidad de las personas como agentes productivos es baja. La escasez de capital se muestra tanto en la baja dotación de capital por habitante como por su poca diversificación. En lo que corresponde a la orientación al comercio exterior se encuentran diversas situaciones, una de ellas es que puede tratarse de unos cuantos productos primarios que son casi totalmente exportados. Se incluye aquí la afluencia de inversiones extranjeras directas que llegan a explotar recursos naturales para la exportación. Finalmente, también hay una alta dependencia de las importaciones de bienes manufacturados.

Ha sido manifiesto el crónico deterioro de la relación de precios de intercambio que afecta a las exportaciones primarias respecto de los productos manufacturados. Es el resultado de que la demanda de alimentos y de materias primas

² Bauer & Yamey (1964) sostienen que gran parte del trabajo que es atribuido a las actividades agrícolas y mineras en los países pobres es, en propiedad, empleo en el sector terciario, particularmente asociado al comercio, almacenaje y transporte. Desde este punto de vista no puede tenerse como robusta la relación entre el nivel del ingreso y la expansión del sector terciario en sustitución de la producción primaria y secundaria.

crezca menos que la demanda de manufacturas: la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones de alimentos y materias primas es inferior a la unidad (Prebisch, 1962). A esto deben agregarse las medidas restrictivas y discriminatorias en el comercio, que son usuales en los países industrializados, sobre los productos provenientes de los países en desarrollo (Soza, 1974).

En presencia de un mayor producto por trabajador, este menor crecimiento relativo de la demanda por producción primaria desde los países industrializados refuerza la expulsión de fuerza de trabajo desde el sector primario, especialmente, desde la agricultura, en los países no industrializados (Hesse, 1969), (Soza, 1974). Así, ni el esquema basado en las ventajas comparativas, ni las características y tendencias del comercio internacional ofrecen a los países subdesarrollados posibilidades de renuncia a los esfuerzos por industrializarse.

Además, la presencia de barreras a la movilidad internacional del trabajo permite anticipar que el excedente de trabajo de los países que se especialicen en la producción de bienes primarios no será absorbido por los países industrializados. Por eso, una de las características típicas de los países de bajo desarrollo es la existencia de problemas ocupacionales. Tampoco cabe esperar que se produzcan modificaciones en la distribución internacional del ingreso que permitan mejorías en las condiciones de vida de los grupos poblacionales dedicados a las actividades primarias. Se sabe que el sistema internacional no dispone de mecanismos capaces de modificar de manera significativa el esquema distributivo internacional. Más aún, el sistema no tiene la potencia necesaria para corregir el deterioro de los términos de intercambio de los países exportadores de materias primas (Soza, 1974).

Frente a los problemas ocupacionales y a la necesidad de incrementar el bienestar social y económico se presenta la industrialización como el instrumento que resuelve ambas situaciones. La productividad del trabajo en la industria, en razón de los rendimientos crecientes con las escalas de producción, suele ser superior a los rendimientos del trabajo en los demás sectores de la producción, como podría ser el caso de la agricultura, en la que prevalecen los rendimientos decrecientes del trabajo ante una dotación dada de recursos naturales. Por esta razón, la expansión de la industria, al absorber una mayor cantidad de trabajo proveniente de la agricultura, eleva la productividad en ambos sectores y, por ende, en la economía en su conjunto. Con los incrementos en la productividad mejoran los salarios y los beneficios, lo que aumenta la demanda de manufacturas (y la productividad del sector comercial) y las tasas de ahorro de las empresas y familias y, con ellas, las inversiones, retroalimentando el crecimiento económico y el bienestar social.

Este efecto sobre el crecimiento económico que resulta de la expansión industrial es conocido como la tercera ley de Kaldor, en razón de la verificación empírica que ofreció en su trabajo *Economic Growth and the Verdoorn Law – A Comment on Mr. Rowthorn’s Article*³. El punto central de la argumentación de Kaldor (1975) está en el cumplimiento de la ley de Verdoorn, que postula la existencia de una estrecha relación empírica entre el crecimiento de la productividad y el del producto. Esto lleva a que el crecimiento de la productividad y el del empleo en la industria estén positivamente correlacionados, por lo que el coeficiente de Verdoorn, debe ser positivo y menor que la unidad.

Sin embargo, son diversos los esfuerzos interpretativos que abordan el tema del crecimiento y el desarrollo en economías con la dualidad de sectores de producción que es característica de las economías en desarrollo. Cabe citar entre ellos al modelo presentado por Arthur Lewis (1954) en el que no se requiere introducir el tema de los rendimientos crecientes con las escalas de producción, pero sí la existencia de un sector con excedentes de trabajo. Fueron Rosenstein-Rodan⁴ y Nurkse⁵, en particular, quienes en las décadas de 1940 y 1950 introdujeron la consideración de los rendimientos crecientes con las escalas.

Según Rodrick (2011), la manufactura es una importante fuente de empleos estables y bien remunerados para los trabajadores de mediana calificación. Por lo que, desde este punto de vista, es la base para la aparición y crecimiento de la clase media y, por esta razón, de la consolidación de la democracia pues, sin un sector manufacturero de considerables dimensiones la sociedad tiende a estar dividida en ricos y pobres⁶.

Continúa Rodrick (2011), además de absorber trabajadores provenientes de actividades de baja productividad, con lo que mejora la asignación de recursos, la industria manufacturera funciona como un acelerador de la productividad de las demás actividades de producción, llevándolas rápidamente hacia la frontera tecnológica. Ciertas industrias, como por ejemplo, los fabricantes de auto partes y maquinarias, exhiben lo que los economistas llaman “convergencia no condi-

³ Publicado en 1975, *Economic Journal*, 85, pp. 891-896.

⁴ Rosenstein-Rodan (1943) refiere la presencia de economías externas a la planta, citado por Ros (2004).

⁵ Nurkse (1952), refiere la presencia de economías internas a la planta, citado por Ros (2004).

⁶ La presencia de una clase obrera organizada y la presión de las luchas sindicales tienen efectos importantes en la organización de la sociedad y en la significación de la política como instrumento de solución de las controversias, lo que genera gobernabilidad y estabilidad económica y promueve las inversiones (Ros, 2004).

cional”, una tendencia automática a cerrar la brecha con los niveles de productividad de las economías avanzadas. La “convergencia condicional” que caracteriza al resto de la economía no asegura el crecimiento de la productividad y depende de políticas y circunstancias externas.

Así que la dinámica de la demanda de manufacturas, el desequilibrio del comercio internacional y la necesidad de absorción de la fuerza de trabajo hace de la industrialización una necesidad ineludible, amén de que resulta la más importante fuente para el crecimiento económico y el desarrollo social y político, que son finalidades esenciales en el desarrollo de las potencialidades creadoras de los seres humanos (Hesse, 1969), (Soza, 1974), (Kaldor, 1976).

DETERMINANTES DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

Son varios los factores que determinan el proceso de industrialización. Según Soza (1974), entre los principales factores están el nivel del ingreso, el tamaño del mercado, la distribución del ingreso, la dotación de recursos naturales, las políticas de comercio exterior, la política industrial, el grado de urbanización y otros varios factores como lo son el espíritu innovador y la tradición empresarial, las condiciones psicológicas, posiciones políticas nacionalistas, beligerancia externa, etc.

Michael Porter (1990), por su parte, sostiene que los países triunfan en la industria si sus circunstancias nacionales proporcionan un ambiente que apoye el mejoramiento y la innovación. Él incluye entre las circunstancias nacionales que determinan el éxito de las empresas industriales de un país en la competencia internacional a la dotación y pautas de crecimiento de los factores productivos, las condiciones y pautas de crecimiento de la demanda interior, las estrategias, la estructura y la rivalidad competitiva de las empresas y la presencia en el mercado interno de industrias coadyuvantes o correlativas. Asimismo, como condicionantes de la ventaja competitiva de las naciones ubica a las políticas gubernamentales y a la suerte o el azar.

Los sucesos fortuitos son ajenos al control de las empresas y gobiernos. Ellos pueden ser: los inventos genuinos, las mejoras súbitas en tecnologías básicas, las guerras y los acontecimientos políticos de otros países y cambios considerables en la demanda en el mercado exterior; ellos crean, bloquean o remodelan la estructura de la industria y generan oportunidades para que las empresas de una nación tomen el lugar de las de otra nación. Los gobiernos, en sus distintos niveles, nacionales, sub-nacionales y locales, pueden mejorar o disminuir la ventaja nacional. Las leyes y sus reglamentos pueden modificar las

condiciones de la demanda nacional, lo mismo que las inversiones en el ramo educativo pueden alterar las condiciones de los factores, por ejemplo.

Los determinantes de las ventajas de las industrias de un país en la competencia internacional señalados por Porter (1990) son, básicamente, los mismos factores y condiciones señalados por Soza Valderrama (1974) pero, en ese caso se presentan estructurados en lo que el autor denomina el diamante de los determinantes de las ventajas competitivas, destacando las interacciones de mutuo reforzamiento que se producen entre estos determinantes del diamante de la productividad.

El nivel del ingreso

La elevada correlación que existe entre el nivel del ingreso per cápita y el desarrollo industrial se explica tanto por las relaciones de demanda de manufacturas como por las de su oferta. Por un lado, cuando aumenta el ingreso de las personas también se acrecienta la proporción de este que se destina a la adquisición de productos manufacturados de consumo final, lo que influye en la estructura de la producción. Por otra parte, un mayor ingreso abre oportunidades de expansión industrial hacia nuevos campos y más competitividad industrial creando mejores condiciones para la sustitución de importaciones y la colocación de exportaciones (Soza, 1974), (Porter, 1990).

Un nivel elevado del ingreso atrae a la región o país a inversionistas, científicos e investigadores, lo que produce efectos importantes que mejoran la dotación de los factores productivos, en especial sobre la calificación de la fuerza de trabajo y la disponibilidad de capital para la inversión en nuevas áreas y sectores. Asimismo, una fuerza de trabajo altamente calificada presiona sobre las condiciones de la demanda porque conforman un grupo de compradores entendidos y exigentes, lo que promueve que las empresas se inclinen al mejoramiento y la innovación (Porter, 1990).

Se presume que la calidad de entendidos y exigentes de los compradores en buena medida es función de los niveles de ingreso y educación. Por eso la interacción de mutuo reforzamiento que ocurre entre las condiciones de la demanda y la dotación de factores, en este último caso consistente en una mayor dotación de conocimientos (descubrimientos e invenciones que generan patentes, etc.) y trabajadores calificados.

La elasticidad ingreso de la demanda de manufacturas es mayor en los países de menor desarrollo relativo, lo que hace que con el aumento del ingreso

proveniente del proceso de industrialización se acelere la demanda de manufacturas y el propio proceso de industrialización. Es de notar que hay en esto un cierto sesgo estadístico, pues en los países menos desarrollados los precios de las manufacturas suelen ser superiores, lo que conduce a sobrevalorar el grado de industrialización de estos países. Esto esconde, en parte, la magnitud de la brecha en los grados de industrialización entre los países más industrializados y los menos desarrollados; en otras palabras, en los países de menor desarrollo relativo, el proceso de industrialización debería ser más acelerado de lo que indican las estadísticas que relacionan el producto industrial con el total para lograr el nivel que tienen los países industrializados (Soza, 1974).

Los hallazgos de Chenery & Taylor (1968) en relación con la vinculación existente entre el nivel del ingreso y la estructura de los sectores productivos y del patrón de desarrollo industrial son concluyentes: hay un patrón uniforme de cambio en la estructura de la producción con el crecimiento del nivel del ingreso. En su investigación encuentran interacciones entre los tres principales determinantes del patrón de crecimiento —el nivel del ingreso, el tamaño y los recursos. Esto los lleva a distinguir tres patrones de desarrollo, los países grandes, los países pequeños orientados a la producción industrial y los países pequeños con orientación a la producción primaria.

Ya antes Chenery (1960) había encontrado que si en un país se experimenta un crecimiento del ingreso sin cambios en las ventajas comparativas solo alrededor de una tercera parte del crecimiento de la industria tendrá lugar. Los cambios en las condiciones de la oferta, que son consecuencia de la variación en los costos relativos de los factores que resultan del crecimiento del ingreso, explican una proporción mayor del crecimiento de la industria.

El tamaño del mercado

La presencia de economías de escala, que en general se asocian con los procesos industriales, es una función creciente del tamaño del mercado⁷. En los mercados más grandes es posible la instalación de plantas de mayor tamaño y costos más bajos, es factible, además, una mayor diversificación de la producción horizontal y verticalmente (variedad de productos y producción de bienes

⁷ Currie (1981) discute la posibilidad de que puedan determinarse los rendimientos de cualquier sector productivo en razón de que por la amplia división del trabajo entre industrias estas pierden su identidad, tanto como empresa representativa como la industria de la que forma parte —citado por Moreno (2008)—. No obstante, es posible determinar el coeficiente de Verdoor, definido como $v=(\alpha+\beta)$ donde α y β son las elasticidades del capital y el trabajo respecto del producto total. Un valor de v superior a 1 implica rendimientos crecientes con las escalas (Mora, 2003).

intermedios y de capital) y disponer de una más abundante dotación de recursos naturales y fuerza de trabajo (Auty, 2001). Adicionalmente, la mayor posibilidad de competencia entre varios productores puede generar una asignación más eficiente de los factores de producción (Porter, 1990). En el caso de los pequeños países el comercio internacional puede ser una salida, además de que la competencia internacional puede constituirse en un mecanismo eficiente para enfrentar las conductas monopolistas que son comunes en los pequeños mercados protegidos (Hesse, 1969), (Soza, 1974).

Porter (1990) afirma que la dimensión del mercado interior y sus pautas de crecimiento son importantes en dos sentidos: la temprana saturación del mercado obliga a los productores locales a producir más prontamente para el mercado externo, lo cual da la ventaja en la competencia internacional por ser el primero en hacer algo. Un buen posicionamiento en el mercado internacional resulta fundamental para mantener el predominio en el mercado interior. Por otra parte, la presencia en el mercado doméstico de compradores entendidos y exigentes otorga el incentivo de la presión por la innovación. La presencia de compradores con necesidades especiales es, asimismo, una fuente de estímulos a la introducción de innovaciones con las que se puede, una vez saturado el mercado interior, acudir con ventajas al mercado internacional.

El tamaño del mercado es uno de los determinantes de la competencia pues hace posible la presencia en él de múltiples competidores. Para Porter (1990) la rivalidad de un número importante de empresas es de extraordinaria importancia en el progreso de la industria, pues obliga al mejoramiento y la innovación en productos y procesos, lo que conduce al incremento de la productividad del trabajo, que es el factor primordial en la determinación del nivel de vida de un país y del ingreso nacional por habitante.

En las economías de menor tamaño, y aun en las de mediano tamaño, el comercio intraindustrial es una oportunidad para alcanzar la posibilidad de explotar economías de escala, ampliar la diversidad de productos que se ofrecen a los consumidores locales e, incluso, diversificar la producción articuladamente entre las industrias productoras de bienes intermedios y las productoras de medios de producción y de consumo final durables (Lord, 1992).

Distribución del ingreso

Los efectos de la distribución del ingreso sobre el proceso de industrialización se ejercen tanto por el lado de la demanda como por el de la oferta. La distribución del ingreso se refleja en el nivel y la estructura de la producción, en especial

de los bienes manufacturados dada la alta elasticidad ingreso de la demanda de estos bienes. Las políticas que redistribuyen ingresos hacia los sectores más desfavorecidos impactan positivamente la demanda de manufacturas, en especial sobre aquellas de consumo no durables y durables más elementales, que, en general, son más fáciles de producir; se crean así oportunidades para la producción manufacturera en mayores escalas (Soza, 1974), (Balassa, 1981).

En las etapas iniciales de la industrialización estas políticas de redistribución crean un fuerte incentivo para la sustitución de las importaciones de bienes de consumo final. En lo que corresponde a las etapas más avanzadas de la industrialización la oportunidad es para avanzar en la industrialización básica y en la de bienes durables e intermedios, buscando desarrollar la complementariedad inter-industrial. Desde luego, la falta de dimensión del mercado puede limitar la diversificación horizontal de la industria pero también podría conducir a un proceso de industrialización más equilibrado verticalmente (Soza, 1974), (Balassa, 1981).

En lo que corresponde a los efectos estimulantes de la oferta cabe señalar que la más igualitaria distribución del ingreso favorece el desarrollo cultural y educativo. Esto incide en una demanda más amplia sobre bienes industriales más diversos y complejos, pero sobre todo en la mayor calificación de la fuerza de trabajo. Por otra parte, la mejor distribución del ingreso favorece la movilidad social y, por ende, al aprovechamiento de las iniciativas individuales. De esta forma, (Soza, 1974: 14):

“La redistribución tiene que ver, también, con la remoción de las concentraciones del poder político, financiero, de la tierra, de la riqueza y de la producción, que a menudo conspiran contra el desarrollo y suelen encontrarse asociadas a la concentración del ingreso y al subdesarrollo”.

Según Jaime Ros (2004) la desigualdad de ingresos afecta la tasa de crecimiento de los factores productivos y a la productividad en el uso de la dotación de esos factores. Los canales económicos clave por los que actúa una distribución del ingreso más igualitaria para promover en desarrollo económico y social y, por esos medios, sobre el desarrollo de la industria son tres: la inversión en educación, las tasas de fertilidad y el crecimiento demográfico y el tamaño del mercado interno.

La existencia de restricciones crediticias impide a los pobres llevar a cabo el monto más eficiente de inversión en educación. Una distribución más igualitaria tiene efectos positivos en la inversión en el factor humano porque en esas condiciones se relajan las restricciones presupuestarias que deben enfrentar los pobres. Pero, además, el que el producto marginal de la inversión en capital humano de los pobres sea alto, relativamente, hace que la menor desigualdad

de ingresos tenga un efecto positivo en la eficiencia y una productividad más alta de una dotación dada de capital humano.

En la literatura sobre transición demográfica se ha establecido que las tasas de fertilidad tienden a caer en la medida que crece el ingreso per cápita. Esto supone que las tasas de fertilidad de los grupos de menores ingresos tienden a ser mayores que la de los grupos de altos ingresos. Un mayor crecimiento demográfico de los pobres, al elevar la tasa de dependencia de menores, reduce las posibilidades de inversión en educación y eleva las exigencias de acervo de capital para alcanzar una determinada relación de capital por trabajador, afectando negativamente al crecimiento económico.

Murphy y otros (1989)⁸ argumentan que un grado limitado de desigualdad es condición para la industrialización, de manera que pueda existir una mayor demanda de una gran variedad de manufacturas que puedan complementarse entre sí y expandirse conjuntamente. Se le cuestiona a esta afirmación el que supone que los países grandes deben crecer más rápidamente, lo cual no encuentra apoyo en la data estadística disponible. Sin embargo, la evidencia empírica de que en los países de bajo ingreso (Asia y África) existe una relación positiva entre crecimiento y nivel de ingreso y una relación negativa entre crecimiento y desigualdad es sumamente consistente con esta hipótesis, pero la restringe a las economías de ingresos bajos.

Los recursos naturales

Determinadas industrias requieren instalarse en el lugar donde se encuentra el recurso natural de uso específico, en general, son las que usan materia prima que pierde gran parte de su peso en el proceso de manufactura. Pero también están las que usan productos perecederos. Así la presencia de recursos naturales de uso específico afecta al desarrollo industrial en su estructura. Pero también ejerce influencia la dotación general de recursos naturales que orienta la asignación de los factores de producción. En cualquier caso hay que tener presente que el progreso técnico puede reemplazar por productos sintéticos ciertas materias primas o restar relevancia a recursos naturales de uso específico. Innovaciones técnicas en los procesos de producción o reducción en los costos de transporte pueden afectar notablemente el desarrollo y la estructura de las industrias (Soza, 1974).

⁸ Citado por Ros (2004).

Porter (1990) refiere el caso de la desventaja selectiva en los factores. Considera que, con frecuencia, la abundancia o bajo coste de un factor conduce a su despliegue ineficaz, mientras que, por el contrario, la desventaja en factores básicos crea presiones para innovar en su presencia.

Por otra parte, economías que se han desarrollado sobre la base de la agricultura y alcanzado altos niveles de ingreso, lo han hecho mediante la permanente tecnificación haciendo que las características económicas y sociales de la agricultura sean más parecidas a las del sector manufacturero en los países industriales que a las de la agricultura de los países en desarrollo (Soza, 1974), (Auty, 2001), (Maloney, 2002).

La política de comercio exterior

El comercio exterior es uno de los determinantes de mayor significación en el desarrollo industrial. Su influencia se ejerce desde las exportaciones y las importaciones de manufacturas. Sus volúmenes y composición, conjuntamente con la demanda doméstica, inciden en la cuantía y estructura de la producción industrial. La política de exportación implica un ensanche del mercado con efectos positivos sobre la industria mediante el aprovechamiento de las economías de escala y de las oportunidades para la especialización en áreas en las que se tienen ventajas. La exportación impone un patrón de eficiencia para poder competir en el mercado internacional. Ayuda a generar las divisas que permiten la importación de aquellos rubros en los que se es menos eficiente y permite adquirirlos en el mercado internacional con calidades más altas y a menores precios. La importación de insumos y bienes de capital que impulsan el desarrollo industrial también se ve favorecida por la afluencia de las divisas que son generadas por las exportaciones (Soza, 1974), (Porter, 1990).

La política de importación influye muy ampliamente tanto en la estructura como en magnitud de la industrialización. La protección de las actividades sustitutivas puede conducir a una industrialización más rápida, pero el proteccionismo parece tener un límite como instrumento de promoción industrial. El asunto está en que una vez que se acabe con las sustituciones fáciles debe avanzarse hacia la producción de bienes durables, intermedios y de capital, que tienen requisitos de escala eficientes mucho más elevados. La creación de un mercado para esta producción puede exigir el desarrollo de la exportación de las manufacturas cuya importación se acaba de sustituir, la expansión del mercado doméstico y políticas de integración regional (Soza, 1974), (Balassa, 1981).

La política industrial

En los países en desarrollo la expansión industrial obedece, principalmente, a la demanda interna y, en segundo lugar, a la sustitución de importaciones de manufacturas. Las exportaciones de manufacturas juegan un papel de poca significación en lo que se refiere al desarrollo del proceso de industrialización. De esta forma, la política económica general, que afecta la cuantía y la estructura de la demanda interna de manufacturas y, por tanto, su producción, incide sobre el proceso de industrialización. Pero puede ocurrir que por la presencia de obstáculos de diversa naturaleza el sector industrial no responda adecuadamente al incentivo que le significa una demanda en expansión. La tarea de la política industrial sería, en este caso, la de superar los escollos económicos e institucionales que frenan la fluidez de la oferta de manufacturas domésticas y contribuir a caracterizar la industrialización (Soza, 1974), (Balassa, 1981).

Por su parte, la sustitución de importaciones tiene importantes efectos, directos e indirectos, sobre el volumen y estructura de la producción industrial. Los canales por los cuales actúa la sustitución de importaciones sobre la industrialización tienen que ver, en lo fundamental, con las relaciones insumo producto, del empleo, de los aportes tecnológicos y organizativos y de la liberación de divisas.

Porter (1990), por su parte, entiende que la política industrial es significativa en la medida que incita al desarrollo de los determinantes del diamante de la ventaja nacional, pero asigna un papel relevante a las políticas de los gobiernos locales porque entiende que tienen efectos importantes sobre la creación de ventajas para las industrias específicas que se localizan en las regiones. Junto al comercio internacional, Porter (1990), asigna a la concentración geográfica una función de alta importancia en la elevación de la productividad de los factores, dado que es en específicas localidades donde industrias de sectores específicos encuentran factores que son fuente de la ventaja nacional para ese segmento de la industria en particular. La aparición de aglomeraciones industriales articuladas, donde las empresas compiten por insumos y suministros comunes, por mercados, desarrolla factores y eleva la productividad laboral.

Grado de urbanización

El grado de urbanización y el de industrialización están correlacionados puesto que la industria tiende a concentrarse geográficamente. Por un lado la concentración urbana es una fuente de mano de obra para la industria y, por otro lado, los salarios pagados a los trabajadores son una importante fuente de la

demanda de manufacturas. Desde luego, la estructura de la demanda de manufacturas es diferente en las zonas urbanas de la que predomina en las zonas rurales. Es mayor y más diversificada en las ciudades y, por tanto, proporciona más economías externas (electricidad y otros servicios industriales, facilidades de comercialización, industrias complementarias, etc.) a las industrias y promueve su desarrollo. La concentración del mercado, además, facilita la explotación de las economías de escala (Soza, 1974).

Jaime Ros (2004) parte de que en las economías en desarrollo las desigualdades son mayores que en el mundo industrializado, identifica, en la economía en desarrollo, como la principal a la desigualdad urbano rural. Pero al interior de las zonas urbanas la desigualdad proviene de la distribución de los factores escasos, en especial la dotación de capital y el trabajo calificado. Ros (2004), siguiendo el modelo de Lewis (1954)⁹, identifica una relación dinámica entre la desigualdad y el crecimiento del ingreso según la cual en niveles bajos del ingreso la desigualdad es creciente con la industrialización y el desarrollo urbano, pero en niveles medios y medios altos del ingreso la desigualdad tiende a atenuarse por la mayor productividad de la agricultura y pasa a decrecer en los países de mayor grado de desarrollo, precisamente porque los elevados ingresos que perciben los agricultores resultan comparables a los ingresos urbanos.

Esta relación produce una distribución bi-modal de los países: por un lado está un numeroso grupo de países de bajo ingreso y lento crecimiento y sin mayor desarrollo industrial. En el otro extremo está otro grupo de países, también numeroso, de altos ingresos, con tasas elevadas de crecimiento económico y un sector industrial altamente complejo e integrado. Entre estos dos está un tercer grupo, poco numeroso, de países en desarrollo, con ingresos medios y medios altos, en los que las tasas de crecimientos son las más altas, incluso superiores a la de los países desarrollados, en los que el desarrollo de la industria es la fuente principal del crecimiento económico.

Lo característico de este tercer grupo es que en él pueden presentarse de manera ocasional colapsos de crecimiento. En opinión de Ros (2004) estos son el resultado de caídas en trampas de desigualdad, esto es un estado de desigualdad alta y prolongada que tiene los efectos de entorpecer el crecimiento y ampliar las probabilidades de que se produzcan reveses económicos. Esto se produce, entre otras causas, cuando los incrementos en la desigualdad que provienen del desarrollo de la industrialización y el crecimiento urbano no pueden ser compensados con mejoras de la productividad rural y agrícola.

⁹ Citado por Ros (2004).

Otros determinantes

Son diversos los factores que contribuyen a explicar las características de la industrialización y que tienen influencias sobre ella. Los hechos externos, mediante el comercio internacional, tienen potencialidad para afectar las economías y el curso de la industrialización; también cabe citar entre estos otros determinantes al dinamismo, el espíritu innovador y la tradición empresarial. Determinadas condiciones psicológicas y posturas vinculadas con la idiosincrasia, las posiciones políticas o vinculadas con circunstancias revolucionarias son, también, factores que inciden en el curso del proceso de desarrollo industrial porque coadyuvan en el diseño de la política industrial y en la elección del tipo de medidas que adopta el estado con fines de promoción del desarrollo económico y social (Soza, 1974), (Balassa, 1981).

La alta variedad de influencias y determinaciones que operan sobre el desarrollo de la industria hacen difícil comprender y calificar los casos particulares sin analizar con detenimiento el conjunto de las circunstancias locales que afectan el desempeño de la industria manufacturera. También advierte, la diversidad de factores y condicionantes, que los modelos típicos de industrialización, deducidos del análisis econométrico de unas pocas variables importantes, tienen siempre un carácter limitado aunque reflejen que la industrialización es una exigencia ineludible para el logro del desarrollo económico y social sostenible (Soza, 1974).

CARACTERÍSTICAS MÁS GENERALES DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

Cambios estructurales de la producción

Con frecuencia, en el análisis de los procesos de industrialización, se utiliza la relación entre el producto manufacturero y el producto total como indicador del grado de industrialización. Pero, a la luz del conocimiento que se tiene, de cómo se despliegan los procesos de industrialización, resulta obvio que esta es una medida insuficiente para describir el nivel de desarrollo alcanzado por el sector industrial de un país. El caso es que la industria ha mostrado ser muy heterogénea, por lo que puede presentar características muy diversas. Si se le mira desde los destinos de la producción se pueden identificar, al menos, cuatro destinos principales: el consumo final, la utilización intermedia, la formación de capital y la exportación; pero también es posible observarla según la naturaleza de la tecnología y sus procesos productivos, encontrándose así con sectores tan diversos como lo pueden ser la industria de alimentos y las metalúrgicas básicas. Por

último, cabe distinguir según estratos económicos y técnicos y, en este caso, se distinguiría entre estratos artesanales y estratos fabriles.

Según se ha visto, la industrialización en los países en desarrollo generalmente se inicia con la sustitución de las importaciones de manufacturas de consumo final y los insumos para su producción. Más adelante, con el alza en el ingreso nacional y el progreso en el proceso de desarrollo de la industrialización, se verá disminuir la significación relativa de este primer segmento industrial y comenzará a aumentar la del segundo segmento, el de los bienes intermedios. Asimismo, se apreciará un muy rápido crecimiento del tercer segmento, el de las manufacturas de capital y de consumo duradero¹⁰. Soza (1974) expresa este comportamiento en el progreso del proceso de industrialización en términos de las elasticidades del crecimiento de cada categoría industrial con respecto al producto manufacturero total de la siguiente manera: 0,8 para las ramas industriales clasificadas en el tipo 1, de 1,1 para las ramas industriales clasificadas en el tipo 2 y 1,4 para las ramas industriales clasificadas en el tipo 3. Con respecto a los niveles del ingreso total por habitante, la elasticidad media del sector sería de 1,5 y las de las industrias 1, 2 y 3 serían de, aproximadamente, 1,1; 1,6 y 2,2 respectivamente¹¹.

Sostiene Soza (1974) que el análisis cronológico del desarrollo de los países confirma la afirmación arriba presentada respecto de los cambios en la estructura de la producción manufacturera propios del proceso de industrialización. Esto le permite reconocer categorías industriales de crecimiento más lento o más rápido. Las más lentas corresponden a las ramas industriales productoras de bienes de consumo no duradero, le siguen las industrias productoras de bienes intermedios, pero las más rápidas son las industrias productoras de bienes de capital. Este resultado proviene de la diferente elasticidad ingreso de las distintas categorías industriales, de forma que el desarrollo industrial se caracteriza por un crecimiento muy rápido de la demanda de manufacturas intermedias y de capital.

¹⁰ En lo que se refiere al análisis emprendido en esta investigación resultó conveniente distinguir, a propósito de la determinación del grado de industrialización del país, seis segmentos de la industria, según el destino de su producción: Las ramas que se orientan fundamentalmente a la producción de bienes de consumo final, en especial los no duraderos y los insumos para producirlos, separando la agroindustria y el resto de los bienes de consumo final; las ramas que producen principalmente bienes intermedios, distinguiendo industrias básicas de acero y aluminio, refinación de petróleo y petroquímica y las ramas que concentran su producción en los bienes de capital y de consumo duradero.

¹¹ Los cálculos fueron hechos para una muestra de treinta y tres países, con valores del PIB a costo de factores, en dólares de 1953, para la data de cuentas nacionales de 1960. Los tramos de ingreso varían entre 200 dólares y 1.499 dólares (Soza, 1974: 22).

Coadyuva en la explicación el que las industrias de manufacturas intermedias, de consumo duradero y, especialmente, las de capital presenten mayores dificultades y exigencias técnicas y económicas y, por tanto, se emprenden después de una primera etapa, la de la sustitución de las importaciones de bienes de consumo final no duraderos. Los productos intermedios vienen incorporados –encubiertos– según Soza (1974), en la importación de los bienes de consumo y su demanda se hace visible una vez que se comienza con la producción nacional de los bienes de consumo. La demanda de bienes de capital (maquinaria y equipos) se hace patente cuando se comienzan a instalar las primeras industrias sustitutivas.

Advierte Soza (1974) que esta manera de agregar las industrias esconde diferencias importantes dentro de las ramas industriales. Cita el caso de las industrias metalmeccánicas, que en los países menos desarrollados son incipientes, están poco integradas y consisten, en gran proporción, en talleres de reparación y plantas de ensamblaje. En los países de mayor desarrollo a estas ramas de bienes de consumo durable se agrega la producción de bienes de capital, que incluyen la producción de maquinaria y automotores, que usualmente son actividades de alta complejidad. Otro ejemplo citado es el de la rama química, que en los países menos desarrollados consiste en la fabricación de jabones, velas, fósforos y productos farmacéuticos (dosificación y envase, básicamente), mientras que en los países industrializados consiste en la producción de sustancias básicas de utilización intermedia¹².

Siguiendo con el argumento de Soza (1974), se entiende que la velocidad de crecimiento de las distintas industrias depende, en buena medida, de la etapa de la industrialización en la que se esté y de las circunstancias de corto plazo. En las etapas primeras se aprecia un rápido crecimiento de industrias productoras de bienes de consumo, lo que parece contradecir lo dicho arriba, pero es consecuencia de la elevada agregación en la que son presentadas las industrias en esta clasificación y sobre tramos de ingresos muy amplios. Adicionalmente, algunos hechos transitorios, como lo puede ser la modificación de precios relativos, afectan el comportamiento de la demanda y, consecuentemente, la estructura de la industria y la producción de ciertas manufacturas.

¹² Las referencias específicas de estos ejemplos deben ajustarse pues Soza Valderrama está refiriéndose al Código CIIU, Revisión 1, a dos dígitos. En las Revisiones posteriores, 2 y 3.1 en particular, a tres dígitos no cabrían del todo estas consideraciones, pero lo cierto es que existen diferencias importantes en el nivel de desarrollo de las actividades contenidas en cada ítem de la CIIU entre los países de mayor desarrollo y los de baja industrialización.

Puede verse que la industrialización implica ciertos cambios en la estructura de la producción que tienen que ver con la diversificación de la producción manufacturera, tanto horizontal, mayor número de productos, como verticalmente, con el desarrollo de industrias productoras de bienes intermedios y de capital. Esto permite distinguir entre países de menor o mayor grado de diversificación industrial, en general, en correlación con el grado de industrialización y con el ingreso, y por tanto también con el tamaño del mercado.

No puede, a este respecto, perderse la visión del papel que desempeñan las circunstancias locales distintas al nivel del ingreso, que son más fuertes sobre la estructura de la producción industrial que sobre el nivel de la producción del sector. Particularmente importantes son el tamaño del mercado, la distribución del ingreso, la dotación de recursos naturales, la política de exportaciones y la política industrial. (Soza, 1974). Deben añadirse al argumento lo que tiene que ver con la idiosincrasia empresarial y las tradiciones nacionales o regionales (Soza, 1974), (Balassa, 1981).

El tamaño del mercado incide en el tipo de industrias que pueden instalarse, por el efecto de las escalas. Existen industrias que son más sensibles al tamaño del mercado, lo que puede expresarse como una elasticidad del crecimiento de la industria respecto del tamaño del mercado. Las menos sensibles, en general, son las productoras de bienes de consumo no duradero, y las más sensibles son las productoras de bienes intermedios y de capital y consumo duradero (Soza, 1974), (Balassa, 1981).

En lo que respecta a la distribución del ingreso se tiene su efecto sobre la composición de la demanda de bienes industriales de consumo y, por consecuencia, en la estructura de la producción. Políticas que redistribuyan el ingreso hacia sectores de bajos ingresos expanden la demanda de bienes industriales de consumo, especialmente no duradero en el caso de los sectores de muy bajos ingresos; por supuesto, siempre que no existan problemas del lado de la oferta que limiten la respuesta de las industrias (Soza, 1974).

En lo que corresponde a los recursos naturales, sus efectos sobre la estructura de la industria son obvios, en especial los recursos que son de uso específico. Pero, debe considerarse, además, la importancia que tiene el recurso en los procesos productivos y en el consumo, su abundancia o escases relativa y el nivel de desarrollo de la tecnología (Romer, 2002).

La política de exportaciones es relevante para la conformación de la estructura industrial, en especial en las economías pequeñas y en las ramas industriales más sensibles al tamaño del mercado. El comercio exterior permite a los

pequeños países lograr estructuras productivas mejor integradas y especializadas (Soza, 1974), (Balassa, 1981), (Porter, 1990), (Krugman, 1999).

La política industrial es reconocida como de alta relevancia en lo que toca al diseño de la estructura industrial. La política de promoción de segmentos industriales y las dificultades que se imponen al desarrollo de ciertas prácticas condicionan, pero no determinan –según Porter (1990), la estructura industrial. Así, la política industrial puede hacer más fácil o más difícil que específicas ramas de la industria se desarrollen más prontamente o adquieran mayores o menores dimensiones, alcancen calidades de competitividad más prontamente.

Definitivamente, una caracterización más completa de la industria debe incluir consideraciones sobre la estructura productiva del sector manufacturero, acompañadas de detalles en cuanto al grado de diversificación alcanzado. Para Soza (1974) la diversificación de la industria manufacturera es el elemento de juicio más significativo sobre el grado de desarrollo alcanzado por el sector industrial de un país. Distingue, además, entre industrias de crecimiento vegetativo e industrias dinámicas. En el caso de las primeras se trata de aquellas que, pasada una primera etapa de industrialización, la de la instalación de las productoras de bienes de consumo, especialmente no duraderos, presentan un crecimiento más lento, “vegetativo” o muy correlacionado con la dinámica demográfica. Las industrias productoras de bienes intermedios y las de bienes de capital y de consumo duradero son de crecimiento más rápido y por tanto son denominadas como “dinámicas”.

Dinamismo industrial

El dinamismo industrial tiene que ver tanto con la velocidad del crecimiento de la industria como, especialmente, con los efectos de impulso que esta ejerce sobre el resto de la economía y la sociedad. Estos efectos impulsivos de la industrialización se pueden clasificar en tres grupos: “...los que derivan de las interrelaciones económicas envueltas en el proceso de producción, distribución y demanda; los que emanan de la generación de excedentes económicos, y los sociales y políticos, que también tiene efectos económicos sobre el desarrollo” (Soza, 1974: 30).

En el primer grupo están las relaciones tecnológicas de producción por medio de las cuales las industrias influyen, directa e indirectamente, sobre las demás actividades económicas y sobre sí mismas, incidiendo sobre los proveedores de sus insumos y los usuarios de los bienes que ellas producen. Asimismo, las relaciones funcionales de ingreso y demanda mediante las cuales los

ingresos generados en las actividades industriales inciden en la demanda de otros bienes y servicios y sobre las actividades que los producen. En conjunto, estos dos aspectos del dinamismo industrial impactan al empleo, la inversión y al producto. Mediante matrices de insumo producto y de contabilidad social se analizan y miden estas interrelaciones.

En lo que atañe a los efectos sociales y políticos del dinamismo industrial la conexión se establece mediante la difusión de los valores culturales, la movilidad social, la promoción del espíritu empresarial, la reestructuración del poder político y la distribución de la riqueza y del ingreso (Soza, 1974). Destaca Ros (2004) que las concentraciones obreras en los centros urbanos favorece la organización sindical, lo cual genera efectos importantes en la distribución del ingreso y del empleo, la organización y participación política de las comunidades, la difusión de los valores de la democracia y la distribución del poder político. Todos estos factores cimientan la estabilidad social y política y favorecen las inversiones y el desarrollo económico.

Existen circunstancias, de diversos órdenes, que pueden favorecer, en algunos casos, o entorpecer y bloquear, en otros, el despliegue de estos efectos impulsivos de la industrialización. Un grupo de estas tiene que ver con la orientación y las formas de la industrialización. Otro grupo tiene que ver con el poder de reacción de las actividades que reciben los estímulos dinámicos que emanan de la industria. Un tercero tiene que ver con la distribución de la mayor productividad y el uso de los excedentes. Por último está el grupo que tiene que ver con las barreras y rigideces institucionales y políticas (Soza, 1974).

Es admitido que, en general, las actividades manufactureras tienen efectos sobre la economía, mediante sus requerimientos de insumos, que son proporcionalmente más altos que el promedio de las actividades económicas. Es lo que se demuestra con el multiplicador de encadenamiento hacia atrás de las diversas actividades. Este mide la cuantía de los insumos totales, por unidad de demanda final, de cada actividad en relación con la cuantía media de los insumos de todas las actividades. Este multiplicador tiende a ser menor en los sectores industriales que están menos diversificados, en los que la complementariedad de las industrias también tiende a ser menor.

Por otra parte, en lo que tiene que ver con los efectos que devienen de la condición de suministrador o proveedor de los insumos de las diferentes industrias, estos pueden ser medidos con el multiplicador de encadenamiento hacia delante, reportando la sensibilidad de las industrias frente a la expansión de las demás actividades. Este solo puede resultar alto en aquellas industrias suministradoras de bienes intermedios, lo que destaca el grado de complementariedad de las diferentes actividades y puede observarse que en los países menos desa-

rollados el multiplicador correspondiente a las industrias clasificadas como productoras de bienes intermedios es significativamente menor que el de las economías industrializadas y con frecuencia es menor a la unidad. Las industrias productoras de bienes intermedios en los países menos desarrollados están poco diversificadas y producen y venden bienes finales en una proporción mucho mayor que en los países industrializados.

Respecto de lo que se ha dicho de los encadenamientos hacia atrás y hacia delante deben hacerse las siguientes precisiones: el que determinadas industrias insuman ciertos bienes no se traduce necesariamente en un estímulo a las actividades que los producen. Puede ser al contrario, la presencia de ciertos bienes inducen la instalación y el desarrollo de las industrias que lo procesaran. Análogamente, el efecto hacia delante, aplicado a las industrias que sustituyen importaciones de bienes intermedios sería inexistente, dado que siempre se pueden importar los bienes manufacturados requeridos para producir. Pero, desde otra perspectiva, la facilidad y el aseguramiento del abastecimiento nacional pueden incentivar la instalación de industrias usuarias (Soza, 1974).

Los ingresos y demandas que genera la actividad industrial, por su parte, pueden incentivar la realización de múltiples actuaciones de agentes económicos que terminan por ampliar los niveles de producción y empleo. Sin embargo, también suelen ocurrir ciertos fenómenos como es el de la rigidez de la oferta agrícola frente a una creciente demanda de alimentos. Esto deriva, con frecuencia, en una larga presión inflacionaria y en abastecimiento con masivas importaciones de productos agropecuarios. Asimismo, se presentan situaciones monopolistas y de excesos proteccionistas que conducen a ineficiencias que limitan la cuantía de la demanda de manufacturas y la adecuada evolución de otras industrias, las posibilidades de exportación de productos industriales y a problemas en la balanza de pagos.

Los ingresos que genera el sector industrial suelen distribuirse mejor que los generados en otras actividades, agrícolas y mineras. También el cambio estructural en la ocupación contribuye a una mejor distribución de los ingresos¹³. Esto deviene del mayor poder de contratación que tiene la fuerza de trabajo industrial y de las más elevadas tasas de salarios, dadas la mayor productividad y niveles de calificación de la fuerza de trabajo industrial; sin embargo, no se puede ignorar que en ocasiones las ineficiencias y altos costos de producción, que se traducen en altos precios de las manufacturas de consumo popular, afectan

¹³ Baldwin (1956) distingue entre las actividades que generan rentas puntuales, que son capital intensivas y por eso con alta concentración de la propiedad, como la minería y la agricultura de plantación, de las que tienen ingresos difusos, como la agricultura del maíz y del arroz, de bajas barreras de entrada —citado por Kiiski & Auty (2001).

negativamente el ingreso real de los sectores más desfavorecidos de la sociedad. Cuando se trata de la producción de bienes intermedios y de capital se crean dificultades a las actividades usuarias, a los que se suman los problemas de calidad.

Efectos de la industrialización sobre la balanza de pagos

Los impulsos dinámicos que emanan de la industrialización se asocian, con frecuencia, a los efectos benéficos del ahorro de divisas que resulta de la sustitución de importaciones y de las posibilidades del incremento y de la mayor diversificación de las exportaciones de manufacturas. Sin embargo, la sustitución de importaciones, en sus primeras etapas, puede provocar una mayor dependencia externa pues las fluctuaciones en la capacidad de importar, que son propias de las economías con significativas exportaciones primarias y poco diversificadas, afectan negativamente a las actividades dependientes de las importaciones de bienes intermedios y de capital.

La estructura de las importaciones se hace más rígida, aumenta la proporción de materias primas y bienes intermedios y la proporción de bienes de capital se mantiene alta. De esta forma, la sustitución de importaciones de bienes de consumo final sin un proceso de integración vertical de la estructura de producción es poco dinámica respecto de los efectos de las interrelaciones tecnológicas de producción (Soza, 1974).

La industrialización por sustitución de importaciones ha adolecido de defectos de orientación y de eficiencia. Las razones de esto suelen ser dos: la primera es que la sustitución se origina casi exclusivamente en la protección que resulta de las restricciones sobre las importaciones sin tener en cuenta la necesidad de una buena orientación. La segunda es que las actividades sustitutivas se instalan en pequeños mercados a escalas inadecuadas y en ambientes de competencia muy imperfecta. La orientación contribuye a la rigidez de las importaciones y la estrechez de mercado a la ineficiencia que limita las posibilidades de exportación de manufacturas y ambas, en conjunto, atentan contra las propias posibilidades del desarrollo industrial.

Absorción de la fuerza de trabajo

En los países desarrollados y de mayor grado de industrialización la proporción de trabajadores ocupados en las actividades manufactureras es mayor que la de los menos desarrollados. Pero, dado que la productividad del trabajo en la industria es, en promedio, superior al resto de la economía, también es común

que la proporción de la ocupación manufacturera sea menor que el grado de industrialización. Es de suma importancia tener en cuenta las diferentes productividades que pueden encontrarse al interior del sector, en particular cuando se distingue entre el sector fabril y el artesanal (Soza, 1974).

La absorción de fuerza de trabajo por la industria está relacionada con el ritmo de crecimiento de la industria y con las tecnologías que adoptan las empresas. La baja absorción que se observa en los países en desarrollo tiene que ver con la alta productividad promedio por trabajador en la industria (especialmente la fabril) y su tasa de crecimiento y el relativo bajo crecimiento de la producción. El tipo de industria también es un factor de importante consideración. Las industrias productoras de bienes de consumo no duradero, por tener en general menor densidad de capital, ocupan a más trabajadores por unidad de capital en relación con lo que acontece en las industrias productoras de bienes intermedios y de capital.

La dimensión del mercado, esto es, el nivel del ingreso per cápita, la distribución del ingreso y el tamaño de la población, pueden funcionar como un límite a la demanda de manufacturas por parte de grandes mayorías de la población y condicionar las posibilidades de crecimiento no solo de la industria productora de bienes de consumo final no duradero, sino, por esa vía, a las productoras de bienes intermedios y de capital.

Por otro lado, se tiene que las industrias no siempre eligen las mejores técnicas o combinaciones de capital y trabajo ajustadas a determinado medio económico. Las razones pueden ser diversas: por falta de cultura económica o de información, por la distorsión de precios de mercado de los factores, por falta de estímulos para mejorar la productividad del capital dada las altas utilidades que obtienen por operar en condiciones monopolistas (por demandas insatisfechas, por excesos de protección, etc.), por dependencia tecnológica de economías desarrolladas en ausencia de investigaciones técnicas propias de los países en desarrollo. También pueden preferirse las técnicas más mecanizadas con el fin de evitar problemas administrativos y laborales, especialmente si la seguridad social pecha el uso intensivo de fuerza de trabajo (Soza, 1974).

En el análisis del impacto que produce el desarrollo de la industria sobre el nivel ocupacional deben considerarse también los efectos indirectos, esto es aquel empleo que se produce como resultado de la demanda de insumos que la industria hace y que son abastecidos desde otras actividades productoras de bienes y servicios. Asimismo, deben considerarse los efectos que se producen como consecuencia de la producción de los bienes manufacturados intermedios y que son insumidos por las otras actividades productoras de bienes y servicios.

Así, se tienen efectos hacia atrás y hacia delante, que pueden ser medidos en un multiplicador ocupacional de las diversas actividades.

La concentración industrial

A partir de la teoría del lugar central (Christaller, 1933), (Lösch, 1940), del análisis del multiplicador base (Pred, 1966) y del análisis del potencial del mercado (Harris, 1954)¹⁴ se explica la tendencia de la industria a concentrarse geográficamente. En Porter (1990) también se encuentra una explicación de las ventajas que consiguen las industrias para competir con éxito en el mercado internacional como resultado de las economías externas que emanan de la aglomeración y la concentración geográfica. A esto hay que agregar que la concentración industrial también tiene que ver con el tamaño relativo de los establecimientos y con la concentración de la propiedad industrial (Soza, 1974).

La concentración de la producción manufacturera en establecimientos cada vez más grandes suele asociarse con la absorción del sector artesanal por parte del sector fabril de la industria. Pero también suele ser el resultado cambios tecnológicos y organizativos profundos que apuntan hacia la reducción de costos, la introducción de mejoras en la comercialización, aumentos en la productividad y de los ingresos del trabajador industrial. El resultado se traduce en una mayor demanda de manufacturas y, por tanto, de un mayor dinamismo industrial.

Sin embargo hay que anotar que la concentración de la producción de las manufacturas en establecimientos cada vez más grandes, aunque responde exigencias de las economías de escala, tropieza con situaciones de estrechez de mercados nacionales y con la búsqueda de seguridad en las ventas por parte de las empresas. Esto puede conducir a una concentración de la producción de bienes muy diversos en una planta de gran diversificación horizontal, lo que termina por anular las economías de escala. Pero también se presentan situaciones en las que se exagera en la diversificación vertical, lo que también puede traducirse en una pérdida de economías de escala por el hecho de que puede haber distintas exigencias de escala según las etapas de la manufacturación (Soza, 1974), (Balassa, 1981).

El asunto de la convivencia de establecimientos grandes y las pequeñas plantas puede ser visto de distinta manera. En el caso de los países en desarrollo, a diferencia de lo que se observa en las economías industrializadas, la convivencia está dada por la posibilidad que tiene las pequeñas e ineficientes plantas gracias a la protección que se brinda a las empresas marginales y que

¹⁴ Las referencias bibliográficas fueron tomadas de citas hechas por Fujita y otros (1999).

favorece a las plantas grandes más eficientes pues les permite establecer precios más altos. No se pierda de vista que si bien las economías de escala representan mayor eficiencia, en pequeños mercados puede significar una pérdida de competencia y conductas monopolistas (Soza, 1974).

Innovaciones técnicas e ingeniería

Una de las características más relevantes de la industria manufacturera es la tendencia a introducir mejoras tecnológicas que, en general, bajo la forma de mayor automatismo, elevan la productividad de trabajador y la capacidad de las unidades de producción. Por eso el progreso técnico, que suele provenir de las economías de mayor industrialización, en donde el ahorro de mano de obra es decisivo, no siempre se adapta a la disponibilidad de factores que impera en las economías en desarrollo. En estos los problemas están más frecuentemente vinculados con la escasez de capital y mano de obra calificada y grandes excedentes de trabajo no calificado.

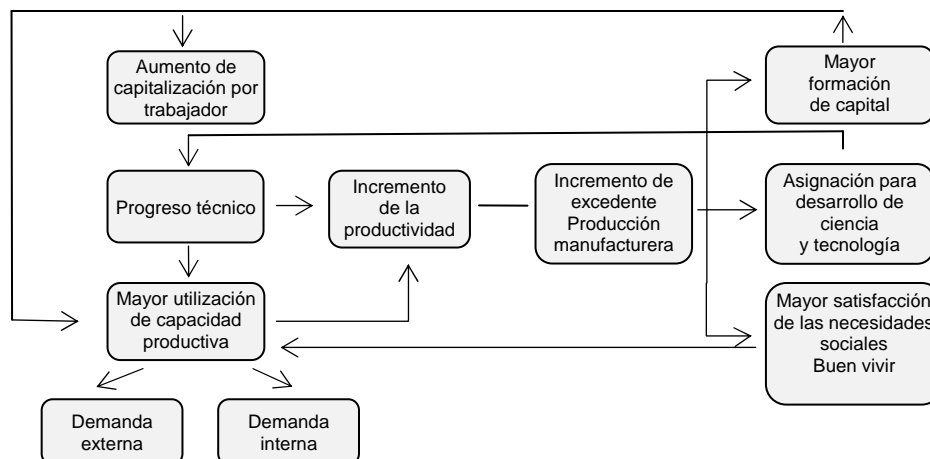
Otra materia que está asociada a la introducción de técnicas e ingeniería es la tendencia a introducir cambios en el uso y calidad de los insumos, como es el caso de la sustitución de materias primas por productos sintéticos. En las economías en desarrollo, en general, la industria está más diseñada para sustituir importaciones de manufacturas de consumo final por lo que sus exportaciones frecuentemente consisten en productos primarios y básicos con muy poco grado de transformación industrial. Dado que son las mejores técnicas, la incorporación de talento y mayores habilidades las que valorizan a las manufacturas, se ve claro la magnitud de la brecha que separa la industria de los países en desarrollo de la de los países desarrollados.

A MANERA DE SÍNTESIS

La industrialización de las economías, según se ha mostrado, es un requisito para el logro eficiente de un mayor crecimiento y un nivel más elevado de desarrollo económico y social. La presencia en los países de un sector industrial fuerte y bien integrado, sobre sí mismo y con el resto de las actividades de producción, distribución y cambio y consumo, constituye un soporte clave para ampliar el acceso a la educación y la salud, reducir las desigualdades y mejorar, en general, la calidad de vida de los ciudadanos. Potencia, asimismo, el cuidado del ambiente y amplía la dotación de los recursos naturales mediante una mayor eficiencia en su uso y consumo.

En el gráfico 1 se muestran las relaciones de la industria con los factores que promueven el crecimiento y el desarrollo económico y social. La industria promueve una mayor utilización de las capacidades de la sociedad para la producción de bienes y servicios y al ampliar las escalas logra incrementos en la productividad. Los mejores resultados y la más plena utilización de los recursos permiten destinar una mayor cantidad de los recursos a la formación de capital, a la satisfacción de las necesidades de consumo y al desarrollo de la ciencia y la tecnología. Se retroalimentan el progreso técnico y la dotación de capital por trabajador y, por tanto, la productividad, generando nuevas capacidades para satisfacer las demandas internas y externas.

Gráfico 1. Relaciones de la industria con el crecimiento y el desarrollo económico y social



Fuente: Elaboración propia.

LAS ESTRATEGIAS DE LA INDUSTRIALIZACIÓN

Convencidos de la imperiosa necesidad de la industrialización, las estrategias para el logro del desarrollo económico y social de los países subdesarrollados se centraron en el diseño de políticas dirigidas a instaurar en sus territorios plantas industriales. La estrategia de industrialización empleada con mayor frecuencia en América Latina fue la de sustituir las manufacturas importadas por producción doméstica, estrategia que también ha sido identificada como política

de crecimiento hacia adentro¹⁵ (Hesse, 1969), (Soza, 1974), (Balassa, 1981), (Krugman, 1999).

En el caso de los países que contaban con excedentes comerciales provenientes de las exportaciones de productos agrícolas o minerales el proceso de desarrollo de la actividad manufacturera se fortaleció, con frecuencia, con la llegada de inversiones extranjeras directas (IED). Estas arribaron para explotar mercados interiores que ya habían sido explorados por las importaciones. Fue algo más tarde cuando los gobiernos aplicaron políticas de fomento industrial y brindaron protección comercial de industria naciente con el propósito de incentivar a sus nacionales a realizar esfuerzos de inversión en la producción local de las manufacturas que estaban siendo importadas. Los proveedores extranjeros de los bienes cuya importación quería sustituirse, en no pocas ocasiones, instalaron subsidiarias locales que se apropiaron de los mercados cautivos creados por la protección comercial (Hesse, 1969), (Krugman, 1999).

En el caso de los países con mercados interiores pequeños (en razón del tamaño de sus poblaciones, del nivel del ingreso o de la desigualdad de su distribución) esta sustitución se consiguió muy pronto. Bastó, en la mayoría de los casos, con la instalación de unas pocas plantas de tamaño mediano para abastecer con suficiencia la demanda de manufacturas y de los insumos para su fabricación, comúnmente bienes perecederos y semidurables. Algunas importaciones, las de magnitudes menores, simplemente, no podían sustituirse porque implicaban la incorporación de plantas industriales que operarían con excesos importantes en la capacidad de producir¹⁶ (Krugman, 1999).

Los criterios para decidir sobre las prioridades en la sustitución de importaciones (SI) se basaron, usualmente, en el ahorro neto de divisas, la generación de empleos y el impacto sobre el bienestar nacional. De esta forma se vieron favorecidas las industrias con menor dependencia de la provisión de insumos

¹⁵ Hoffmann (1931) sostiene que la implantación de la industria conduce necesariamente a la sustitución de importaciones –citado por Hesse (1969). Balassa (1981) sostiene casi la misma afirmación pues dice que solo Inglaterra y Hong Kong desarrollaron industrias sin acudir a la sustitución de importaciones.

¹⁶ La sustitución de importaciones de manufacturas se convirtió en el objetivo, no la industrialización; eso explica, en parte, el que no se haya visto a la exportación como opción al limitado tamaño del mercado interno. Además, la política de protección de industria naciente creó sesgos contra la exportación. La sustitución de importaciones de alimentos y materias primas agrícolas se hizo en razón ahorrar divisas y así aumentar la importación de bienes de capital. Por lo demás, los proveedores extranjeros diversificaban la localización de sus plantas y subsidiarias en los diversos países que procuraban sustituir sus importaciones.

provenientes de importaciones o de otras industrias, las intensivas en trabajo, las menos afectadas por costos de transporte y comercialización y las más orientadas hacia la atención del consumo final. Tendieron a instalarse en las cercanías de los principales centros urbanos, con acceso fácil a infraestructuras de comunicación y de entradas de importaciones, especialmente puertos y aeropuertos (Hesse, 1969), (Balassa, 1981).

Cuentan como parte del desarrollo de los procesos de industrialización en la América Latina del siglo XX los emprendimientos hechos para la transformación de materias primas agrícolas y mineras realizados por las IED con vínculos en la actividad de exportación de productos primarios. Producción que estuvo dirigida, en parte, al abastecimiento del mercado interior pero también hacia la exportación, en razón de los menores costos de transporte de los materiales ya procesados. Estos establecimientos se crearon, por lo general, para atender exigencias de industrialización impuestas por los gobiernos de los países receptores de estas IED (Hesse, 1969), (Karlsson, 1975).

Es de observar que ciertos desarrollos manufactureros que pudieron verse en varios países latinoamericanos durante los siglos XVIII y XIX estuvieron ligados, con frecuencia, a las actividades de exportación de productos primarios de esas economías. Aparecieron para abastecer principalmente a los mercados interiores. Resultaron, no pocas veces, del arribo de inmigrantes provenientes de los países receptores de tales exportaciones. Trajeron los conocimientos y técnicas desde sus países de origen (Karlsson, 1975), (Lucas, 1998).

El proceso de desarrollo de la industria en los países en desarrollo es, desde otra perspectiva, resultado del redespliegue industrial internacional. Es decir, del desarrollo de la organización, estructuración y despliegue, a escala mundial, de la industria de los países de temprana industrialización, siguiendo el ciclo de desarrollo tecnológico del producto. El proceso implicó, para tales países, cierta especialización en segmentos industriales y, desde luego, en la expulsión de las industrias menos articuladas con la aglomeración en desarrollo.

La selección de industrias para integrar la aglomeración en ciernes así como la expulsión de las industrias menos articuladas con la aglomeración se explica, también, mediante el modelo de localización industrial internacional (Fujita y otros, 1999). Según este, dado que la industria tiende a concentrarse geográficamente¹⁷, aumentan la demanda de trabajo industrial y, consecuentemente, los salarios industriales creándose brechas de salarios con las regiones no indus-

¹⁷ Esta tesis se fundamenta en la teoría del lugar central (Chhistaller, 1933), (Lösch, 1940), el análisis del multiplicador base (Pred, 1966) y del análisis del potencial de mercado (Harris, 1954).

trializadas. Esto genera dos tipos de tensiones sobre las industrias. Por un lado una presión de expulsión desde la aglomeración sobre las industrias intensivas en trabajo y de menor articulación, de entrada y de salida, con otras industrias. Por otra parte, los mayores salarios industriales elevan la demanda de manufacturas, lo que atrae a las industrias a la aglomeración. El equilibrio dinámico entre la atracción y la repulsión se resuelve con base en los costos de transporte y comercialización: para costos bajos las industrias intensivas en trabajo emigran hacia regiones de salarios bajos y con superávits comerciales en el sector primario e importadores de manufacturas finales. Costos de transporte y comercialización muy altos también promueven la emigración de industrias pero en razón de la aparición de des-economías de aglomeración o costos de congestión.

En Venezuela, a esas industrias expulsadas desde la aglomeración, cuando llegaron al país en la década de 1930, por oposición a la "verdadera industria", se las calificó de "industria artificial", pues se las veía como poco articuladas con otros sectores productivos nacionales, pues importaban sus bienes de capital y buena parte de los insumos necesarios para producir y se beneficiaban de la protección que les significaba la disponibilidad de las divisas de origen petrolero. Por supuesto, el destino de su producción era el mercado interno (Lucas, 2006).

En las economías en las que el desarrollo del proceso de industrialización siguió el modelo de sustitución de importaciones, una vez cubierto el mercado interior de manufacturas, el crecimiento industrial tendió a detenerse (Hesse, 1969). De manera que los gobiernos que promovieron la industrialización se vieron forzados a superar este límite mediante la prosecución de la estrategia de sustitución de importaciones avanzando hacia una segunda fase, extendida hacia los bienes durables, intermedios y de producción¹⁸. Como opción estuvo la búsqueda de mercados exteriores en los cuales colocar las manufacturas cuya importación se había sustituido (Soza, 1974), (Balassa, 1981).

La decisión de iniciar esta segunda fase en la sustitución de importaciones, en algunos países, no consideró suficientemente el que la industria de bienes intermedios tiene elevados requisitos de escala eficiente que rebasan en mucho las necesidades de pequeños mercados interiores, pues producen para otras industrias. Los bienes durables, asimismo, exigen mercados de dimensiones grandes, no tanto por tamaño de planta pero sí por la especialización horizontal y vertical. En este caso los requisitos de escala se resuelven parcialmente me-

¹⁸ Lord (1992) sostiene que en las décadas de 1970 y 1980 se produjo un cambio importante en las exportaciones de manufacturas desde América Latina. Tanto por su mayor participación en el comercio externo de la región como por su composición y mercados de destino. Estos cambios en la estructura de la producción también se reflejaron en los tipos de importaciones que hacía la región.

diante la reducción de la diversidad de modelos en los productos y dividiendo el proceso de producción en plantas dedicadas a la fabricación de partes, componentes y accesorios. No obstante, los reducidos márgenes de beneficios, al operar en escalas bajas, suponen elevados niveles de protección comercial. Esto genera un sesgo contra la sustitución puesto que impone costos mayores a los productores de la primera fase de la sustitución de importaciones, lo que reduce su mercado y, por ende, sus demandas de insumos. Adicionalmente, la elevada protección comercial induce un tipo de cambio monetario que no remunera de manera adecuada a los potenciales exportadores, que se ven, por lo demás, obligados a abastecerse en el mercado interno a precios más altos y menor calidad, restándoles competitividad (Balassa, 1981).

Los esfuerzos por conquistar mercados exteriores para las manufacturas, luego de esfuerzos fallidos de penetración aun en los países en desarrollo, en general, debió seguir la ruta de los convenios de integración y de los acuerdos de complementación industrial. Ese es el caso, por decirlo con un ejemplo, del programa automotor de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). En esta tarea los gobiernos fueron, solo hasta cierto punto, llevados de la mano por los industriales cuyas empresas requerían de mercados más amplios. Los gobiernos lo necesitaban para proseguir el desarrollo industrial de una o ambas etapas de la sustitución de importaciones. Las empresas (y sus casas matrices) que habían capturado los mercados cautivos creados por las políticas de protección comercial ya habían explorado las ventajas comparativas de los países y por tanto, en la procura de maximizar sus beneficios, proponían a los gobiernos programas de complementación e integración comercial e industrial. Así, la integración regional sirvió a las empresas para reorganizar su producción a escalas más amplias, reduciendo costos de producción y comercialización y maximizando beneficios¹⁹.

Algunos países, los menos en América Latina, que no contaban con superávits comerciales importantes, iniciaron sus procesos de industrialización mediante la recepción de IED orientadas a la explotación de sus ventajas comparativas, en especial la abundancia de mano de obra y otros factores diversos tales como la posición geográfica por la cercanía a ciertos mercados relevantes, el clima. Recibieron industrias expulsadas de los países ya industrializados, intensivas en trabajo, poco dependientes de otras industrias y con bajos costos de transporte y comercialización. La producción se dirigió fundamentalmente hacia la exportación. La carencia de divisas condujo, con frecuencia, a regímenes monetarios favorables a la captación de IED y niveles de remuneración al trabajo relativamente bajos. A esta política de apertura a la IED en el sector secundario de estas economías se la ha identificado como política de promoción de

¹⁹ En ocasiones, los gremios de empresarios, por temor a ser desplazados por la competencia extranjera, se resistieron participar en los convenios de integración que adelantaron los gobiernos.

exportaciones (PE) o políticas de crecimiento hacia afuera. Por lo demás, la presencia de las IED, a la larga, produjo el desarrollo de mercados interiores.

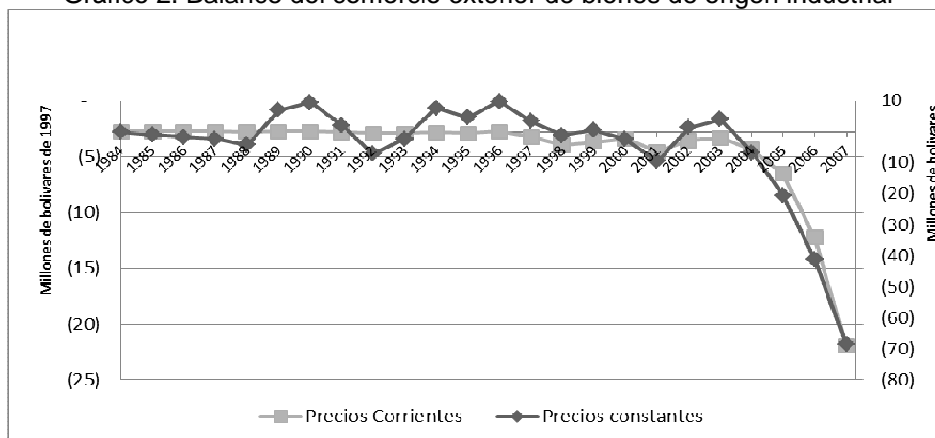
Según se ha mostrado aquí, de manera sucinta, las opciones y estrategias de industrialización adoptadas por los países en desarrollo se han vinculado, siempre, con las posibilidades y condiciones de cada región o país (Marfán, 1989) pero, desde luego, tienen fundamentos en las doctrinas políticas y económicas y en la apreciación subjetiva de la realidad inmediata (Balassa, 1981).

LA INDUSTRIALIZACIÓN VENEZOLANA

Una buena manera de aproximarse a la caracterización de la situación de la industria de un país es examinar los resultados de su comercio exterior de bienes de origen industrial. La estructura y el nivel de sus importaciones pueden poner al descubierto las carencias de su sector manufacturero, lo mismo que la estructura y nivel de sus exportaciones de bienes de origen industrial informa sobre las competencias y capacidades de su sector industrial. Desde luego, el balance en el comercio de manufacturas completa la información sobre las fortalezas y debilidades de la industria manufacturera nacional.

En el gráfico 2, de doble eje, se muestran los balances en el comercio exterior de los bienes de origen industrial en precios de 1997 y en precios de cada año. En ambos casos se aprecia que las importaciones superan a las exportaciones y que el déficit comercial es creciente, especialmente desde 2003. En los momentos de crisis (1989-1990, agotamiento de las reservas internacionales y ajuste fiscal, comercial y cambiario, 1994, crisis bancaria, 1996, crisis fiscal y ajuste cambiario, 1999, caída en el precio de exportación del petróleo por la crisis asiática, 2002-2003, contagio de la crisis estadounidense de 2001 y conflictos políticos internos) el déficit comercial se contrajo significativamente. En general, en los momentos de dificultades económicas se aplicaron ajustes, especialmente los cambiarios, que afectaron más severamente a la demanda de importaciones que a las exportaciones. En los años de bonanzas económicas el déficit se acrecienta por la más rápida expansión de las importaciones.

Gráfico 2. Balance del comercio exterior de bienes de origen industrial

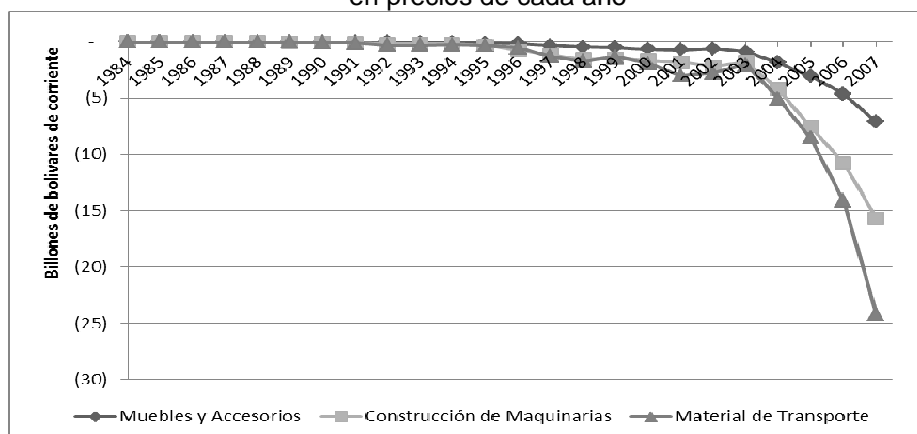


Fuente: BCV, cálculos propios.

En el gráfico 3 se presenta la evolución del balance comercial de bienes de origen industrial, en precios corrientes, de los principales sectores causantes del déficit. El déficit del sector Material de transporte destaca como principal contribuyente al desbalance global, seguido por los componentes para la fabricación de maquinarias. El sector Muebles y Accesorios, que contiene los siguientes productos: partes y componentes y accesorios para la Fabricación de aparatos de uso doméstico, no clasificados previamente (ncp), partes, componentes y accesorios para la Fabricación y equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones y partes, componentes y accesorios para Fabricación de muebles e industrias manufactureras ncp.

Se trata de un exceso de importaciones sobre las exportaciones generado en sectores productores de bienes de consumo final durable y bienes de capital o de inversión. Son sectores que surgen y desarrollan en la segunda fase de la sustitución de las importaciones de manufacturas, una vez que los productores de bienes de consumo final perecederos y de los insumos para producirlos han sustituido lo fundamental de tales importaciones y han entrado en la fase de crecimiento vegetativo. De forma que la expansión del déficit comercial en estos sectores, de bienes durables y capital, puede ser evidencia de que esa segunda fase del proceso industrializador no se completó por lo que no se está en capacidad de atender suficientemente la demanda interna de esos productos y, por tanto, deben ser importados. En el caso del sector Muebles y Accesorios, es claro que el crecimiento del sector de las comunicaciones, que es visible en la economía nacional, explica esa demanda.

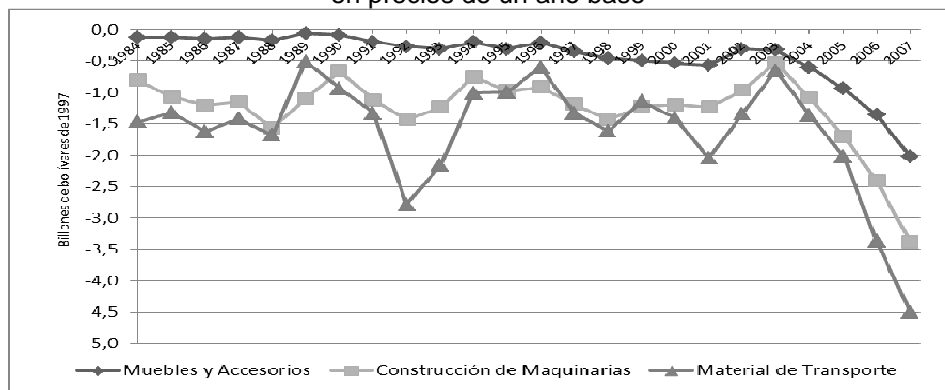
Gráfico 3. Balance comercial de bienes de origen industrial I, en precios de cada año



Fuente: BCV, cálculos propios.

El gráfico 4 presenta la misma información que el anterior pero en precios de 1997. Allí destaca la ampliación del déficit, especialmente en Material de transporte, entre 1990 y 1992, 1997-1998 y entre 2000 y 2001, cuando ocurrieron mejoras relativas en el ingreso de divisas, en dos de estas oportunidades por alzas en el precio de exportación del petróleo.

Gráfico 4. Balance comercial de bienes de origen industrial I, en precios de un año base

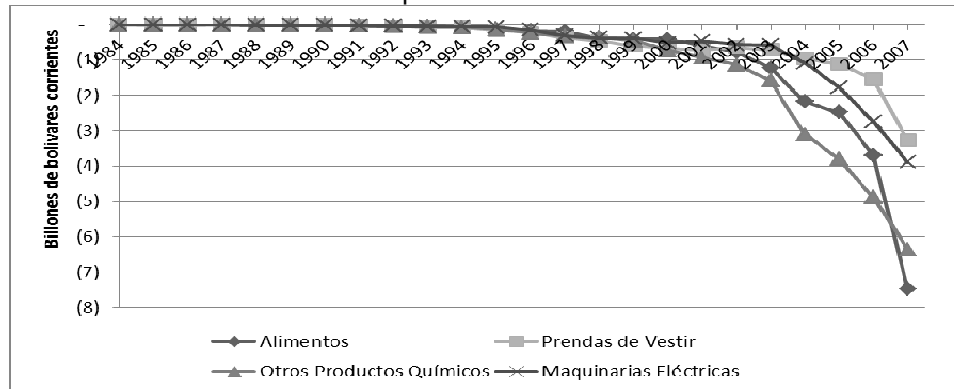


Fuente: BCV, cálculos propios.

En el gráfico 5 se presenta la evolución del balance comercial de un segundo grupo de bienes de origen industrial. Son todos, como puede verse, contribu-

yentes con el déficit comercial agregado de bienes de origen industrial. La razón de presentar estos sectores por separado del Gráfico tiene que ver con la mucha menor dimensión de su contribución a la generación del déficit agregado de bienes de origen industrial. Destaca en este grupo el sector Alimentos por tener una expansión que lo lleva de ser el de menor contribución al déficit en 1997 a ser el de mayor contribución en 2007, en el grupo. El segundo de mayor contribución con el déficit comercial en este grupo es el sector Otros productos químicos, que contiene: productos para la Fabricación de pinturas, barnices y lacas, para la Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos, para la Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, perfumes y preparados de tocador y productos para la Fabricación otros productos químicos ncp.

Gráfico 5. Balance comercial de bienes de origen industrial II, en precios corrientes

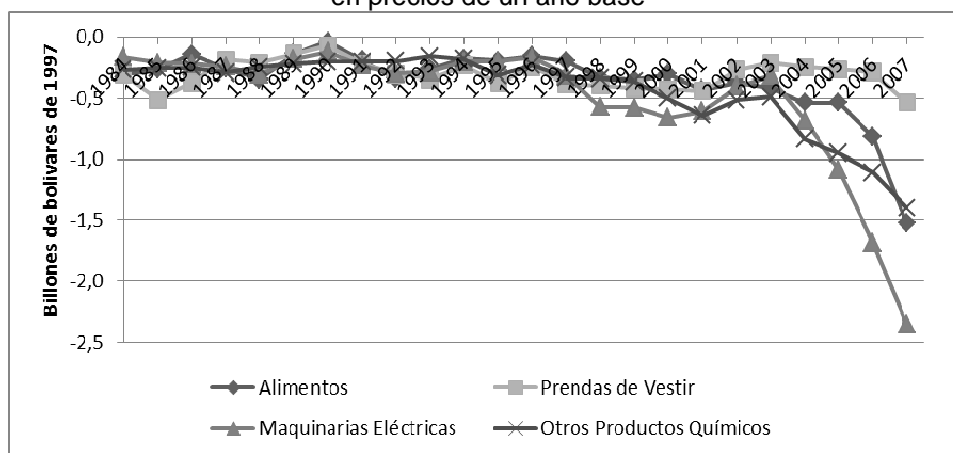


Fuente: BCV, cálculos propios.

Dos de estos sectores contribuyentes netos al déficit son de productos e insumos para la fabricación de bienes de consumo final perecederos o semiperecederos, Alimentos y Prendas de vestir. Otro sector produce tanto para el consumo final como para la producción, Otros productos químicos, y el último contiene productos para la fabricación y Maquinarias Eléctricas. La mayor parte del déficit agregado neto de estos sectores se corresponde con sectores industriales provenientes de la primera fase de la sustitución de importaciones. Esto puede ser indicativo de un proceso de sustitución incompleto o, posiblemente, ajustado a una menor dimensión de mercado, razón por la cual, al expandirse el ingreso y, como consecuencia, modificarse la estructura de costos relativos de los factores y la estructura de las demandas, se afectan significativamente la estructura y niveles de producción de la industria y con ellas, fundamentalmente, la demanda de importaciones, pero también las exportaciones.

El gráfico 6 contiene la misma información que el gráfico anterior pero expresado en precios de un año base, de manera que muestra la evolución del balance real en el comercio de bienes de origen industrial, restringido a los segmentos de menor contribución neta a la generación del déficit global. Es destacar que el sector Alimentos, que en precios de cada año era el de mayor contribución del grupo pasó a ser el segundo, desplazado por Maquinarias Eléctricas. Esto revela que el precio relativo de los Alimentos creció respecto del índice deflactor de Maquinarias Eléctricas, probablemente más sobre las importaciones.

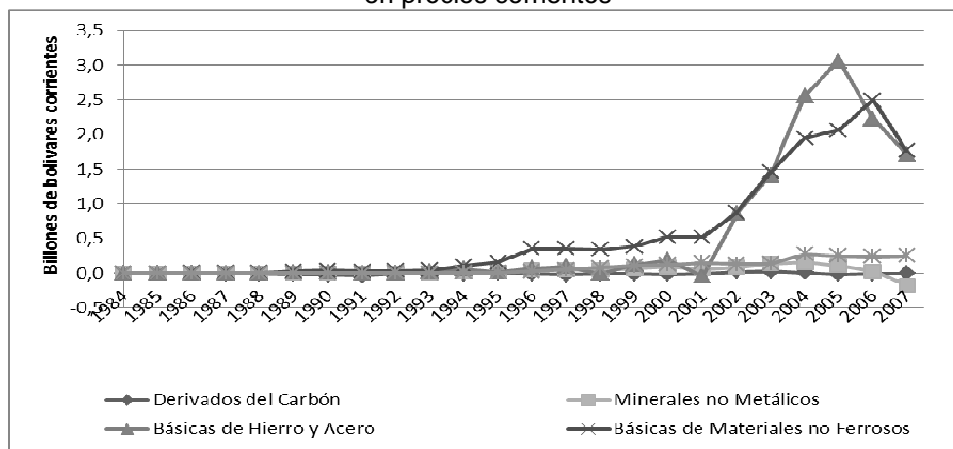
Gráfico 6. Balance comercial de bienes de origen industrial II, en precios de un año base



Fuente: BCV, cálculos propios.

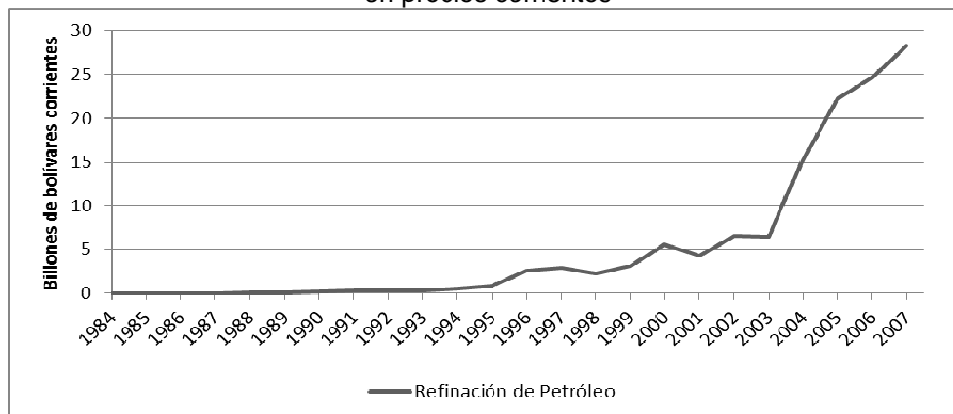
El tercer grupo de bienes de origen industrial que se muestra en las gráficas del balance del comercio industrial con el resto del mundo, en precios corrientes, es el vinculado a las actividades que tiene superávit y, por tanto, contrarrestan el déficit comercial global. En este caso se presentan dos gráficos, el primero, además, con doble eje. La justificación de esto está en las diferencias de escala, muy altas en el caso de los productos de la Refinación de petróleo y muy bajas en el caso de Tabaco. En el eje de la derecha en el gráfico 7 se presenta el superávit comercial en productos del Tabaco. Su nivel no rebasa los trescientos millones de bolívares mientras que en el eje de la izquierda el orden de magnitud del superávit de industrias Básicas de Hierro y Acero es de tres billones de bolívares. En el gráfico 3, el aporte al déficit por parte del sector Material de Transporte supera los veinte billones de bolívares a los que se suman unos quince billones de bolívares por parte del sector Construcción de Maquinarias. En el gráfico 7 se muestra el superávit comercial de productos de la Refinación de petróleo, que supera los veinticinco billones de bolívares.

Gráfico 7. Balance comercial de bienes de origen industrial III, en precios corrientes



Fuente: BCV, cálculos propios.

Gráfico 8. Balance comercial de productos de la refinación de petróleo, en precios corrientes

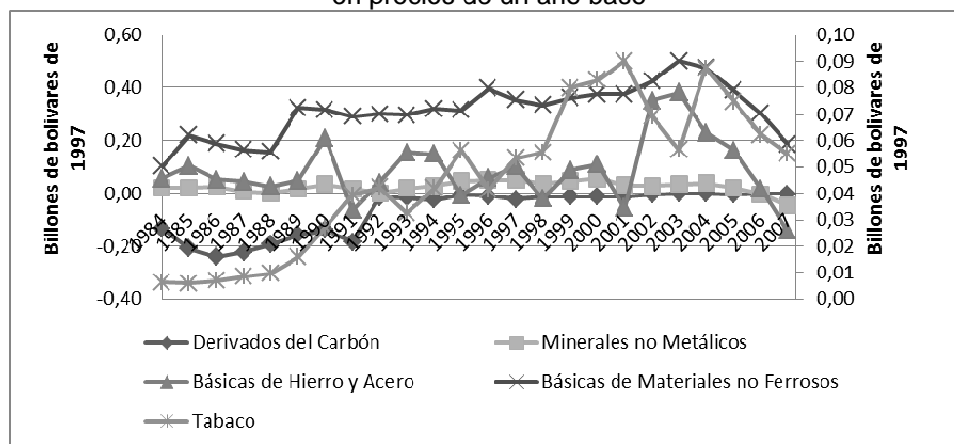


Fuente: BCV, cálculos propios.

Los que contrarrestan parcialmente el déficit agregado en el comercio exterior de bienes de origen industrial son sectores procesadores de recursos naturales: productos de la Refinación de petróleo, Básicas de Hierro y Acero, Básicas de Metales no Ferrosos, Minerales no Metálicos y Derivados del Carbón. En general se trata de sectores de la industria surgidos de inversiones extranjeras directas atraídas por su presencia y que los procesan para quitarle

peso y volumen a fin de facilitar su llevada hacia las regiones en las que se transformarán en productos finales.

Gráfico 9. Balance comercial de bienes de origen industrial III, en precios de un año base

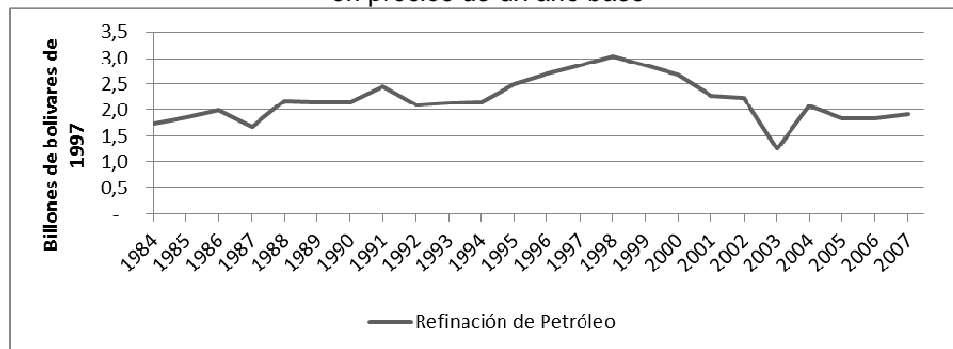


Fuente: BCV, cálculos propios.

El gráfico 9 muestra la misma información que la del gráfico 7 pero en precios de 1997. Destaca en este caso el que cambian de posición los sectores Básicas de Hierro y Acero y Básicas de Metales no Ferrosos, lo que es una consecuencia de las diferencias entre los deflatores aplicados. El precio relativo del sector Básicas de Hierro y Acero respecto del precio del sector Básicas de Metales no Ferrosos es más elevado, lo que afecta, en lo fundamental, a las exportaciones, pero también a las importaciones.

En el gráfico 10 se muestra la misma información que la del gráfico 8 pero en precios de 1997. En este último, desde 1999, exhibe una traza que tiene pendiente de signo positivo mientras que en precios de 1997 la pendiente de la traza es de signo negativo. Esto evidencia que el sector sigue al precio de exportación del crudo petrolero.

Gráfico 10. Balance comercial de productos de la refinación de petróleo, en precios de un año base



Fuente: BCV, cálculos propios.

Con lo mostrado del balance del comercio exterior de bienes de origen industrial se puede concluir que la industria nacional es débil y desarticulada. Débil en el sentido de que el déficit comercial de bienes de origen industrial crece significativamente ante expansiones en el ingreso de divisas provenientes del sector petrolero, evidenciando la incapacidad de la industria para atender con producción doméstica la mayor demanda. Tal incapacidad, en su mayor medida, se explica por la afectación que, sobre la producción industrial, tienen los cambios en los costos relativos de los factores que son el resultado de esa mayor afluencia de divisas. Asimismo, se revela la debilidad de la industria cuando se producen abruptas reducciones en el déficit comercial de bienes de origen industrial como consecuencia de situaciones adversas en el comercio petrolero. La dependencia de la industria nacional de los aportes del sector extractivo es claramente un signo de debilidad.

La industria nacional está relativamente desarticulada. Es posible distinguir, al menos, cuatro sectores que actúan con independencia unos de otros. Por un lado está el segmento de la industria manufacturera que nació vinculada con la agricultura tradicional de exportación. Procesadoras de productos agrícolas, para el mercado interno, como el café, el cacao, el algodón, la carne, etc. Conforman un segmento importante de las pequeñas y medianas industrias. Este segmento está estancado en términos de su producción y de la generación de puestos de trabajo. Se explica esta situación por las limitaciones que afectan al sector agrícola tradicional, que entró en crisis desde la guerra paneuropea de 1914-1917 y se acentuó con el advenimiento de la era petrolera.

Un segundo segmento es el conformado por la industria que se desarrolló a partir de la sustitución de importaciones y que, en sus inicios, fue llamada "industria artificial", por oposición a la "verdadera industria", procesadora de materias

primas y productos agrícolas nacionales. La dedicación principal de esta industria era la sustitución de las importaciones de bienes finales perecederos y semi-perecederos y de los insumos para producirlos, lo que más tarde fue base para la aparición de la agricultura de sustitución de importaciones. Este segmento industrial, al saturar el mercado, alcanzó su tope y desde entonces un ritmo de crecimiento vegetativo.

El tercer segmento está constituido por la industria de bienes intermedios, de capital y de consumo final durables. Al iniciarse la sustitución de las importaciones de bienes de consumo final se produce un incremento en la demanda de bienes intermedios y de capital. Lo que da espacio a una segunda fase de la sustitución de importaciones, sin embargo, esta producción destinada a las industrias no avanzó mucho porque tiene requisitos de escala que superan las dimensiones del mercado interno. Por otra parte, colide con los productores provenientes de la primera fase de la sustitución de importaciones, quienes se ven forzados a adquirir a precios más altos y calidades inferiores sus insumos. En el caso de los bienes de consumo durables también están presentes los requisitos de escala eficiente, condición que es enfrentada por los productores mediante la reducción en la variedad de modelos, pero aun así el límite del tamaño del mercado, particularmente por el nivel del ingreso personal, representa una barrera de consideración.

El cuarto segmento está constituido por las industrias básicas, que explotan recursos naturales y dedican parte importante de su producción a la exportación. Su origen está en las inversiones extranjeras directas, que instalan industrias procesadoras de estos recursos para hacerlos perder peso y volumen, facilitando su llevada a los centros industriales de las regiones de origen de las inversiones y en las que se completará su procesamiento hasta llevarlos a su forma final en la que serán consumidos o utilizados. Es un segmento que ha estado mejor articulado con circuitos industriales mundiales y que los cambios tecnológicos y las rupturas de sus enlaces las condujeron a una situación de estancamiento dado que no han logrado desarrollar las cadenas de producción aguas abajo ni articularse con las industrias productoras de bienes de consumo durables y de capital.

El superávit comercial en las manufacturas se tiene en productos básicos, resultado del procesamiento de recursos naturales. El déficit comercial en las manufacturas se tiene en bienes de consumo final perecederos y los insumos para producirlos y es importante en los bienes intermedios y de capital y de consumo durables. El déficit comercial predomina sobre el superávit.

INCIDENCIA DEL CRECIMIENTO INDUSTRIAL SOBRE LA PRODUCTIVIDAD DE LA ECONOMÍA

Son amplias y diversas las razones presentadas en este informe de investigación que justifican la realización de esfuerzos por fortalecer al sector industrial. Una de ellas se fundamenta en la llamada “tercera ley de Kaldor”, según la cual el crecimiento de la industria en las economías en desarrollo y con excedentes de trabajo tiene como efecto la elevación de la productividad general de la economía. La razón básica de esto es que la demanda de trabajo desde el sector industrial en expansión retira trabajadores excedentes ocupados en sectores de menor productividad y en los que prevalecen los rendimientos decrecientes. Si en la industria prevalecen los rendimientos crecientes con las escalas de producción, los nuevos trabajadores incorporados a las actividades industriales llevarán a la elevación de la productividad industrial. Por otra parte, la retirada de trabajadores excedentes de un sector con rendimientos decrecientes, asimismo, contribuirá a elevar la productividad de ese sector y, por ende, de la economía en su conjunto.

Vera (2011) reporta ejercicios de investigación en los que mediante la aplicación de métodos econométricos se demuestra la validez empírica de la tercera ley de Kaldor. Él mismo hace estimaciones de los parámetros que permitirían afirmar que, de manera efectiva, la productividad laboral de la economía venezolana depende, en cierta medida, del crecimiento industrial. Para este propósito ensaya dos modelos: en uno de ellos incluye entre las variables independientes, además del valor agregado industrial, al empleo no industrial. En el segundo modelo omite el empleo no industrial pero incorpora una tendencia lineal determinística. Encuentra que el valor de esta relación puede estar entre 0,60 y 0,65, es decir, que un crecimiento de un uno por ciento en la tasa de crecimiento del producto industrial induce un crecimiento en la tasa de crecimiento de la productividad laboral de la economía de entre 0,60% y 0,65%.

Aquí se ensayan algunos ejercicios similares a los propuestos por Kaldor empleando como data el empleo industrial y no industrial a la serie semestral 1976-2006 publicada por el Instituto Nacional de Estadística, INE. Se tomó como valor representativo de la ocupación de cada año al empleo habido en el segundo semestre de cada año. Los valores del PIB real y del valor agregado industrial, expresados en precios de 1997, se tomaron del Sistema de Cuentas Nacionales publicadas por el BCV. Las series fueron empalmadas por el método de variaciones (Pedauga, 2008), pero para construir el PIB real primero se empalmaron las series de cada uno de los sectores y luego se sumaron. La primera especificación estocástica ensayada y que evalúa para Venezuela la primera ley de Kaldor (Thirlwall, 2003) fue la siguiente:

$$\hat{b}_g = \alpha_1 + \alpha_2 \hat{q}_{manuf} + u$$

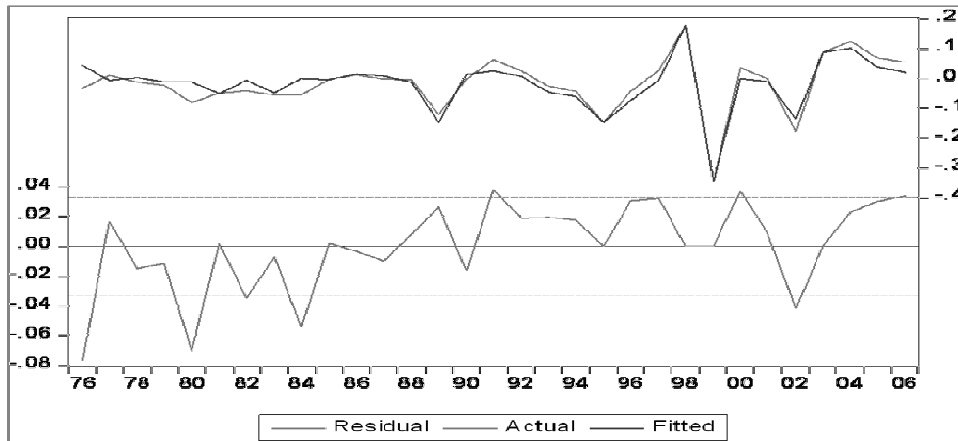
Donde \hat{b}_g es la tasa de variación del PIB por ocupado y \hat{q}_{manuf} es la tasa de variación del valor agregado del sector manufacturero, u corresponde al vector de errores. Puede verse que en esta especificación se omite en las variables independientes el empleo no industrial y se introducen cuatro variables dicotómicas para corregir los problemas de autocorrelación serial que se evidenciaron en los residuos. En los años 1995, 1998, 1999 y 2003 la economía nacional se vio afectada por fuertes fluctuaciones en los niveles de PIB, de ocupación, de precios y en el tipo de cambio. El primero de ellos estuvo entre la crisis del sistema bancario, 1994, y la crisis fiscal y de inflación, 1996; en el segundo la afectación vino por el contagio de la crisis asiática que llevó, en 1999, el precio de exportación del petróleo a su nivel más bajo de las últimas dos décadas. Finalmente, 2003 fue el resultado de, por un lado, los efectos rezagados de la crisis estadounidense de 2001, agravada por el atentado perpetrado el 11 de septiembre, y los efectos recesivos del golpe de estado de 2002 y el paro económico convocado por los opositores políticos del gobierno nacional.

El resultado de este ejercicio muestra un buen ajuste y significación estadística. No teniendo fines predictivos es posible admitir un valor bajo del estadístico Durbin-Watson. El signo negativo en la variable C (α_1) es compatible con el hecho de que el PIB real por ocupado es decreciente desde 1974 y no detiene su deterioro sino hasta 2003. El valor de QM (α_2 en la especificación), 0,708741, indica que, efectivamente, el crecimiento del sector manufacturero lleva mejoras de importancia a la productividad de la economía, medida por el PIB real por ocupado. Los resultados del ejercicio son los siguientes:

Cuadro 1. Resultados de la primera especificación,
productividad general y valor agregado industrial

<i>Dependent Variable: PEECON</i>				
<i>Method: Least Squares</i>				
<i>Date: 12/13/11 Time: 14:07</i>				
<i>Sample: 1976 2006</i>				
<i>Included observations: 31</i>				
<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
C	-0.037685	0.006943	-5.427578	0.0000
QM	0.708741	0.089401	7.927692	0.0000
DUM95	0.157938	0.033565	4.705479	0.0001
DUM98	0.223435	0.033681	6.633897	0.0000
DUM99	0.233686	0.035650	6.555077	0.0000
DUM03	0.173929	0.034664	5.017640	0.0000
R-squared	0.899599	Mean dependent var	-0.020444	
Adjusted R-squared	0.879518	S.D. dependent var	0.094558	
S.E. of regression	0.032822	Akaike info criterion	-3.823474	
Sum squared resid	0.026931	Schwarz criterion	-3.545928	
Log likelihood	65.26384	Hannan-Quinn criter	-3.733001	
F-statistic	44.80010	Durbin-Watson stat	1.516035	
Prob (F-statistic)	0.000000			

Gráfico 11: Ajuste de la función y sus residuos, primera especificación



Para asegurar que esta relación no es espuria, puesto que el valor agregado en las manufacturas constituye una parte significativa del PIB real, deben realizarse pruebas adicionales. Siguiendo a Thirwall (2003) se investigó sobre la relación existente entre el crecimiento del valor agregado no manufacturero y el crecimiento del valor agregado en las manufacturas. Al respecto se utilizó la siguiente especificación:

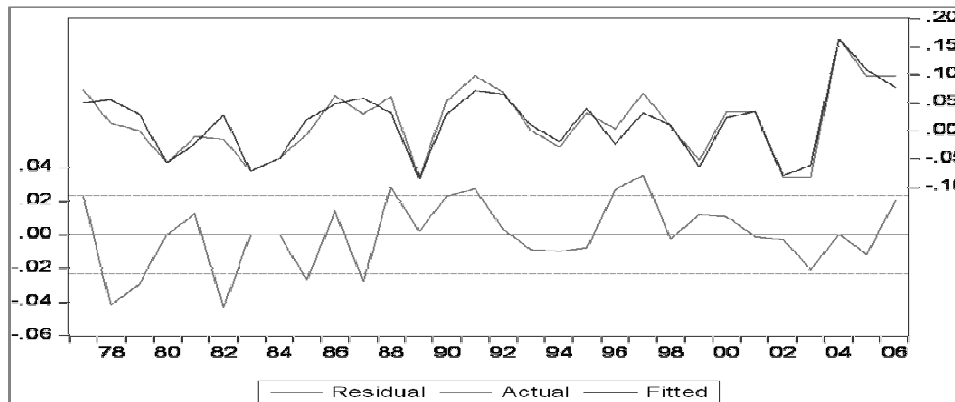
$$\hat{q}_{no\,manuf} = \alpha_1 + \alpha_2 \hat{q}_{no\,manuf(t-1)} + \alpha_3 \hat{q}_{manuf} + u$$

En donde $\hat{q}_{no\,manuf}$ es la tasa de crecimiento del valor agregado no manufacturero, \hat{q}_{manuf} es la tasa de crecimiento del valor agregado en las manufacturas y u corresponde al vector de errores. La inclusión de un vector rezagado de la tasa de crecimiento del valor agregado no manufacturero, $\hat{q}_{no\,manuf(t-1)}$, mejora los resultados del modelo. En el ejercicio se incluyeron cuatro variables dicotómicas a los efectos de corregir los problemas que se evidenciaron de autocorrelación serial en los residuos. Los resultados muestran un grado de significación estadística alto y que el coeficiente QM (α_3 en la especificación), 0,64634, explica una parte importante de los cambios habidos en la tasa de crecimiento del valor agregado no manufacturero y, en consecuencia, justifica la afirmación de que la relación contenida en la primera ley de Kaldor no es espuria. Los resultados del ejercicio y la gráfica del ajuste de la función y sus residuos se muestran a continuación:

Cuadro 2. Resultados de la verificación de la primera ley de Kaldor

Dependent Variable: QNONM				
Method: Least Squares				
Date: 12/13/11 Time: 13:56				
Sample (adjusted): 1977 2006				
Included observations: 30 after adjustments				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.003109	0.004923	0.631454	0.5340
QNONM (-1)	0.230531	0.077721	2.966129	0.0069
QM	0.646341	0.0666480	9.722389	0.0000
DUM80	0.082542	0.023725	3.479123	0.0020
DUM83	0.061117	0.023839	2.563800	0.0174
DUM84	0.068533	0.024951	2.746750	0.0115
DUM04	0.053153	0.028237	1.882405	0.0725
R-squared	0.890616	Mean dependent var	0.017761	
Adjusted R-squared	0.862081	S.D. dependent var	0.062359	
S.E. of regression	0.023159	Akaike info criterion	-4.491931	
Sum squared resid	0.012335	Schwarz criterion	-4.164985	
Log likelihood	74.37896	Hannan-Quinn criter	-4.387338	
F-statistic	31.21138	Durbin-Watson stat	1.980884	
Prob (F-statistic)	0.000000			

Gráfico 12. Ajuste de la función y sus residuos, verificación de la primera ley de Kaldor



Un segundo ejercicio investiga la relación existente entre la tasa de variación del valor agregado por ocupado en el sector manufacturero y la tasa de variación del valor agregado manufacturero. La especificación estocástica ensayada fue la siguiente:

$$\hat{b}_{manuf} = \alpha_1 + \alpha_2 \hat{b}_{manuf(t-1)} + \alpha_3 \hat{q}_{manuf} + u$$

Donde \hat{b}_{manuf} es la tasa de variación del valor agregado manufacturero por ocupado y \hat{q}_{manuf} es la tasa de variación del valor agregado del sector manufacturero, u corresponde al vector de errores. En comparación con el ejercicio anterior se incluye una nueva variable dicotómica, ahora son cinco, para corregir problemas evidenciados de autocorrelación serial en los residuos. El año 1983 fue el punto de partida de la crisis de la deuda externa, que tuvo severas repercusiones en los niveles del PIB, de las cuentas externas y fiscales así como en el empleo y la actividad económica en general. La inclusión de un vector rezagado de la tasa de variación del valor agregado manufacturero por ocupado, $\hat{b}_{manuf(t-1)}$, mejora el resultado de este ejercicio.

El resultado de este ejercicio revela que existe una fuerte incidencia del crecimiento del valor agregado manufacturero en la determinación del valor agregado manufacturero por ocupado, expresado en el valor del parámetro QM (α_3 en la especificación). Esto puede interpretarse en el sentido de que la productividad del trabajo en el sector manufacturero, en parte importante, responde al nivel de actividad del sector, lo que en cierto sentido implica rendimientos crecientes con las escalas de producción; esta relación se conoce como la segunda ley de Kaldor o también como la ley de Verdoorn.

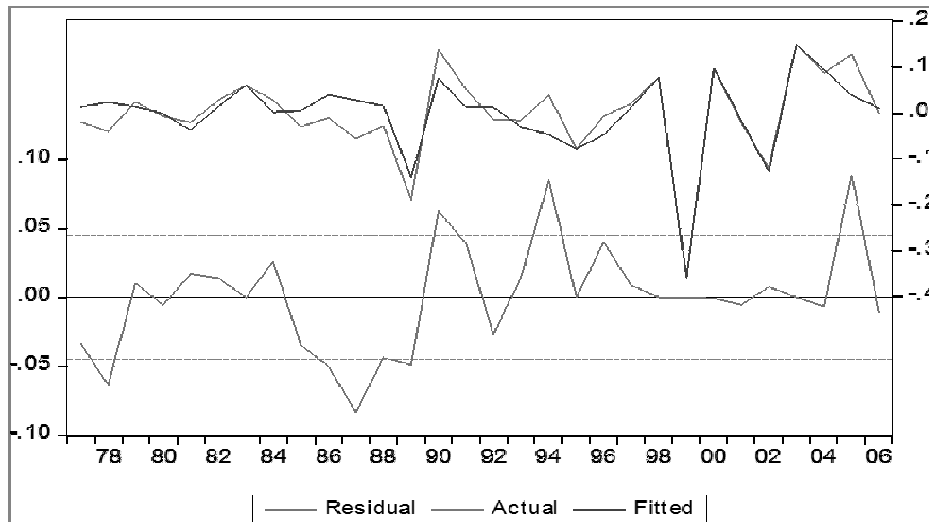
Esta relación no está exenta de críticas, pues algunos argumentan que la dirección de la causalidad podría ser la contraria, es decir, el crecimiento autónomo de la productividad laboral en la manufactura es el que explica el rápido crecimiento del producto industrial. Se fundamenta esta argumentación en la idea de que el crecimiento de la productividad produce una más rápida expansión de la demanda mediante un incremento de la competitividad. Sin embargo, para que el mecanismo funcione se requieren elasticidades precio de las demandas relativamente altas y que el crecimiento de los salarios se rezague respecto del crecimiento de la productividad, que es lo que haría posible la disminución del precio relativo (Thirlwall, 2003).

Abajo se muestran los resultados del ejercicio, destacándose para Venezuela el valor de QM (α_3 en la especificación), 0,7794, con alta significación estadística. El bajo valor del estadístico Durbin-Watson no representa una limitación para tener como bueno al modelo puesto que no se pretenden propósitos predictivos.

Cuadro 1. Resultados de la segunda especificación, productividad industrial y valor agregado industrial

Dependent Variable: PEM					
Method: Least Squares					
Date: 12/13/11 Time: 14:03					
Sample (adjusted): 1977 2006					
Included observations: 30 after adjustments					
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.	
C	-0.024002	0.009976	-2.405956	0.0250	
PEM (-1)	-0.227589	0.091705	-2.481743	0.0212	
QM	0.779423	0.131817	5.912920	0.0000	
DUM83	-0.102874	0.046564	-2.209306	0.0379	
DUM95	0.097876	0.046230	2.117139	0.0458	
DUM98	0.116673	0.046460	2.511268	0.0199	
DUM99	0.234607	0.050710	4.626416	0.0001	
DUM03	0.200405	0.048185	4.159057	0.0004	
R-squared	0.842743	Mean dependent var	-0.003671		
Adjusted R-squared	0.792706	S.D. dependent var	0.098910		
S.E. of regression	0.045033	Akaike info criterion	-3.139647		
Sum squared resid	0.044616	Schwarz criterion	-2.765994		
Log likelihood	55.09470	Hannan-Quinn criter	-3.020112		
F-statistic	16.84258	Durbin-Watson stat	1.513470		
Prob (F-statistic)	0.000000				

Gráfico 13. Ajuste de la función y sus residuos, segunda especificación



El tercer ejercicio de investigación se orienta encontrar la relación entre la tasa de crecimiento del valor agregado por ocupado del sector no manufacturero y la tasa de crecimiento del valor agregado del sector manufacturero. Con este propósito se construyó la siguiente especificación estocástica:

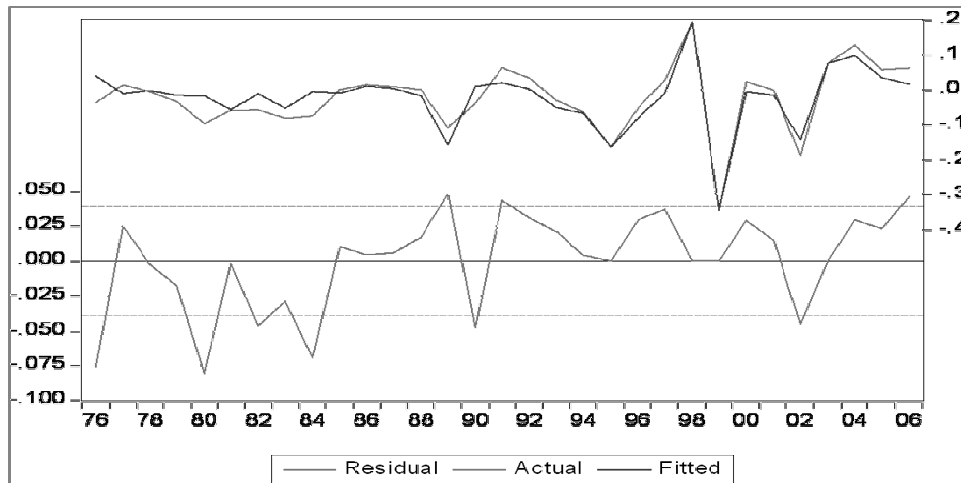
$$\hat{b}_{no\,manuf} = \alpha_1 + \alpha_2 \hat{b}_{manuf} + u$$

Donde $\hat{b}_{no\,manuf}$ es la tasa de variación del valor agregado por ocupado en el sector no manufacturero, \hat{q}_{manuf} , es la tasa de variación del valor agregado en el sector de las manufacturas y u corresponde al vector de errores. Este ejercicio revela la existencia de una fuerte relación, expresada en el valor de QM (α_2 en la especificación), entre el crecimiento del valor agregado industrial y la productividad del trabajo fuera de las manufacturas. Se explica esto porque el crecimiento del sector manufacturero que absorbe trabajo excedente desde los sectores no manufactureros en los que prevalecen rendimientos decrecientes. Esta visión de la transferencia de trabajo que alimenta el crecimiento del sector industrial está en línea con la llamada tercera ley de Kaldor. El valor de QM (α_2 en la especificación), 0,718, es mayor que los encontrados en los ensayos reportados para Venezuela en Vera (2011). Abajo se presentan los resultados de este ejercicio y las gráficas del ajuste de la función y sus residuos:

Cuadro 2. Resultados de la tercera especificación,
productividad no manufacturera y valor agregado industrial

<i>Dependent Variable: PENM</i>					
<i>Method: Least Squares</i>					
<i>Date: 12/13/11 Time: 14:07</i>					
<i>Sample (adjusted): 1976 2006</i>					
<i>Included observations: 31</i>					
<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>	
C	-0.041348	0.008238	-5.019273	..00000	
QM	0.718023	0.106071	6.769288	0.0000	
DUM95	0.169665	0.039823	4.260437	0.0003	
DUM98	0.245687	0.039961	6.148160	0.0000	
DUM99	0.225951	0.042297	5.342002	0.0000	
DUM03	0.168285	0.041127	4.091815	0.0004	
R-squared	.868159	Mean dependent var	-0.023477		
Adjusted R-squared	0.841791	S.D. dependent var	0.097904		
S.E. of regression	0.038942	Akaike info criterion	-3.481518		
Sum squared resid	0.037911	Schwarz criterion	-3.203972		
Log likelihood	59.96353	Hannan-Quinn criter	-3.391045		
F-statistic	32.92443	Durbin-Watson stat	1.599106		
Prob (F-statistic)	0.000000				

Gráfico 14. Ajuste de la función y sus residuos, verificación de la tercera ley de Kaldor



Lo que cierra el ejercicio de investigación respecto de la importancia de la industria manufacturera para el crecimiento y el desarrollo de la economía venezolana, que garantiza, además, la calidad del hallazgo anterior, es la existencia de una relación positiva y con significación estadística entre las tasas de crecimiento del empleo industrial manufacturero y la de crecimiento del valor agregado del sector. Para esta investigación se examinó la siguiente especificación:

$$\hat{E}_{manuf} = \alpha_1 + \alpha_2 \hat{E}_{manuf(t-1)} + \alpha_3 \hat{q}_{manuf} + \alpha_4 \hat{q}_{manuf(t-1)} + u$$

Donde \hat{E}_{manuf} es la tasa de crecimiento del empleo en el sector manufacturero, \hat{q}_{manuf} es la tasa de crecimiento del valor agregado en las manufacturas y u es el vector de errores. La bondad del ejercicio se vio mejorada con la introducción de vectores rezagados de las tasas de crecimiento de empleo en el sector manufacturero, $\hat{E}_{manuf(t-1)}$, y del valor agregado del sector de las manufacturas, $\hat{q}_{manuf(t-1)}$. Se agregaron variables dicotómicas con el propósito de corregir los problemas que se evidenciaron, de correlación serial en los residuos. Los resultados dicen que existe una relación, estadísticamente significativa, expresada en su magnitud con el coeficiente de QM (α_3 en la especificación). Asimismo, ella explica una porción relevante de los cambios en la tasa de crecimiento del empleo en el sector de la industria manufacturera. El

vector rezagado de la tasa de crecimiento del empleo manufacturero tiene signo negativo, lo que puede interpretarse como la presencia de una tendencia a la saturación de la ocupación del sector, que impone el esfuerzo de mayor crecimiento del valor agregado del sector. Los resultados de este ejercicio se muestran a continuación:

Cuadro 3. Resultados del empleo manufacturero y valor agregado industrial

Dependent Variable: EM

Method: Least Squares

Date: 12/13/11 Time: 17:26

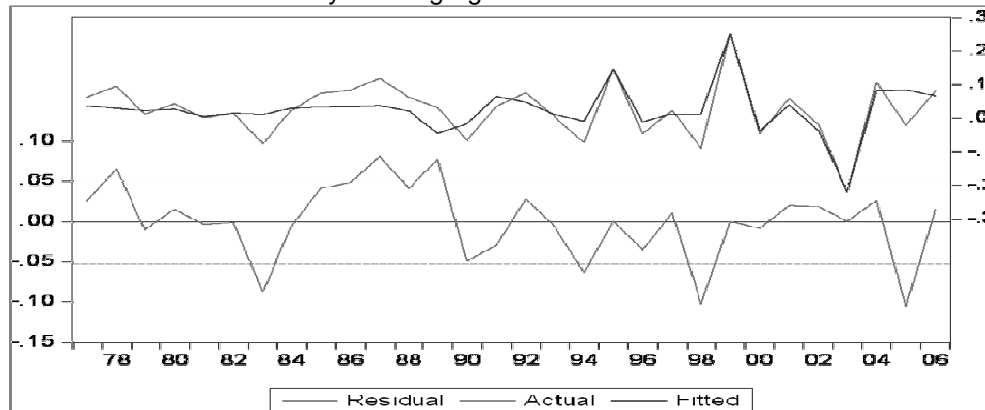
Sample (adjusted): 1977 2006

Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.007184	0.013080	0.549224	0.5881
EM (-1)	-0.125926	0.128595	-0.979246	0.3376
QM	0.341092	0.156176	2.184027	0.0394
QM (-1)	0.280988	0.149892	1.874606	0.0736
DUM95	-0.115889	0.055668	-2.081778	0.487
DUM99	-0.274287	0.061869	-4.433383	0.0002
DUM03	-0.165560	0.061992	-2.670654	0.137

R-squared	0.708832	Mean dependent var	0.024788
Adjusted R-squared	0.632875	S.D. dependent var	0.086973
S.E. of regression	0.052698	Akaike info criterion	-2.847529
Sum squared resid	0.063872	Schwarz criterion	-2.520583
Log likelihood	49.71294	Hannan-Quinn criter	-2.742936
F-statistic	9.332019	Durbin-Watson stat	1.826904
Prob (F-statistic)	0.000031		

Gráfico 15. Ajuste de la función y sus residuos, empleo manufacturero y valor agregado del sector



CONCLUSIONES

El proceso de desarrollo económico y social y la velocidad de su despliegue están en buena parte determinados por el grado de desarrollo de su sector industrial, especialmente del sector manufacturero. La productividad de la industria, dados los rendimientos crecientes, atrae fuerza de trabajo de los sectores en los que imperan los rendimientos decrecientes, provocando un doble efecto: con su propio crecimiento eleva el producto nacional y, al retirar la fuerza de trabajo precedente de los sectores de rendimientos decrecientes eleva la productividad de estos sectores. La incidencia es, en general, sobre el desarrollo económico y social.

Son varios los factores que determinan el proceso de industrialización. Entre los principales factores están el nivel del ingreso, el tamaño del mercado, la distribución del ingreso, la dotación de recursos naturales, las políticas de comercio exterior, la política industrial, el grado de urbanización y otros varios factores como lo son el espíritu innovador y la tradición empresarial, las condiciones psicológicas, posiciones políticas nacionalistas, beligerancia externa, etc.

Entre las circunstancias nacionales que determinan el éxito de las industrias de un país en la competencia internacional están la dotación y pautas de crecimiento de los factores productivos, las condiciones y pautas de crecimiento de la demanda interior, las estrategias, la estructura y la rivalidad competitiva de las empresas y la presencia en el mercado interno de industrias coadyuvantes o correlativas. Asimismo, como condicionantes de la ventaja competitiva de las naciones ubica a las políticas gubernamentales y a la suerte o el azar.

Las características más generales de la industrialización son: los cambios estructurales de la producción, el dinamismo industrial, los efectos de la industrialización sobre la balanza de pagos, la absorción de la fuerza de trabajo, la concentración industrial, y las innovaciones técnicas y la ingeniería.

La estrategia de industrialización más frecuentemente utilizada en América Latina ha sido la de sustituir las importaciones por producción doméstica. Los excedentes comerciales provenientes de las exportaciones de productos agrícolas y minerales atrajeron IED venidas a explotar mercados interiores ya explorados por las importaciones. Algo más tarde los gobiernos nacionales aplicaron políticas de fomento industrial y brindaron protección comercial de industria naciente con el propósito de incentivar a sus nacionales a realizar esfuerzos de inversión en la producción local de las manufacturas que estaban siendo importadas. Los proveedores extranjeros de los bienes cuya importación quería sustituirse, en no pocas ocasiones, instalaron subsidiarias locales que se apropiaron de los mercados cautivos creados por la protección comercial.

Los criterios para decidir sobre las prioridades en la sustitución de importaciones se basaron, usualmente, en el ahorro neto de divisas, la generación de empleos y el impacto sobre el bienestar nacional. De esta forma se vieron favorecidas las industrias con menor dependencia de la provisión de insumos provenientes de importaciones o de otras industrias, las intensivas en trabajo, las menos afectadas por costos de transporte y comercialización y las más orientadas hacia la atención del consumo final. Tendieron a instalarse en las cercanías de los principales centros urbanos, con acceso fácil a infraestructuras de comunicación y de entradas de importaciones, especialmente puertos y aeropuertos.

Cuentan como parte del desarrollo de los procesos de industrialización en la América Latina los emprendimientos hechos para la transformación de materias primas agrícolas y mineras realizados por las IED con vínculos en la actividad de exportación de productos primarios. Producción que estuvo dirigida, en parte, al abastecimiento del mercado interior pero también hacia la exportación, en razón de los menores costos de transporte de los materiales ya procesados. Estos establecimientos se crearon, por lo general, para atender exigencias de industrialización impuestas por los gobiernos de los países receptores de estas IED.

El proceso de desarrollo de la industria en los países en desarrollo es, desde otra perspectiva, resultado del redespiegue industrial internacional. Es decir, del desarrollo de la organización, estructuración y despliegue, a escala mundial, de la industria de los países de temprana industrialización, siguiendo el ciclo de desarrollo tecnológico del producto. El proceso implicó, para tales países, cierta especialización en segmentos industriales y, desde luego, en la expulsión de las industrias menos articuladas con la aglomeración en desarrollo.

El balance del comercio exterior de bienes de origen industrial permite concluir que la industria nacional es débil y desarticulada. Débil en el sentido de que el déficit comercial de bienes de origen industrial crece significativamente ante expansiones en el ingreso de divisas provenientes del sector petrolero, evidenciando la incapacidad de la industria para atender con producción doméstica la mayor demanda. Tal incapacidad, en su mayor medida, se explica por la afectación que, sobre la producción industrial, tienen los cambios en los costos relativos de los factores que son el resultado de esa mayor afluencia de divisas. Asimismo, se revela la debilidad de la industria cuando se producen abruptas reducciones en el déficit comercial de bienes de origen industrial como consecuencia de situaciones adversas en el comercio petrolero. La dependencia de la industria nacional de los aportes del sector extractivo es claramente un signo de debilidad.

La industria nacional está relativamente desarticulada. Es posible distinguir, al menos, cuatro sectores que actúan con independencia unos de otros. Por un lado está el segmento de la industria manufacturera que nació vinculada con la

agricultura tradicional de exportación. Un segundo segmento es el conformado por la industria que se desarrolló a partir de la sustitución de importaciones y que, en sus inicios, fue llamada "industria artificial", por oposición a la "verdadera industria", procesadora de materias primas y productos agrícolas nacionales. El tercer segmento está constituido por la industria de bienes intermedios, de capital y de consumo final durables. Al iniciarse la sustitución de las importaciones de bienes de consumo final se produce un incremento en la demanda de bienes intermedios y de capital. Lo que dio espacio a una segunda fase de la sustitución de importaciones.

El cuarto segmento está constituido por las industrias básicas, que explotan recursos naturales y dedican parte importante de su producción a la exportación. Su origen está en las inversiones extranjeras directas, que instalan industrias procesadoras de estos recursos para hacerlos perder peso y volumen, facilitando su llevada a los centros industriales de las regiones de origen de las inversiones y en las que se completará su procesamiento hasta llevarlos a su forma final en la que serán consumidos o utilizados. Es un segmento que ha estado mejor articulado con circuitos industriales mundiales y que los cambios tecnológicos y las rupturas de sus enlaces las condujeron a una situación de estancamiento dado que no han logrado desarrollar las cadenas de producción aguas abajo ni articularse con las industrias productoras de bienes de consumo durables y de capital.

Se ensayan para Venezuela ejercicios similares a los propuestos por Kaldor (1975). Se encontró, en la primera especificación que se ensayó, que el crecimiento del valor agregado en las manufacturas lleva mejoras de importancia a la productividad de la economía, medida por el PIB real por ocupado.

Un segundo ejercicio investigó la relación existente entre la tasa de variación del valor agregado por ocupado en el sector manufacturero y la tasa de variación del valor agregado manufacturero. El resultado de este ejercicio reveló que existe una fuerte incidencia del crecimiento del valor agregado manufacturero en la determinación del valor agregado manufacturero por ocupado. Esto puede interpretarse en el sentido de que la productividad del trabajo en el sector manufacturero, en parte importante, responde al nivel de actividad del sector, lo que en cierto sentido implica rendimientos crecientes con las escalas de producción; esta relación se conoce como la segunda ley de Kaldor o también como la ley de Verdoorn.

El tercer ejercicio de investigación se orientó a encontrar la relación entre la tasa de crecimiento del valor agregado por ocupado del sector no manufacturero y la tasa de crecimiento del valor agregado del sector manufacturero. Este

ejercicio reveló la existencia de una fuerte relación entre el crecimiento del valor agregado industrial y la productividad del trabajo fuera de las manufacturas. Se explica esto porque el crecimiento del sector manufacturero que absorbe trabajo excedente desde los sectores no manufactureros en los que prevalecen rendimientos decrecientes. Esta visión de la transferencia de trabajo que alimenta el crecimiento del sector industrial está en línea con la llamada tercera ley de Kaldor.

Se cerró el ejercicio de investigación respecto de la importancia de la industria manufacturera para el crecimiento y el desarrollo de la economía venezolana, con la verificación de la existencia de una relación positiva y con significación estadística entre las tasas de crecimiento del empleo industrial manufacturero y la de crecimiento del valor agregado del sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Antúñez, C. (2010), *El Modelo de Kaldor (enfoque de Cambridge)*, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, 05120153@unmsm.edu.pe (consulta: 12-2010).
- Auty, R. M. (Editor) (2001), *Resource Abundance and Economic Development*, Oxford University Press, New York.
- Balassa, B. (1981), *The process of industrial development and alternative development strategies*, Princeton University Press, Princeton.
- Bauer, P., & Yamey, B. (1964), "Progreso Económico y Distribución de Empleo", Okun & R. Richardson, *Estudios sobre Desarrollo Económico* Deusto, S. A., España.
- Chenery, H. (1960), "Patterns of Industrial Growth", *American Economic Review*, V. 50.
- Chenery, H., & Taylor, L. (1968), "Development Patterns: Among Countries and Over Time", *The Review of Economic and Statistics*, Vol. L, 4, november.
- Christaller, W. (1933), *Central Places in Southern Germany*, Jena, Alemania: Fischer, traducción inglesa de C. W. Baskin, Londres, Prentice Hall, 1966.
- Fujita, M., Krugman, P., & Venables, A. (1999), *Economía Espacial: Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*, Ariel Economía, Barcelona, España.
- Harris, C. (1954), "The Market as a Factor in the Localization of Industry in the United States", *Annals of the association of American Geographers*, 64.
- Hesse, H. (1969), *Sustitución de Importaciones y Políticas de Desarrollo*, Deusto, Bilbao.
- Kaldor, N. (1976), *Capitalismo y Desarrollo Industrial: algunas lecciones de la experiencia*

- británica*, C. Díaz, S. Teitel, & V. (Tockman, Política Económica en Centro y Periferia), Fondo de Cultura Económica, México.
- (1975), “Economic Growth and the Verdoorn Law-A Comment on Mr. Rowthorn’s Article”, *Economic Journal*, 85.
- Karlsson, W. (1975), *Manufacturing in Venezuela. Studies on Development and Location*, Stockholm: Almqvist & Wiksell International.
- Kiiski, S. & Auty, R. (2001), “Natural Resources, Capital Accumulation, Structural Change, and Welfare”, R. E. Auty, *Resource Abundance and Economic Development*, Oxford University Press New York.
- Krugman, P. Y. (1999), *Economía Internacional. Teoría y Política*, McGraw Hill, Madrid.
- Lewis, A. (1954), “Economic Development with Unlimited Supplies of Labor”, *Manchester School of Economic and Social Studies*, 28.
- Lord, M. (1992), *Exportación de Manufacturas en América Latina, BID, Progreso Económico y Social en América Latina*, Informe, Washington, D.C.
- Lösch, A. (1940), *The Economics of Location*, Jena, Alemania: Fischer, Traducción inglesa New Haven (CT) Yale University Press, 1954.
- Lucas, G. (2006), *Industrialización Contemporánea en Venezuela Política Industrial del Estado Venezolano (1936-2000)*, Publicaciones UCAB, Caracas.
- (1998), *La Industrialización Pionera en Venezuela (1820-1936)*, Publicaciones UCAB, Caracas.
- Maloney, W. (2002), “Missed Opportunities: Innovation and Resource-Based Growth in Latin America”, *Economía*, Vol. 3, 1.
- Marfán, M. (1989), “Crecimiento, Equidad y Financiamiento Externo”, E. y. Morales Aragón, *Crecimiento y Equidad: Aspectos teóricos y Evidencia Empírica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Meier, G., & Baldwin, R. (1964), *Desarrollo Económico. Teoría. Historia. Política*, Aguilar Madrid.
- Mora, T. (2003), “¿Es Posible Suponer Rendimientos a Escala Homogéneos para las Provincias Españolas?”, *Investigaciones Regionales* 3, Sección Artículos.
- Moreno, Á. (2008), *Las Leyes del Desarrollo Económico Endógeno*, en Mora, T. (2003), ¿Es Posible Suponer Rendimientos a Escala Homogéneos para las Provincias Españolas? *Investigaciones Regionales*, 3, Sección Artículos.

- Kaldor, "El caso colombiano", *Revista de Economía Institucional*, Vol. 10, No. 18.
- Murphy, Shleifer, & Vishny (1989), "Income Distribution, Market Size, and Industrialization", *Quarterly Journal of Economic*, 104.
- Pedauga, L. (2008), *Alternativas para el empalme estadístico de serie temporales: Producto Interno Bruto de Venezuela 1950-2005, Serie anual a precios de 1997*, BCV, Caracas.
- Porter, M. (1990), *La Ventaja Competitiva de las Naciones*, Vergara, Barcelona.
- Prebisch, R. (1962), "The Economic Development of Latin America and its Principal Problems", *Economic Bulletin for Latin America*, 7.
- Pred, A. (1966), *The Spatial Dynamics of U. S. Urban-Industrial Growth*, MIT Press, Cambridge.
- Reinert, E. (2007), *How rich countries got rich and why poor countries stay poor*, Carroll & Graf Publishers, New York.
- Rodrick, D. (2011), *Project Syndicate, from The Manufacturing Imperative*, www.project-syndicate.org/commentary/rodrick60/English Retrieved (consulta: 16-08-2011).
- Rodrick, D., & Rodríguez, F. (1999), "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence", *Discussion Paper Series No. 2143*, Center for Economic Policy Research, Washington.
- Romer, D. (2002), *Macroeconomía Avanzada*, McGraw-Hill, Madrid.
- Ros, J. (2004), *La Teoría del Desarrollo y la Economía del Crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Sachs, J., & Larraín, F. (1994), *Macroeconomía en la Economía Global*, Prentice Hall Hispanoamericana, S. A, México.
- Shapiro, E. (1979), *Análisis Macroeconómico*, ICE, Madrid.
- Soza, H. (1974), *Planificación del Desarrollo industrial*, Siglo XXI Editores, S.A. y Universitaria, S. A., México.
- Thirlwall, A. (2003), *La Naturaleza del Crecimiento Económico. Un Marco Alternativo para Comprender el Desempeño de las Naciones*, FCE, México.
- Vera, L. (2011), *Paradojas de la Desindustrialización. ¿Hay Evidencia de la Tercera Ley de Kaldor para Venezuela?*, *Nueva Economía*, Año XIX, 33, abril.

REGIONAL INTEGRATION IN SOUTH AMERICA*

Philip Arestis*

UNIVERSITY OF CAMBRIDGE, UK

Fernando Ferrari-Filho*

FEDERAL UNIVERSITY OF RIO GRANDE DO SUL, BRAZIL

Abstract:

This contribution attempts to answer two specific questions: First, is the Union of South America Nations (UNASUR) the most viable institution to achieve a consistent regional integration process in South America? Second, what model of regional integration should be adopted in the case of UNASUR, which would ensure macroeconomic stability and avoid financial and exchange rate crises in South America? The answers to these questions rely on the following objectives: (i) it aims to show that the European Monetary Union is not a project suitable to prevent disruptive economic situations in the South American countries; and (ii) it presents a proposal for the UNASUR.

Key words: Economic integration, European Monetary Union and Union of South America Nations.

JEL classification: F5, F55.

1. INTRODUCTION

The international financial crisis and the 'great recession' have substantially altered the dynamic process of the international economy. The effects of such a crisis and recession are not economically and socially neutral; as a result, the benefits of financial globalization have come to be called seriously into question. While this crisis is associated with an absence of regulation, particularly by the State, it has been action by 'Big Bank' and 'Big Government' that has prevented it from developing into a depression¹.

Moreover, the 'great recession' has generated a debate about the necessity of restructuring the international monetary system (IMS), a fundamental condition

* We are grateful to Aline Dalcin for helping us to assemble the relevant data for all the figures in this contribution.

* pa267@cam.ac.uk / *ferrari@ufrgs.br

¹ We employ the wording of Minsky (1986, Chapter 13) in the text, according to which the failures of capitalism can be solved only by creating the 'Big Bank', a lender-of-last-resort function, to avoid financial system collapse, and 'Big Government', to assure fiscal stimulus and State intervention to stabilize output and employment.

for the world economy to return to stability and healthy economic growth. The provision of a possible 'new architecture' for the IMS has been on the agenda, so that financial markets could return to performing their primary function, which is to finance productive investment and consequently expand effective world demand. Also, and ever since 2007, the G-20 and other international organization meetings have proposed, in their attempt to avert any worsening of the 'great recession', the monitoring and regulating of the financial systems around the world. Unfortunately, the conservatism and conflicts of interest among the member countries of the G-20 have prevented any progress towards the possible restructuring of the IMS and other financial systems, at least for the present. In addition, the G-20 retreated from its initial position, preaching fiscal prudence.

In view of these developments, especially the pessimism about the progress of deeper reforms in the IMS, regional integration has become a second best strategy for the developing countries, especially so for South American countries. Since the 2000s, the South American integration process has experienced important changes, such as the stagnation of the Free Trade Area of the Americas (FTAA) negotiations, the creation of the Union of South America Nations (UNASUR) and the implementation of some 'institutionalities' in the Common Market of the South (MERCOSUR)².

Thus, the debate on the need to consolidate a process of regional integration more consistently and robustly in South America has come to be on the agenda. This point is corroborated by UNCTAD (2007), which argues that there is no better alternative available to the major emerging economies, including South American economies, than regional integration.

In this context and concentrating more closely on the UNASUR regional integration, two questions arise: first, is UNASUR the most viable institution to achieve a consistent regional integration process in South America? Second, what model of regional integration should be adopted in the case of UNASUR, which would ensure macroeconomic stability and avoid financial and exchange rate crises in South America? This contribution attempts to answer these questions by concentrating on the following objective: considering that academic debate on the future of possible regional integration of UNASUR is based on the European Monetary Union (EMU), it aims (i) to show that the EMU is not a project suitable to prevent disruptive economic situations in the South American countries. The EMU project has shown that their institutional and policy arrangements are inherently flawed; and (ii) to propose an alternative arrangement to

² In 1991, the Asunción Treaty, signed by Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay, created MERCOSUR. At that time, MERCOSUR was created to be *only* a Customs Union that came into effect on 1 January, 1995. For more details, see Arestis *et al*, 2003.

UNASUR to assure long-term economic growth and social development in the Region. The idea is that this regional integration proposal will become more consistent the higher the convergence of the macroeconomic policies is, simply because it can induce trade and financial cooperation³.

After this short introduction we proceed as follows. Section 2 is concerned with the problematic nature of the EMU project. It examines the EMU simply because the UNASUR proposal is based on the EMU model. Section 3 presents a brief historical analysis of the economic integration in South America and analyses some selected macroeconomic variables of the member countries of UNASUR to examine whether some convergence has been achieved. Section 4 presents an alternative proposal for UNASUR, different from that of the EMU. Section 5 summarizes and concludes.

2. EMU: LESSONS FOR UNASUR

The euro area model is based on a monetary union with a common currency, the euro, but without the basis for an optimum currency area (Arestis and Sawyer, 2012). The European Central Bank (ECB) launched the single currency (euro) in 1999 alongside with the foundation of the EMU. The euro replaced the national currencies for all transactions at the beginning of 2002 for twelve countries, namely Austria, Belgium, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Luxembourg, Netherlands, Portugal and Spain. This meant that three countries, namely Denmark, Sweden and the United Kingdom, of the then 15 members of the European Union (EU) did not join the euro. The EU expanded in May 2004 with ten new member countries, eight from Central and Eastern Europe countries (Czech Republic, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Slovenia and Slovakia) and two more, Cyprus and Malta. There was a subsequent expansion with Bulgaria and Romania joining in January 2007. Of the new member states, five have since adopted the euro, namely Slovenia (2007), Cyprus and Malta (2008), Slovakia (2009) and Estonia (2011).

The economics of the EMU is based on the 'New Consensus in Macroeconomics' (NCM) (see, for example, Arestis, 2009). The main elements of this framework are as follows (see, also, Arestis and Sawyer, 2012, for further details):

³ Despite the fact that this contribution emphasizes the main aspects of the relevant macroeconomic policies, it is important to emphasize that industrial policies, infrastructure investment and educational policies are key issues to reduce the asymmetries among the UNASUR countries. It is also important to emphasize the need for relevant political institutions as well a social and cultural integration, which are all relevant in the integration process. They are not discussed in the contribution in view of space limitation.

- i. The NCM theoretical framework is based on the assumption that a market economy is essentially stable. As such macroeconomic policies would destabilize the market economy. This is due to the assumptions of rational expectations and of the Ricardian equivalence theorem, that imply that markets, and particularly financial markets, make well-informed judgments on economic events and the future of the economy. The global financial crisis of 2007-2008 has perhaps called some of that view into question.
- ii. Monetary policy, however, is taken as the main instrument of macroeconomic policy. Indeed, since inflation is viewed as a monetary phenomenon, in the long run the inflation rate is the only macroeconomic variable that monetary policy can affect. Fiscal policy is no longer viewed as a powerful macroeconomic instrument. Monetary policy has, thus, been up-graded and fiscal policy has been down-graded to a balanced budget format. Further, monetary policy becomes identified with the setting of interest rates, rather than any other interventions such as money supply and/or credit controls or reserve requirements. Monetary policy can be used to meet the objective of low rates of inflation, which are desirable in this view, since low, and stable, rates of inflation are conducive to healthy growth rates.
- iii. Monetary policy should not be operated by politicians but by experts (whether bankers, economists or others) in the form of an 'independent' Central Bank, and this is the precise set-up of the ECB. An 'independent' Central Bank would also have greater credibility in the financial markets and be seen to have a stronger commitment to low inflation than politicians do.
- iv. Credibility of monetary policy is viewed as paramount in the successful conduct of monetary policy. Success is generally seen in terms of the achievement of the target inflation. It is argued that a policy which lacks credibility because of time inconsistency is neither optimal nor feasible.
- v. The only objective of macroeconomic policy is price stability. This is often formalized in terms of setting an inflation target. Inflation targeting is neither a rule nor discretion (in practice only degrees of discretion prevail): it is rather a framework for monetary policy whereby public announcement of official inflation targets, or target ranges, is undertaken along with explicit acknowledgement that low and stable inflation is monetary policy's primary long-term objective. This improves communication between the public and policy-makers and provides discipline, accountability, transparency and flexibility in monetary policy. Inflation targeting has been described as 'constrained' or 'enlightened' discretion, in that inflation targets serve as a nominal anchor for monetary policy. As such, monetary policy imposes discipline on the central bank and the government within a flexible policy framework.
- vi. The level of economic activity is taken to fluctuate around a supply-side equilibrium. The supply-side equilibrium here corresponds to a level of economic

activity at which inflation would be constant: this is often formalized in terms of a non-accelerating inflation rate of unemployment (NAIRU), and unemployment below (above) the NAIRU would lead to higher (lower) rates of inflation.

- vii. The essence of Say's Law holds, namely that the level of effective demand does not play an independent role in the (long run) determination of the level of economic activity, and adjusts to underpin the supply-side determined level of economic activity (which itself corresponds to the NAIRU)⁴.

In terms of policy implications there is an important difference between the NCM, which adopts inflation targeting, and the ECB, which allegedly does not pursue strict inflation targeting. The ECB, unlike the NCM, theoretical framework assumes a stable long-run demand for money. In the long run, inflation is strictly a monetary phenomenon. This leads to the adoption of a two-pillar approach to evaluating the prospects of achieving price stability in the ECB case. There is an economic analysis and a monetary analysis. The ECB economic analysis attempts to assess price developments and the risks to price stability over the short to medium term. This broad range of indicators includes: "developments in overall output; aggregate demand and its components; fiscal policy; capital and labor market conditions; a broad range of price and cost indicators; developments in the exchange rate; the global economy and the balance of payments; financial markets; and the balance sheet positions of euro area sectors" (ECB, 2004: 55).

The 'second pillar' is a commitment to analyzing monetary developments for the information they contain about future price developments over the medium and long term. It focuses "on a longer-term horizon, exploiting the long-run link between money and prices" (ECB, 2004: 55). This is a quantitative reference value for monetary growth, where a target of 4.5 per cent of M3 has been imposed⁵. Being a reference level, there is no mechanistic commitment to correct deviations in the short term, although it is stated that deviations from the reference value would, under normal circumstances, 'signal risks to price stability'. Monetary analysis is utilized by the ECB as a 'cross check' for consistency between the short-term perspective of economic analysis with the more long-term perspective that emanates from the monetary analysis itself.

⁴ It should be noted that Keynes (1936) argued that Say's Law did not hold and that deficient aggregate demand (that is deficient with respect to productive potential) could and did exist in both the long term as well as the short term.

⁵ The ECB definition of the M3 money supply is: currency in circulation, plus overnight deposits, deposits with an agreed maturity up to 2 years, deposits redeemable at a period of notice up to 3 months, repurchase agreements, money market fund (MMF) shares/units, and debt securities up to 2 years (see ECB, 2012).

Monetary policy, as justified and employed in the case of the euro area, suffers from what one might label as 'the one size fits all policy'. It is applied throughout the euro area and in the absence of any other policy applicable throughout it, the 'the one size fits all policy' could present serious problem in a monetary union that suffers from economic and political integration. The experience of the 'great recession' and the euro crisis testify to this particular problem. There is, thus, a real danger of the euro area monetary union collapsing in view of the fact that neither political union nor economic convergence haven been achieved so far. And the history of currency unions in this respect is extremely relevant in this context (see, Arestis *et al.*, 2003, for the relevant details). Furthermore, ECB's M3 growth has been consistently above the 4.5 percent reference value and yet not much inflation has been produced over the period. It would also appear to be the case that the economic and monetary analyses are not always consistent (Arestis and Chortareas, 2006).

There is also another important dimension of the euro area. This is the Stability and Growth Pact (SGP), which was developed in the mid 1990s during the passage to the establishment of the euro area. It is important to note that there is a complete separation between the monetary authorities, in the form of the ECB and the national central banks of the EMU countries, which comprise the European System of Central Banks (ESCB), and the fiscal authorities, in the shape of the national governments comprising the EMU. It follows that there can be little co-ordination between monetary and fiscal policies. Indeed, any attempt at co-ordination would be extremely difficult to implement. For apart from the separation of the monetary and fiscal authorities, there is also the requirement that national governments (and hence the fiscal authorities) should not exert any influence on the ECB (and hence the monetary authorities). Any strict interpretation of that edict would rule out any attempt at co-ordination of monetary and fiscal policies.

There is no fiscal policy that can be exercised at the EMU level. The budget of the EU is relatively small (around 1 per cent of EU GDP) and cannot be used for fiscal policy purposes since it must always be in balance. The fiscal policy of national governments is constrained by the rules of the SGP. In this regard, the core elements of SGP are three: (a) to pursue the medium-term objectives of budgetary positions close to balance or in surplus; (b) the submission of annual stability and convergence programs by the member states; and (c) the monitoring of the implementation of the stability and convergence programs. The SGP also requires national governments to adhere to a 60 percent of government debt to GDP.

The SGP imposes an upper limit of 3 per cent of GDP on budget deficits, with the view that budgets will be broadly in balance or small surplus over the business cycle. The official rationale for the SGP is twofold. The first is that a medium-term balanced budget rule secures the scope for automatic stabilizers

without breaching the limits set by the SGP. Second, since a balanced budget explicitly sets the debt ratio on a declining trend, it reduces the interest burden and improves the overall position of the government budget.

The SGP has not been a success story from the point of view of its objectives. The European Leaders agreed in principle at their meeting in Brussels on the 8th/9th of December 2011 to adopt tougher sanctions on the euro area countries that break the 'new' rules of the SGP, what is now called the 'fiscal compact' (FC) (European Council, 2011). Its main ingredients are three: a firm commitment to 'balanced budgets' for the euro area countries, defined as a structural deficit of no greater than 0.5% of gross domestic product, which should be written into national constitutions; automatic sanctions for any euro area country whose deficit exceeds 3% of GDP; and a requirement to submit their national budgets to the European Commission, which will have the power to request that they be revised. In effect the FC retains the principles of the previous 'fiscal pact' versions but with the added one that countries that break the deficit rules may actually be punished in some way. Even more, the FC requires countries to in effect run structural surpluses. It is clear that the major objections to the FC, and the old SGP, is that it seeks to impose without any justification a balanced budget and that it poses restrictions in the use of fiscal policy in the face of economic crises. In all these, though, there is no central power with sufficient discretionary means to organize some sort of fiscal transfer. Indeed, not only does the fiscal compact not provide a concrete answer to this question, but it does not even hint whether fiscal transfers are likely to happen or not. It is the case that proper fiscal union is the only way forward. This should be a very clear lesson and message to any attempt at any form of integration in South America.

3. UNASUR: BRIEF HISTORICAL ANALYSIS AND THE CURRENT STATE OF INTEGRATION

3.1 A Brief History of the Attempt at Economic Integration in South America

The idea of economic integration in South American began in 1960 when some trade agreements were signed within the Latin America Free Trade Association (ALALC). ALALC was an unsuccessful attempt to create a free trade area in Latin America. The member-countries were Argentina, Brazil, Chile, Mexico, Paraguay, Peru and Uruguay. In 1970, Bolivia, Colombia, Ecuador and Venezuela became member countries of ALALC. In 1980, ALALC was replaced by the Latin America Association of Integrated Development (ALADI). At that time, Cuba also became a member country of ALADI.

Concomitantly to the proposal of having a wider regional integration in Latin America, such as ALADI, in the late 1960s and early 1990s two sub-regional blocs were created: the Andean Community of Nations (CAN)⁶ and MERCOSUR.

CAN was created, in 1969, to achieve a sustainable and balanced economic and social development in the Andean region (CAN, 2012). The original member countries of CAN were Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela. In 1977, due to political reasons, Chile decided to leave CAN and in 2006 Venezuela also left CAN to join MERCOSUR as an associate-member country⁷.

In 1991 MERCOSUR was created to be an economic and political agreement among Argentina, Brazil, Paraguay and Uruguay. Its purpose was to promote free trade area in the region. Actually, it was meant to be a Customs Union, but since then some MERCOSUR Economic Authorities proposed a regional and common currency to MERCOSUR⁸.

In the 2000s, CAN and MERCOSUR, the main economic integration blocs of South America, went through periods during which questions were raised in terms of disappointing trade performance, as well as in terms of political and diplomatic experience. In this context, to avoid the weakening of these economic blocs, in 2008 UNASUR was created, from a treaty signed between the CAN and MERCOSUR members, to be an alternative and final project of economic integration in South America. The main objectives of UNASUR are: political coordination, free trade agreement, infrastructure integration –especially, in terms of energy and communications– cooperation in technology, science, education and culture, integration between business and civil society and integration and regional development (UNASUR, 2012). All countries of South America are members of UNASUR, which are Argentina, Bolivia, Brazil, Chile, Colombia, Ecuador, French Guiana, Guyana, Peru, Paraguay, Suriname, Uruguay and Venezuela. In 2011, the GDP of UNASUR countries, at current prices, was around 4.2 trillion US Dollars (USD)⁹.

At the same time, a set of institutional bodies were created to boost the economic integration in the Region, such as:

⁶ 'Comunidad Andina de Naciones' in Spanish.

⁷ In 2012, Venezuela became a full member country of MERCOSUR.

⁸ A critical assessment of the creation of a currency union in MERCOSUR can be found at Ferrari-Filho (2001-2002).

⁹ The GDP calculation has been undertaken based on statistical information from UNCTAD (2012) and ECLAC (2012).

(i) Latin American Reserve Fund (FLAR): this is a financial institution created in 1978 whose main objective is to support its member countries (Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru, Uruguay, Venezuela and Costa Rica) with balance of payments problems. It is considered the Andean version of International Monetary Fund (IMF).

(ii) Reciprocal Payments and Credits Agreement of ALADI: this is an agreement created in 1982 in order to allow the creation of a Reserve Fund to support the balance of payments, guarantee loans and improve the official reserves of the central banks of the member countries. In other words, its main objective is the establishment of a regional payment agreement.

(iii) Structural Convergence Fund of the MERCOSUR (FOCEM): this was created in 2004 and implemented in 2005 to operate "political and economic instrument[s] to reduce existing structural asymmetries among countries and promote competitiveness and social cohesion primarily in less developed countries and regions" (IADB, 2005: 3). Brazil is the largest contributor to the FOCEM, contributing 70% of its total resources. Argentina contributes 27% and Uruguay and Paraguay 2% and 1% respectively.

(iv) Bank of the South¹⁰: it was created in 2007 and its main objective is to finance and integrate the member countries of UNASUR. The task of this Bank is to lend money to the member countries of UNASUR for the development of social programs and construction of infrastructure projects¹¹. In other words, the Bank of South is an alternative to the IMF and World Bank.

(v) The Payment System in Local Currency (SML): in October 2008, Argentina and Brazil launched a payment system for bilateral commercial operations with their local currencies, *peso* and *real*, respectively. SML aims at eliminating the US dollar as an intermediary of commercial relations between the two countries.

(vi) Single System of Regional Compensation Payments (SUCRE): in 2009, the governments of the Bolivarian Alliance for the People of Our America (ALBA), a political institution¹², decided to implement the SUCRE for trade relations among their member countries. SUCRE was launched in 2010 and, since then, it has allowed the offsetting of the liabilities and assets related to the commercial trans-

¹⁰ 'Banco del Sur' in Spanish.

¹¹ It is important to mention that the Bank of the South is not yet in operation because Brazil and Uruguay have yet to ratify it.

¹² The member countries of ALBA are Antigua and Barbuda, Bolivia, Cuba, Dominica, Ecuador, Nicaragua, Saint Vincent, the Grenadines and Venezuela.

actions among the member countries. In other words, the SUCRE aims at reducing member countries dependence on the USD as a reserve currency.

To sum up, some integration process in South America became reality in the 2000s, especially after the implementation of UNASUR, due to, at least, two reasons: first, it created a set of institutional bodies that allow greater monetary, financial and fiscal cooperation among the South American countries; and second, policymakers and international institutions have argued for the restructuring of the global economic order once the 'great recession' has ended, which encompassed both restructuring of the IMS and the speed up of the regional integration process.

3.2 *The Current State of Economic Integration of UNASUR*

As sub-section 3.1 shows, in South America, through UNASUR, the fiscal, monetary and financial integration is back to the negotiating agenda. It has created new mechanisms of cooperation, such as the FOCEM, the Bank of the South and the use of the Argentine *peso* and the Brazilian *real* as currencies to enable international transactions. Thus, in this new context, this sub-section aims to analyze the current stage of economic integration in UNASUR, in terms of monetary and financial integration, convergence of macroeconomic variables etc., in an attempt to ascertain what process of integration is more appropriate for UNASUR. For this purpose, our methodology consists of discussing the evidence on real and monetary-financial integration process among the countries of UNASUR. This will be undertaken in terms of some selected macroeconomic variables.

Before presenting and analyzing the current stage of integration in UNASUR, three clarifications on the methodology are in order: first, we will exclude from our analysis French Guiana, Guyana and Suriname, because the economic statistics for these countries are not fully available. Thus, for our purposes UNASUR will consist of Argentina, Bolivia, Brazil, Colombia, Chile, Ecuador, Peru, Paraguay, Uruguay and Venezuela. In fact, the exclusion of French Guiana, Guyana and Suriname does not make much difference, especially in terms of GDP: in 2011, the total GDP of these countries combined, at current price, was around 10.7 billion USD; this represents, approximately, 0.25% of total GDP of the other 10 countries of UNASUR. Second, the macroeconomic variables we have chosen are average GDP growth rate, average inflation rate, unemployment rate, real effective exchange rate (REER)¹³, intraregional trade, current account/GDP, nominal fiscal outcome/GDP, gross public debt/GDP, foreign debt and foreign reserves. In other words, analyzing these variables, we are studying, directly and

¹³ We also comment on the exchange rate and monetary regime of each country.

indirectly, the behavior of the main macroeconomic policies –fiscal, monetary and exchange rate¹⁴– and trade and financial cooperation; and third, the period analyzed is from 2000 to 2010.

We may begin with the evidence on GDP, inflation rate and unemployment rate among the countries of UNASUR.

Figures 1 to 4 show the economic performance of the UNASUR countries. These figures indicate that over the period:

The average GDP growth rate for all countries of UNASUR was around 3.8% per year¹⁵; and (ii) five countries (Argentina, Bolivia, Brazil, Chile and Colombia) presented an average GDP growth rate per year similar to 3.8% per year for all countries; two countries (Ecuador and Peru) had an average GDP growth rate per year greater than the average GDP growth rate of all 10 countries and the average GDP growth rate per year for three countries (Paraguay, Uruguay and Venezuela); it increased over the period less than the average GDP growth rate for all countries. Moreover, as Table 1 shows, the dispersion of the average GDP growth rate is very low (the exception is Peru).

The average inflation rate for all countries of UNASUR was 8.1% per year, relatively low considering the historically high inflation rates in South America during the 1980s and 1990s; and six countries (Bolivia, Brazil, Colombia, Chile, Peru and Paraguay) had an average inflation rate per year lower than the average inflation of all countries. Two countries (Argentina and Uruguay) had an average inflation rate slightly above the average inflation rate of 8.1% per year; and two other countries, Ecuador and Venezuela, had an average inflation rate per year greater than the average inflation rate of UNASUR countries (12.3% per year and 21.7% per year, respectively). Besides, and as Table 2 shows, the dispersion of the average inflation rate is low (the exception are Peru and Venezuela).

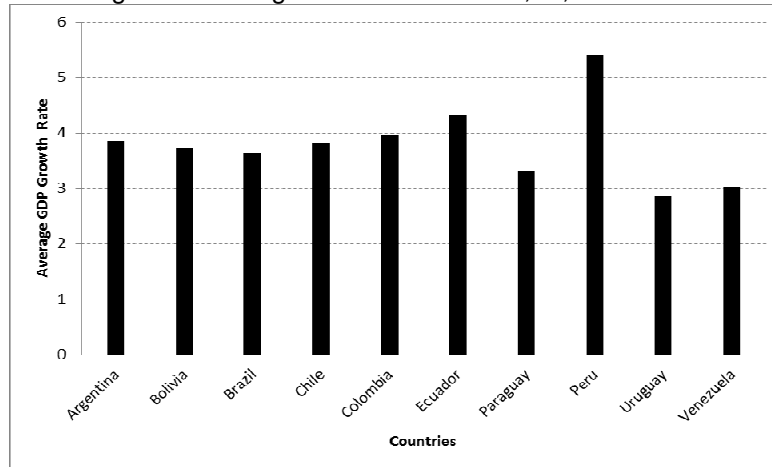
The unemployment rate was relatively high at the beginning of the 2000s, reaching double digits, for almost all UNASUR countries (the exceptions were Brazil and Paraguay). At the end of the 2000s the unemployment rate for almost

¹⁴ It is clear that the macroeconomic policies and variables were affected by exogenous factors, such as the 'great recession'. However, for purposes of simplification, we will not analyze these issues in this contribution.

¹⁵ We may also cite the average GDP growth rates of NAFTA and EMU, from 2000 to 2010, for comparative purposes; they were, respectively, 1.9% per year and 1.4% per year (average rates calculated by the authors based on IMF (2012).

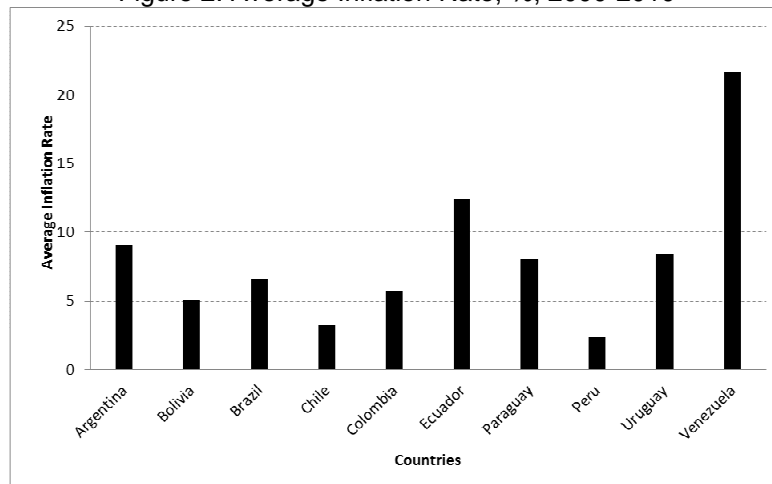
all countries, with the exception of Colombia, dropped to figures around a 7.4% per year (average rate).

Figure 1. Average GDP Growth Rate, %, 2000-2010



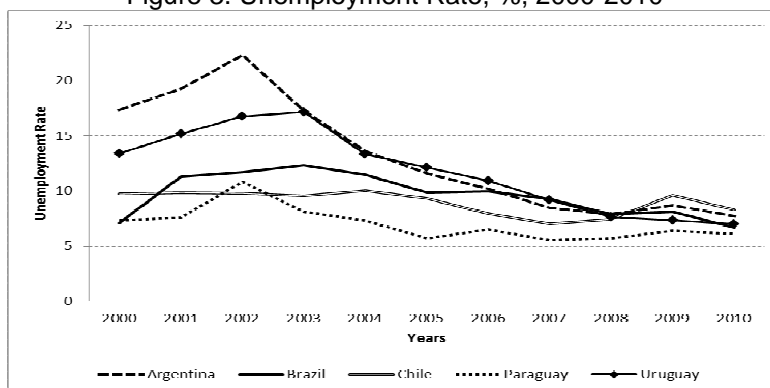
Source: IMF (2012).

Figure 2. Average Inflation Rate, %, 2000-2010



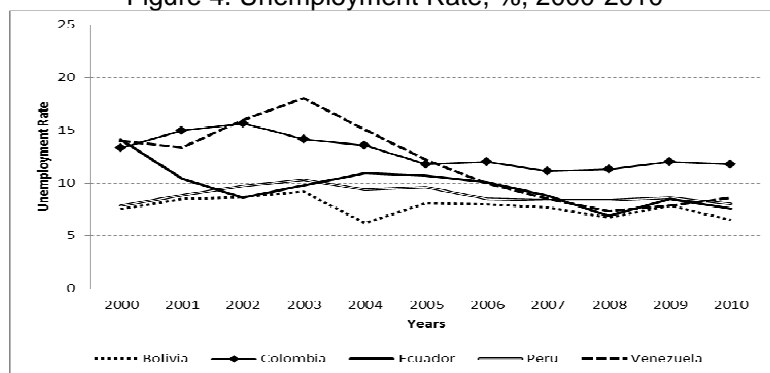
Source: ECLAC (2012) and IMF (2012).

Figure 3. Unemployment Rate, %, 2000-2010



Source: ECLAC (2012) and IMF (2012).

Figure 4. Unemployment Rate, %, 2000-2010



Source: ECLAC (2012) and IMF (2012).

Table 1. Dispersion to the Average Growth Rate

Period	Argentina	Bolivia	Brazil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Peru	Uruguay	Venezuela
2000-10	0.04	-0.05	-0.10	0.01	0.12	0.35	-0.31	1.08	-0.62	-0.51

Source: Author's elaboration based on Figure 1.

Note: The average GDP growth rate for UNASUR countries was 3.8.

Table 2. Dispersion to the Average Inflation Rate

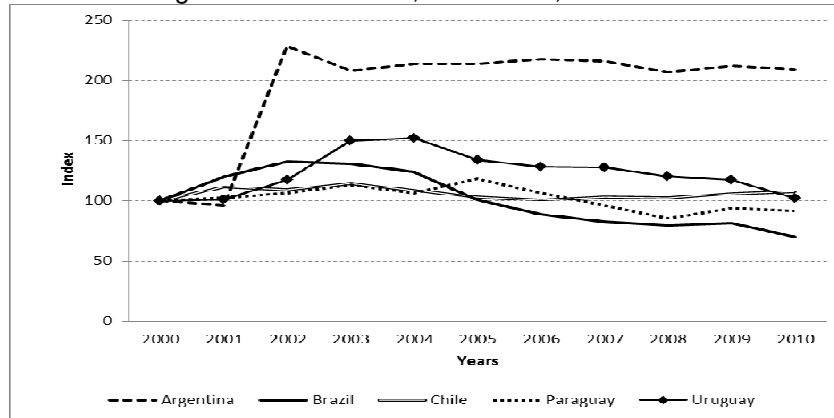
Period	Argentina	Bolivia	Brazil	Chile	Colombia	Ecuador	Paraguay	Peru	Uruguay	Venezuela
2000-10	0.18	-0.57	-0.29	-0.90	-0.45	0.78	-0.02	-1.06	0.05	2.52

Source: Author's elaboration based on Figure 1.

Note: The average inflation rate for UNASUR countries was 8.1.

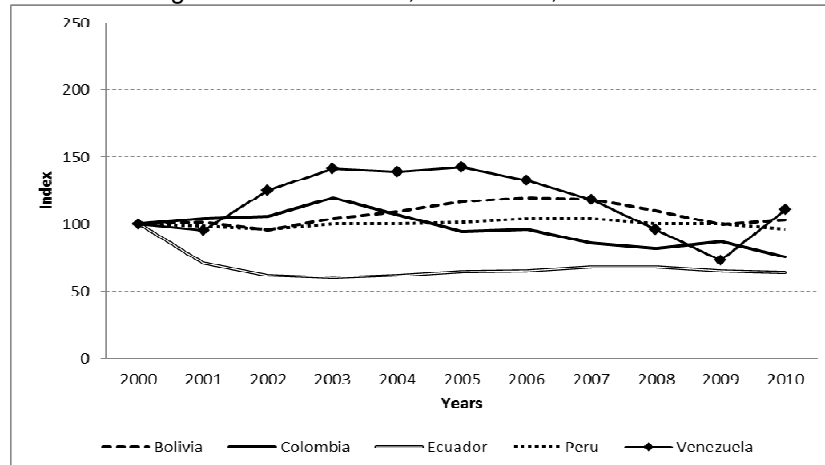
In terms of the REER, Figures 5 and 6 show that: (i) in 2010, the ERERs of Bolivia, Chile, Paraguay, Peru and Uruguay remained relatively stable and presented a convergence process; (ii) the Argentinean peso since 2002, after a strong devaluation, has remained stable; (iii) Brazil, Colombia and Ecuador experienced an overvaluation process. The REER overvaluation was stronger in Ecuador; and (iv) the REER of Venezuela experienced high volatility. It is important to emphasize that in Venezuela the high level of inflation has contributed to the volatility and the appreciation trend of REER.

Figure 5. REER Index, 2000-2010, 2000 = 100



Source: ECLAC (2012).

Figure 6. REER Index, 2000-2010, 2000 = 100



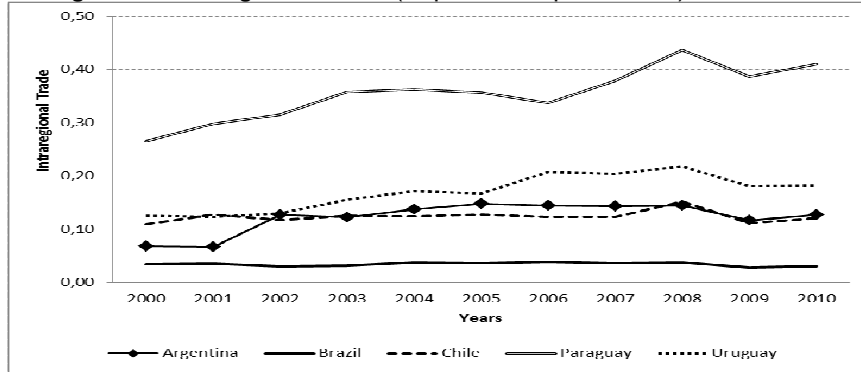
Source: ECLAC (2012).

In addition, the exchange rate regimes of the UNASUR countries are the following: Argentina in 2001 had a currency board regime and since 2002 it has adopted a managed exchange rate regime¹⁶; Bolivia has a flexible exchange rate regime; Brazil operates a dirty floating regime in the context of an inflation targeting monetary regime; Chile, like Brazil, operates a dirty floating regime in the context of an inflation targeting monetary regime; Colombia adopts a dirty floating regime and its monetary regime is based on inflation targeting; Ecuador is 'dollarized' and adopts a flexible exchange regime with free convertibility; Paraguay has a dirty floating regime; Peru also operates a dirty floating regime in the context of an inflation targeting monetary regime; Uruguay adopts an inflation targeting regime and has a flexible exchange rate regime; and Venezuela, at the beginning of the 2000s, ran a managed exchange rate regime, and, more recently, decided to control the exchange rate to avoid the 'exchange rate pass-through' mechanism, and continued as the only country to control its foreign currencies and manipulator of this devaluation experience. In summary, seven countries 'manage' their exchange rates, one country adopts USD as legal tender and two countries operate a flexible exchange rate regime.

The intraregional trade (exports and imports) among the UNASUR countries increased 176.1% between 2000 and 2010: in 2000, the intraregional trade was around 73.1 billion USD and in 2010 it reached a total of 201.8 billion USD. However, its importance compared to GDP is still very low, as Figures 7 and 8 show, and this intraregional trade expansion, in terms of UNASUR GDP, has remained relatively stable. In 2000, the ratio of total exports plus imports to UNASUR GDP was 5.5%, while in 2010 it increased to 5.8%. As the figures show, the intraregional trade of UNASUR is more important for Bolivia and Paraguay. Moreover, the share of UNASUR exports in world trade is still relatively low; it increased from 2.5%, in 2000, to 3.4%, in 2010.

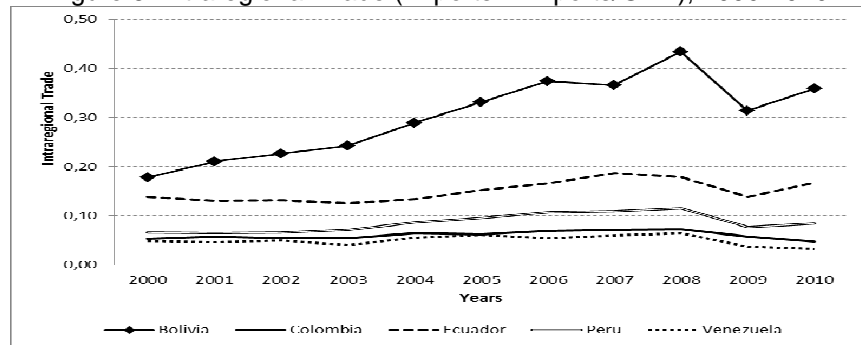
¹⁶ The stable and competitive real exchange rate strategy was a result of the exchange rate administration by the Central Bank of Argentina and its intervention in the monetary market to control the interest rate. However, since the international financial crisis, due to the deterioration trend in the trade surplus, Argentina's government has responded by implementing administrative controls in the foreign exchange market, in order to seek to avoid a further deterioration of its exchange rate.

Figure 7. Intra-regional Trade (Exports + Imports/GDP), 2000-2010



Source: ECLAC (2012).

Figure 8. Intra-regional Trade (Exports + Imports/GDP), 2000-2010



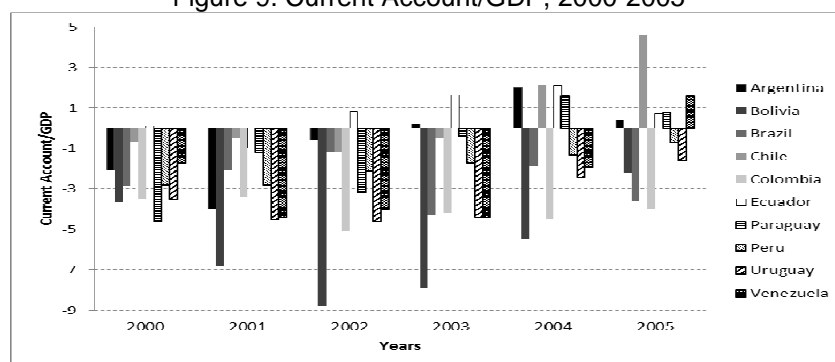
Source: ECLAC (2012).

We look at the figures next that relate to the current account deficit. Figures 9 and 10 reveal the following:

- At the beginning of the 2000s, all UNASUR countries had high current account deficits to GDP. In our view, at least three reasons explain this performance: first, the Argentinean and Brazilian exchange rate crises, respectively in 2001-02 and 2002, ended up affecting the economic dynamics of other countries in the region; second, the slowdown of the world economy, particularly the United States, reduced the demand for South American products; and third the commodity prices (agricultural and mineral –especially copper and iron) of the UNASUR exports fell, basically from 2001 to 2003 (UNCTAD, 2008).

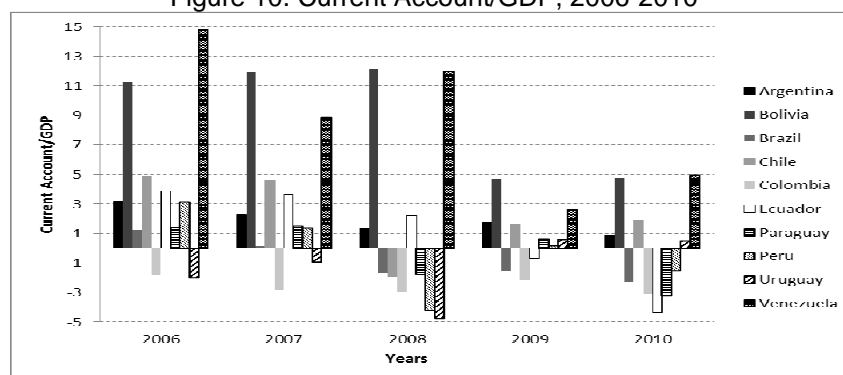
- In 2005 the current account deficits were reduced and in 2006 and 2007 the current accounts of almost all UNASUR countries (the exceptions were Colombia and Uruguay) turned positive. During this period, the world economy showed high growth and the commodity prices increased considerably.
- From 2008 to 2010, the current account deteriorated due to the 'great recession'. Despite this deterioration, the current account deficits were still better than those observed in the beginning of the 2000s.

Figure 9. Current Account/GDP, 2000-2005



Source: ECLAC (2012).

Figure 10. Current Account/GDP, 2006-2010

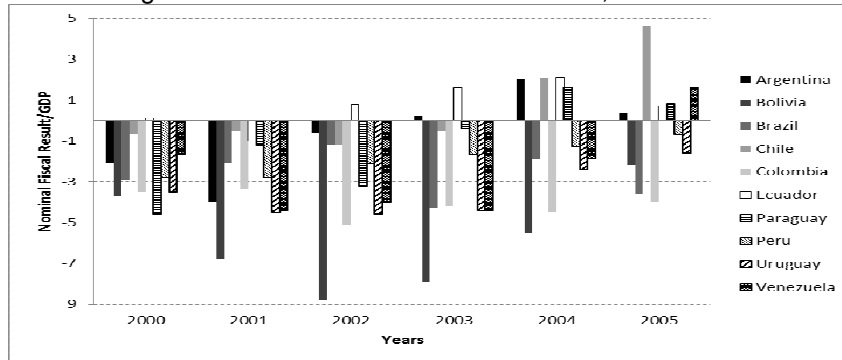


Source: ECLAC (2012).

Figures 11 and 12, which display the fiscal deficits of the UNASUR countries, show that: (i) from 2000 to 2003, in general, the ratio of nominal fiscal outcome/GDP had a bad performance; (ii) in 2004 and 2005, the nominal fiscal outcome became a little bit better for some countries, especially Chile; (iii) from 2006 to 2008, it improved for almost all countries (the exception was Uruguay);

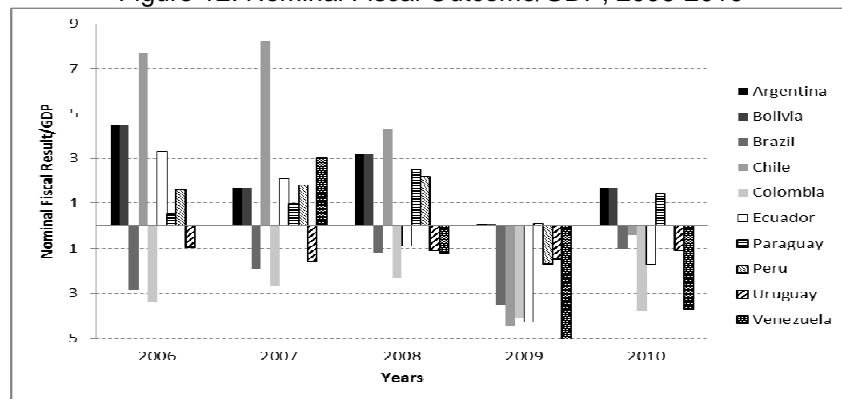
and (iv) in 2009 and 2010, there was great deterioration in the ratio of nominal fiscal outcome/GDP. This deterioration can be explained by the countercyclical fiscal policies implemented by the monetary authorities in response to the 'great recession'. For instance, Brazil and Chile reduced the taxes to stimulate consumption and Argentina, Brazil and Colombia increased their public expenditure. Thus, the combination of short recession and some expansionary fiscal policy produced a reduction in the fiscal balance, in 2009, that quickly improved further in 2010 (Jará, Moreno and Tovar, 2009).

Figure 11. Nominal Fiscal Outcome/GDP, 2000-2005



Source: ECLAC (2012).

Figure 12. Nominal Fiscal Outcome/GDP, 2006-2010

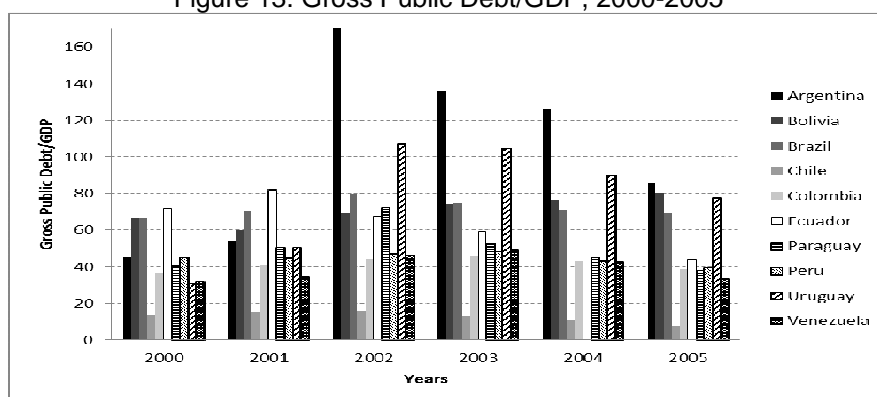


Source: ECLAC (2012).

In terms of the ratio of gross public sector debt to GDP, Figures 13 and 14, we may observe that: (a) after reaching 170.0% of GDP, the Argentinean gross public debt dropped, year after year, to 48.0% by 2010; (b) the Bolivian gross

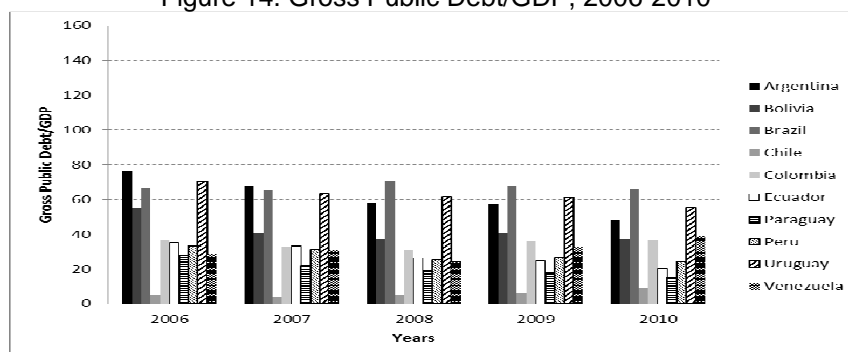
public debt was relatively stable, around 60.0%, from 2000 to 2005, and after 2006 it dropped considerably; (c) the Brazilian gross public debt remained, during the period, around 65%; (d) Chile presented the lowest ratio of gross public debt to GDP. Its gross public debt ranged between 15.0% and 20.0%; (e) the Colombian gross public debt ranged between 30.0% and 40.0%; (f) Ecuador, at the beginning of the 2000s, had a high gross public debt. However, after 2006 the gross public debt dropped rapidly, reaching 20.0% in 2010; (g) the gross public debt of Paraguay increased from 2000 to 2002 and, since 2003, has declined, year after year; (h) the Peruvian gross public debt ranged between 20.0% and 30.0%; (i) from 2000 to 2003, the Uruguayan gross public debt increased rapidly and after 2004 it declined and remained stable around 60.0%; and (j) the Venezuelan gross public debt, during the period, ranged between 30.0% and 40.0%.

Figure 13. Gross Public Debt/GDP, 2000-2005



Source: IMF (2012) and ECLAC (2012).

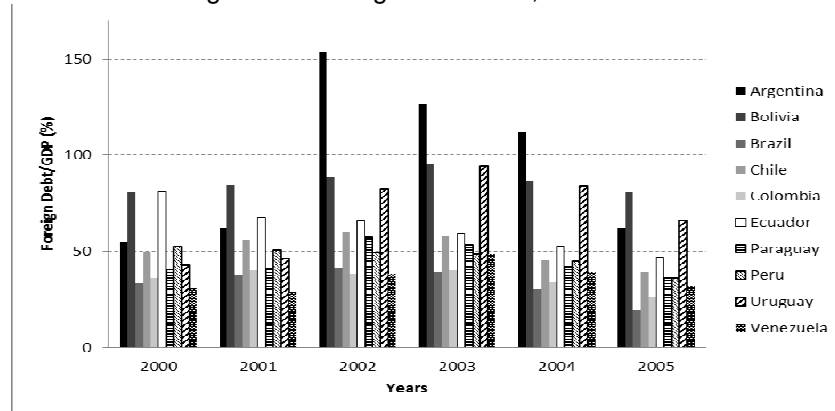
Figure 14. Gross Public Debt/GDP, 2006-2010



Source: ECLAC (2012).

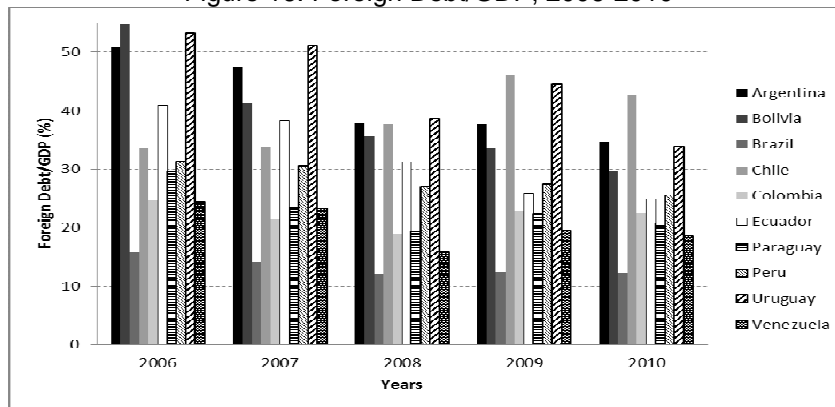
Figures 15 and 16 show the relationship between foreign debt and GDP. In the beginning of the period, 2000, this relationship used to range between 30.0% and 80.0%, while in 2010 it ranged between 12.0% and 43.0%.

Figure 15. Foreign Debt/GDP, 2000-2005



Source: ECLAC (2012).

Figure 16. Foreign Debt/GDP, 2006-2010

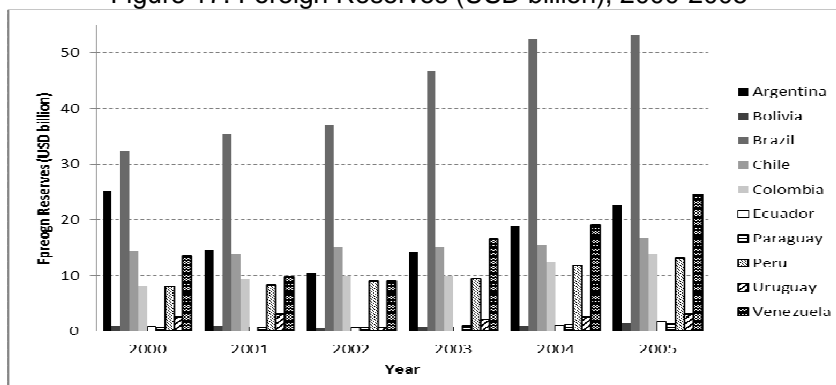


Source: ECLAC (2012).

Finally, Figures 17 and 18 show that the foreign reserves of the UNASUR countries, from 2000 to 2010, increased substantially: the total amount of foreign reserves in 2000 were around USD 106.9 billion, while in 2010 they reached USD 451.0 billion. With the exception of Venezuela, in which the total amount of foreign reserves became stable from 2000 to 2010, the total amount of foreign reserves of the other nine countries of UNASUR increased significantly. The

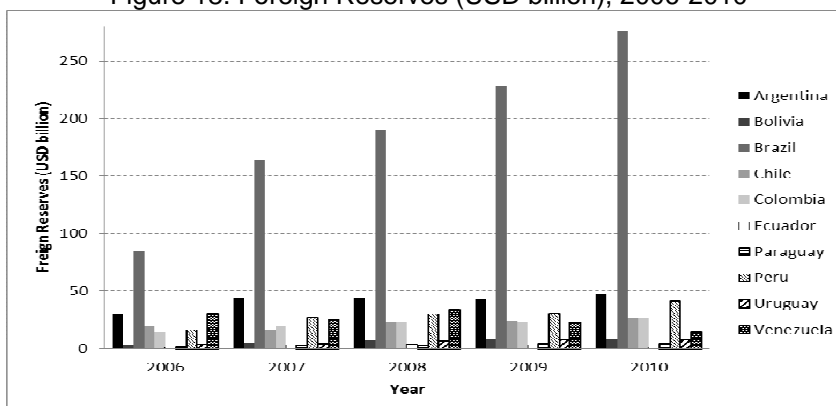
amount of foreign reserves of Bolivia and Brazil, for instance, increased seven times in the period.

Figure 17. Foreign Reserves (USD billion), 2000-2005



Source: ECLAC (2012), Brazilian Central Bank (2012) and Central Bank of Ecuador (2012).

Figure 18. Foreign Reserves (USD billion), 2006-2010



Source: ECLAC (2012), Brazilian Central Bank (2012) and Central Bank of Ecuador (2012).

Summarizing the macroeconomic variables for UNASUR countries as discussed in this sub-section, we observed that: (i) average growth rate and inflation rate have been relatively similar for all countries. The exception was Venezuela, basically in terms of the inflation rate; (b) the unemployment rate decreased and converged, over the period, for all countries; (c) despite the difference in the exchange rate regimes, the REER became relatively stable for all countries. More-

over, the range of the REER was relatively close, with the exceptions of Argentina, Brazil and Ecuador; (d) the volume of intraregional trade among the UNASUR countries is still low, but it improved from 2000 to 2010; (e) the relationship between current account and GDP, for all countries, was volatile over the period, showing a slight improvement in the last years of the series, despite the 'great recession'; (f) after 2005, the nominal fiscal result/GDP ratio, for all countries, improved considerably, even with the problems arising from the 'great recession' that forced countries to adopt countercyclical fiscal policies, deteriorating, thereby, the primary fiscal surplus; (g) the gross public debt/GDP ratio showed different performance for the UNASUR countries. However, the trend in the gross public debt/GDP was falling and tending towards stability; (h) the foreign debt/GDP ratio dropped, substantially, for all countries (this relationship dropped slightly in Chile), from 2000 to 2010; and (i) the total amount of foreign reserves increased, from 2000 to 2010, around 320.0%.

To conclude this section, it is important to mention that at the end of the 2000s, a set of factors contributed to the 'convergence' of the macroeconomic performance and to face the contagious of the international financial crisis in the main South America countries: (i) lower interest rates; (ii) public accounts in general improved with low level of indebtedness; (iii) inflation stopped rising (Argentina and Venezuela were the exception); (iv) current account deficits were reduced; (v) competitive exchange rates emerged; (vi) high level of foreign exchange reserves; (vii) reduced short-term external liabilities; and (viii) capital account regulations in place (Cunha, Prates and Ferrari-Filho, 2011; Ocampo, 2012).

4. AN INTEGRATION ARRANGEMENT PROPOSAL FOR THE UNASUR

The previous section shows that some degree of economic integration in South America seems to have become a reality. However, there are still some economic and social problems to be overcome in the South America countries. This is that a growing disparity of the most dynamic countries, such as Brazil, Argentina and Chile, in comparison with the less dynamic countries, for instance Bolivia and Paraguay is present. We may refer to a few examples to make the point. The less dynamic countries seem to suffer from perverse consequences in the sense that the financial system is not developed, the intraregional trade is still low, the industrial system is not diversified and complete, the infrastructure conditions are poor and the income distribution is highly concentrated. Moreover, and as section 2 shows, in the absence of strong economic integration, political integration becomes paramount. Unfortunately the political integration in South America is far from even discussing it, let alone being at some advanced stage or even happening. Two reasons may explain the remote possibility of political integration in South America, at least in the short-run: (i) the colonization and inde-

pendence processes and the consequent culture of the people, which are all still very far apart; and (ii) the democratic system in the Region, which is by far very recent (1980s and 1990s); it is also the case that the concept of democracy has been used in different ways from country to country. There is, thus, very little chance of achieving healthy monetary union with a common currency. In any case, the EMU model is not the ideal model for South America.

Despite the fact that South America is not economically and politically integrated, starting from the assumption that the process of economic integration in South America can be consolidated by UNASUR, this section presents a relevant proposal for UNASUR. Unlike the original proposal for the creation of UNASUR, which is based on EMU, our proposal would suggest the following: (i) that the EMU is not a relevant arrangement to be adopted by the South American countries, because, as section 2 shows, the EMU institutional and policy arrangements are inherently flawed; and (ii) that our proposal focuses on the creation of a Regional Market Maker that is capable of boosting trade and financial relations, discipline and standardize macroeconomic policies and prevent any disruptive situation resulting from financial and exchange rate crises.

As it is well-known by now, the financial and currency crises in the global world show that the real disruptive outcomes derived from speculation in liberalized financial markets should be reduced, if not eliminated, under certain conditions. The most important condition is the presence of a relevant institution able to (i) prevent the capital volatility, (ii) assure market price stability and (iii) promote full employment economic growth.

Based on this idea we propose an alternative arrangement to UNASUR. The alternative is to assure macroeconomic stability, understood as sustainable economic growth, inflation under control, fiscal adjustment and external equilibrium. To address this objective, it is necessary to create a UNASUR Supraregional Board (USB), with similar characteristics to a Regional Monetary System, with sufficient powers to establish (i) the adoption of common countercyclical macroeconomic policies¹⁷; (ii) joint programs for removal of trade barriers; (iii) the use of national currencies for intraregional transactions; (iv) a stable exchange rate system; (v) conditions for eliminating the external imbalances; (vi) the management of foreign reserves; (vii) mechanisms of capital controls; (viii) fiscal transfer to reduce structural and economic disparities among the countries; and (ix) conditions to monitor and to prevent market failures (Ferrari-Filho, 2001-2002, 2002).

¹⁷ It is important to mention at this stage that we are not proposing targets for macroeconomic policies nor do we suggest the same macroeconomic policies for countries that have distinct characteristics. In other words, this is not the same as the idea of a 'one size fits all' type of the EMU monetary policy, as argued in section 2 above.

In other words, the idea is that the USB can be an institution able to regulate and stimulate the monetary, financial and trade relations of the UNASUR.

It should be noted that the USB does not necessarily require the establishment of a single currency in the UNASUR area. Instead of adopting a single currency and, as a consequence, the domestic central banks losing monetary policy autonomy, what is required, besides the institutional bodies created in the last three decades to boost the economic integration in the Region, is to embrace under the auspices of the SML all trade relations of the UNASUR countries. The SML should enable foreign trade to take place in domestic currencies and, as a result, there is no need to operate export and import trades among countries in the USD. Moreover, it is necessary to design some rules for the governments and central banks of the UNASUR countries, which would enable them to manage effectively aggregate demand in the South America, as occurred in the 1990s and 2000s, especially in Argentina, Brazil and Uruguay.

In order to achieve its objective, the USB should concentrate on pursuing creative policy options to reduce the real disruptive outcomes that emanate from speculative activity in financial and exchange rate markets. Thus, the USB should attempt the following policy objectives:

- (i) To coordinate the macroeconomic policies among countries. It means that monetary policy should be employed to control the rate of interest, instead of controlling the stock of money to keep inflation under control, and fiscal policy should be discretionary to support aggregate demand and, by a transfer mechanism, to reduce economic and social differences and integrate among countries' infrastructures¹⁸. Furthermore, it is vital for a satisfactory co-ordination of fiscal and monetary policies by the member countries as recently argued, for example, by Arestis (2012).
- (ii) To assure that central banks act as a lender-of-last-resort to avoid bankruptcy of banks and financial collapse, as well as government default. Thus, disruption in the credit system that would not support the real sector's productive capacity should be fully discouraged;
- (iii) To implement a common trade policy and distribute the costs of achieving balance of payments equilibrium among the two groups of countries, those in deficit and those in surplus. The idea is similar, but on a large scale, to those existing in FLAR, as section 3.1 shows;
- (iv) To consolidate the free trade area in the UNASUR, which means to eliminate tariffs, import quotas and preferences on goods and services traded among the UNASUR countries. Currently, most trade relations among countries of the Re-

¹⁸ The proposal is similar to that of the FOCEM.

gion, for instance inside the MERCOSUR and the CAN, are determined by the principles of the Common External Tariff –that is, a standard trade duty adopted by a group of countries.

(v) To manage an exchange rate regime based on a fixed, but adjustable exchange rate system. As it is well-known massive capital inflows as a consequence of large capital inflows in the form of both foreign direct investment and portfolio investment, fuelled by interest rate spreads between markets in the region and in developed economies, have produced macroeconomic problems in the main emerging countries of the region, including exchange rate appreciation and quick increase in domestic credit. Thus, the objective is to reduce the volatility of capital flows and to mitigate instability and fragility related to the speculative attacks on domestic currencies. In this context, on the one hand, reserve accumulation policies can be seen as insurance against negative shocks and speculation against domestic currency. On the other hand, another possibility is the use of capital management techniques, which include capital controls, prudential domestic policies etc. (see, for more details, Ferrari-Filho and Paula, 2008-2009)¹⁹;

(vi) To promote a system of local currency payments to boost the trade and financial relations among countries. The idea is to generalize the SML system.

It should be emphasized at this point that a lesson from the current ‘euro crisis’ is evident. Namely that in any integration, and the South American integration as discussed in this contribution is no exception, it is very important to have common countercyclical policies of the type of the United States of Europe for example, rather than of the EMU. A single policy based on a single objective of economic policy as in the EMU, with no other policy, is based on the wrong macroeconomic model. Further policies, and fiscal policy in particular, are paramount. This is particularly important in view of the existence of more than a single objective of economic policy as the ‘great recession’ has taught us recently. Co-ordination of policies across the regional integration is also important (see, for example, Arestis, 2012).

In other words, our proposal removes all constraints on national-level fiscal and monetary policies, stabilizes the exchange rate, stimulates the trade rela-

¹⁹ Considering that five countries of South America have adopted the inflation targeting framework, a question that is raised is the following: how could inflation targeting and exchange rate targeting be compatible? Frenkel and Rapetti (2011) suggest a mix of administered exchange rate flexibility with active foreign exchange reserve accumulation, regulation of capital inflows and active sterilization of international reserves, combined with low domestic interest rates and fiscal restraint. To evaluate deeply the macroeconomic problems, and their consequences, to identify the trade-offs in economic policy, and to choose the right economic strategy, is the main challenge to economic policies in the South American countries.

tions, imposes limits on capital mobility, and encourages, through SML, intraregional trade and cooperation and preserves foreign reserves. In sum, it reduces the entrepreneurial uncertainties and develops an institutional arrangement to assure full employment economic growth and to mitigate the regional inequality among the UNASUR countries.

5. SUMMARY AND CONCLUSIONS

We have argued in this contribution that regional integration in South America is the way forward. Should this be economic integration or political integration along with a monetary union is the really relevant question. We have suggested that the latter is rather premature and regional integration is more appropriate. In pursuing this objective, though, it is of paramount importance that the EMU model is avoided.

The proposed regional integration should involve the creation of a Regional Market Maker in the form of a USB. We have highlighted the policy options of such a board. We believe that a proposal for the UNASUR built like that “could use its influence and its power to maintain stability of prices and to control the trade cycle [in the UNASUR area]” (Ferrari-Filho and Paula, 2008-2009: 190-191). In other words, our proposal suggests a new regional arrangement for UNASUR to promote ‘full employment, growth and stability’ and to reduce the real disruptive outcomes derived from the speculative activity in financial markets in the South America.

REFERENCES

- Arestis, P. (2009), “New Consensus Macroeconomics: a critical appraisal”, E. Hein; T. Niechoj; E. Stockhammer (eds.), *Macroeconomic Policies on Shaky Foundations -Whither Mainstream Economics?*, Marburg: Metropolis.
- (2012), “Fiscal Policy: A Strong Macroeconomic Role”, *Review of Keynesian Economics*, 1(1).
- Arestis, P.; Chortareas, G. (2006), “Monetary Policy in the Euro Area”, *Journal of Post Keynesian Economics*, 28 (3).
- Arestis, P.; Ferrari-Filho, F.; Paula, L. F.; Sawyer, M. (2003), “The Euro and the EMU: Lessons for Mercusor”, P. Arestis and L.F. Paula (eds.), *Monetary Union in South America: Lessons from EMU*, Cheltenham: Edward Elgar.

- Arestis, P.; Sawyer, M. (2012), "Can the Euro Survive after the European Crisis?" P. Arestis and M. Sawyer (eds), *The Euro Crisis, Annual Edition of International Papers in Political Economy*, Houndmills, Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Brazilian Central Bank-BCB (2012), *Séries Temporais*, <http://www.bcb.gov.br> (access in September).
- Central Bank of Ecuador (2012), *Estadística*, <http://www.bce.fin.ec> (access in September).
- Comunidad Andina de Naciones (CAN) (2012), *Quiénes Somos*, <http://www.comunidadandina.org> (access on 25-02-2012).
- Cunha, A.M.; Prates, D.; Ferrari-Filho, F. (2011), "Brazil Responses to the International Financial Crisis: a successful example of Keynesian policies?", *Panaeconomicus*, 5 (special issue).
- Economic Commission for Latin America (ECLAC) (2012), *Información Estadística*, <http://www.eclac.cl> (access on 25-02-2012).
- European Central Bank (ECB) (2004), *The Monetary Policy of the ECB*, Frankfurt: European Central Bank.
- (2012), *The ECB's Definition of Euro Area Monetary Aggregates*. <http://www.ecb.int/stats/money/aggregates/aggr/html/hist.en.html> (access on 25-02-2012).
- European Council (2011), "Statement by the Euro Area Heads of State or Government", Brussels, 9 December. http://consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/126658.pdf
- Ferrari-Filho, F. (2001-2002), "Why Does It Not Make Sense to Create a Monetary Union in MERCOSUR? A Keynesian Alternative Proposal", *Journal of Post Keynesian Economics*, 24 (2).
- (2002), "A Critique of the Proposal of Monetary Union in Mercosur", P. Davidson (ed), *A Post Keynesian Perspective on Twenty-First Century Economic Problems*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Ferrari-Filho, F.; Paula, L. F. (2008-2009), "Exchange Rate Regime Proposal for Emerging Countries: A Keynesian Perspective", *Journal of Post-Keynesian Economics*, 31 (2).
- Frenkel, R.; Rapetti, M. (2011), "Fragilidad externa o desindustrialización:Cuál es la principal amenaza para América Latina en la próxima década?", *Serie Macroeconomía del Desarrollo* No. 116, Santiago de Chile: CEPAL, November.

- Inter-American Development Bank (IADB) (2005), *Mercosur Report*. <http://www.iadb.org>, access on 25-02-2012).
- International Monetary Fund (IMF) (2012), *Data and Statistics*, <http://www.imf.org>, (access on 25-02-2012).
- Jará, A., Moreno, R. and Tovar, C.E. (2009), "The Global Crisis and Latin America: Financial Impact and Policy Responses", *BIS Quarterly Review*, June.
- Keynes, J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan and Company Ltd.
- Minsky, H. (1986), *Stabilizing an Unstable Economy*. New Heaven: Twentieth Century Fund Report.
- Ocampo, J.A. (2012), "Balance of Payments Dominance: Its Implications for Macroeconomic Policy", https://www.mtholyoke.edu/.../Ocampo_Macro_Mount_Holyoke.pdf, access in September.
- Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) (2012), *Estructura y Composición*, <http://www.uniondenacionessuramericanas.com>, access on 25-02-2012.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2007), *Trade and Development Report*, <http://www.unctad.org>, access on 25-02-2012.
- (2008), *Evolution of Commodity Price*, <http://www.unctad.org>, access on 25-02-2012.
- (2012), *Statistics*, <http://www.unctad.org>, access on 25-02-2012.

EFFECTOS DEL CONTROL DE CAMBIO EN EL INTERCAMBIO COMERCIAL CON COLOMBIA. CONSECUENCIAS DEL RETIRO DE VENEZUELA DE LA COMUNIDAD ANDINA

Humberto José Mayora Guaita¹
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

Resumen:

Esta investigación tiene como objetivos analizar las causas que propiciaron un escenario donde se observa el comercio binacional con impulso, máximas y caídas abruptas, pero que de una manera u otra manera se necesitan para su complemento. La metodología empleada consiste en la investigación documental. Finalmente estos acontecimientos están relacionados con los rigores del Régimen de Control Cambiario empleado en Venezuela llamado CADIVI que inciden en el precio de los productos que a diario se registran en diversas transacciones realizadas por empresarios y comercializadores del lado colombiano y registraron para finales de 2011 un intercambio de 2.193 millones de dólares.

Palabras claves: Intercambio, investigación, importaciones, exportaciones.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene por finalidad identificar el conflicto más reciente en la relación bilateral entre Colombia y Venezuela la cual toma en consideración los aspectos políticos, económicos, sociales e institucionales que hacen vida en el intercambio comercial entre ambas naciones. Los resultados favorables de décadas de considerable esfuerzo a raíz de la integración regional materializada previamente con la creación y fortalecimiento de la cooperación conjunta a partir del Pacto Andino hoy denominada la Comunidad Andina de Naciones ha sido ejemplo de ello; también presentar propuestas para una posible solución a dichos conflictos, ya que ambos gobiernos se esfuerzan en mantener y generar avances en materia fronteriza, binacional, económica, seguridad y social, se presenta un cuadro intercambio binacional Venezuela-Colombia años 2008-2011.

ANTECEDENTES DE LA RELACIÓN COLOMBO-VENEZOLANA

Según Jorge Niño² (2011) quien indica: "Colombia y Venezuela, más que vecinos son países hermanos, como tales pelean y se reconcilian, pero a pesar

¹ hmayora@usb.ve

de los inclementes efectos de los ciclos económicos, las crisis políticas y las diferencias ideológicas, están unidos por fuertes lazos en una profunda relación que no puede ser reducida a simples intereses económicos”.

Son muchas las razones que unen a los dos países: mismo idioma, costumbres, un pasado imposible de olvidar desde las pugnas fronterizas hasta el sentimiento bolivariano relacionado con la Gran Colombia y sus independencias han demostrado que sus economías y sus mercados, requieren de una integración complementaria tanto de sus productos y servicios relacionados no solo al intercambio comercial, sino más bien a una cooperación que se ha caracterizado por un éxodo migratorio, una expansión y una impactante reproducción demográfica.

Estas relaciones comerciales de una manera formal se iniciaron a partir de 1960 con la creación del Tratado de Montevideo para la formación de una Zona de Libre Comercio suscrito por Colombia en 1960 y Venezuela en 1966. Luego con la firma del Acuerdo de Cartagena en 1969, que estableció el Pacto Andino y sus integrantes Colombia, Chile, Ecuador, Perú y Bolivia, Venezuela se adhirió en 1973; con este esquema de integración se sentaron las bases firmes para el intercambio comercial no solo entre ambas naciones sino con todos los miembros de este esquema, consistente de una desgravación arancelaria, reducción de obstáculos al comercio y muchas inversiones extranjeras.

Ambos países sufrían profundas crisis económicas por la desconfianza en la región y los problemas políticos. La devaluación del Bolívar a partir de 1983 impuso un régimen cambiario venezolano (RECADI) mientras Colombia padecía de un fuerte desequilibrio originado por las exportaciones de su producto tradicional, el café. Los resultados al final de RECADI en los años 90' (en Venezuela) trajeron secuelas inflacionarias. A pesar de sus desequilibrios macroeconómicos era rentable recurrir a las exportaciones bajo el comercio intrarregional establecido en la Comunidad Andina³.

Durante muchos años el intercambio comercial registrado entre ambas naciones los convirtió en importantes socios comerciales, aprovechando las ventajas comparativas que ofrecían un escenario fronterizo que tanto los transportistas, comercializadores, proveedores, exportadores e importadores crecieron al punto de especializarse y pudieron progresar al punto de verse en la necesidad de trasladar y residenciar ejecutivos en ambos países. Tanto las inversiones como el comercio permitieron la creación de numerosas empresas tanto en Venezuela como en Colombia.

² Jorge Niño analiza temas profundos sobre la realidad colombo-venezolana, desde la historia contemporánea hasta las más recientes noticias.

³www.comunidadandina.org/

Venezuela por más de cuarenta años estuvo gobernada por las alternancias de los partidos Acción Democrática y Copei. En 1992, a raíz de un golpe de estado bajo el liderazgo del Teniente Coronel Hugo Rafael Chávez Frías causó una revuelta que intentó el derrocamiento del Presidente Carlos Andrés Pérez, quien ante una gran presión fue investigado por el uso irregular de una partida secreta y como resultado fue destituido de su cargo en el año 1993. Rol que asumió Ramón J. Velásquez. En 1994 Rafael Caldera fue electo Presidente de la República y entre una de sus promesas indicó indultar a Hugo Chávez y en efecto lo hizo.

El surgimiento de este liderazgo hacia las elecciones presidenciales en 1998 hizo permeable un escenario que reivindicara la izquierda que nunca había gobernado en la democracia y se vislumbraba como una esperanza ante una clase política que sufrió un considerable desgaste en sus maneras de hacer política. Hugo Chávez fue electo Presidente en el año 1998 y representó una esperanza para los venezolanos, con un discurso orientado hacia la reivindicación de los venezolanos en su mayoría de origen humilde quienes habían sido desplazados por la pérdida de objetivos de los partidos políticos.

INTERCAMBIO COMERCIAL A PARTIR DEL AÑO 2000

A pesar del éxito en materia de intercambio comercial, ambas naciones para inicios del nuevo milenio estaban a punto de vivir transformaciones severas en sus procesos políticos. En Colombia se dio un viraje hacia una corriente política que ya no era liberal ni conservadora. Su líder fue Álvaro Uribe Vélez, presidente electo en el año 2002, quien se separó de sus orígenes liberales en Antioquia cuando fue Gobernador y que ostentaba dar una mejor cara de Colombia lejos de la guerrilla y el narcotráfico a través de la inversión extranjera.

Venezuela en 2002 sufrió un paro nacional, las asociaciones comerciales como Fedecámaras, Central de Trabajadores de Venezuela así como la tradicional gerencia de PDVSA todavía influyente paralizaron sus operaciones, convirtiéndose en grandes antagonistas al proceso bolivariano de Hugo Chávez. Fueron dos meses de paro desde diciembre de 2002 hasta febrero de 2003; finalmente para abril de ese año se extendió en cruda violencia que terminó en un golpe de estado, donde una parte del sector militar en el poder mostró su desacuerdo en el avance de las directrices del primer mandatario. Un evento político que transformó considerablemente el escenario económico de Venezuela y por ende su intercambio comercial con Colombia no se escapó de esto.

Con una economía golpeada y ante la considerable salida de capitales de Venezuela, la devaluación del bolívar y la falta de concreción de políticas económicas, el Gobierno Bolivariano creó la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) en 2003. Una comparación de un hecho pasado con RECADI. Sus inicios fueron la entrega parcial de divisas y paulatinamente fue más coercitiva su entrega al imponer la disminución de la oferta de dichos dólares. La repercusión en Colombia fue tal que muchas empresas no pudieron ajustarse a este esquema. Mientras la mayoría de las exportaciones colombianas representaba para Venezuela su objetivo principal, ante la demanda de Venezuela hacia CADIVI y en respuestas, fue lentamente debilitando el intercambio.

Los resultados del paro en el 2002 y 2003, el golpe de Estado y la creación de CADIVI fueron paulatinamente desplazando la producción nacional venezolana a las importaciones. Una paradoja fue el exceso de las exportaciones provenientes de Colombia a Venezuela, que permitió a muchos colombianos aprovechar el fenómeno Cadivi que se ajustó a pesar de las demoras en el pago de las facturas para muchos comercializadores colombianos, que a diferencia de los grandes empresarios inundaron el mercado venezolano. También las remesas de los colombianos que enviaban a sus familiares en Colombia hizo posible aprovechar al organismo cambiario que representa todavía para muchos grandes oportunidades para la adquisición de divisas.

Según Sánchez Eduardo (2006) "Las capitales de Colombia y Venezuela están a poco más de una hora de viaje en avión y parece que en ambos casos Miami estuviera más cerca, ¿por qué? La desconfianza ha sido una característica marcada entre los dos países a lo largo de su historia".

Para el año 2006, estas relaciones continuaban en franco deterioro y un importante evento estuvo marcado por la reacción de Venezuela quien mostró rechazo hacia el primer mandatario de Colombia quien negoció con los Estados Unidos de Norteamérica un Tratado de Libre Comercio (TLC), al igual que Perú. Motivo por el cual surge la siguiente interrogante ¿Por qué estos dos países andinos en el marco de un esquema de integración andina negociaron un TLC? Esto produjo reacciones en Venezuela que hasta el 22 de abril de 2006 propició su retiro con la denuncia al Acuerdo de Cartagena, y la firma de un Memorando de Entendimiento que según la Decisión 633 refiriéndose al artículo 135 señala lo siguiente:

CONSIDERANDO: Que la República Bolivariana de Venezuela puso en conocimiento de la Comisión de la Comunidad Andina, el 22 de abril de 2006, su decisión de denunciar al Acuerdo de Cartagena, según lo previsto en el artículo 135 de dicho Acuerdo;

Que el artículo 135 del Acuerdo de Cartagena determina que la denuncia del Acuerdo de Cartagena da lugar a que cesen desde ese momento para el país de-

nunciante "... los derechos y obligaciones derivados de su condición de Miembro, con excepción de las ventajas recibidas y otorgadas de conformidad con el Programa de Liberación de la Subregión, las cuales permanecerán en vigencia por un plazo de cinco años a partir de la denuncia".

Este esquema de integración se enfrentaban a dos realidades claras; la primera la inestabilidad política de las relaciones con Venezuela y la segunda una gran oportunidad con el gran vecino del norte. Colombia tuvo para ese momento un mercado cautivo de sus exportaciones hacia Venezuela con preferencias arancelarias en el marco de la Comunidad Andina. La segunda la posibilidad de reconquistar un mercado apetecible como el de los Estados Unidos de Norteamérica. Situación difícil para Colombia.

Según Sánchez (2006) "Los roces diplomáticos entre los presidentes Uribe y Chávez no son nuevos –de hecho tampoco son los más graves por los que hemos pasado. Pues si bien es cierto que las posiciones ideológicas pueden influir en las relaciones entre los dos países, lo más importante es que más que gobiernos de turno, existen Estados que han generado a lo largo de los últimos 170 años serios problemas estructurales que hacen que las relaciones entre los dos países estén basadas inconcientemente en la suspicacia."

En este severo conflicto mucho más de los avances obtenidos en materia de los Acuerdos de Integración de la Comunidad Andina de Naciones, la ideología del Capital y de las fuerzas del mercado procedente de Colombia impactaron con una fuerza de choque en Venezuela con otra ideología diferente y antagónica. La gran demanda de productos que Venezuela necesita se la ofrece Colombia, sin embargo Venezuela no es un gran productor de bienes de consumo y la cercanía de su vecino que sí produce y exporta se enfrentaba a un problema coyuntural que paulatinamente sigue afectando los precios y las relaciones de intercambio. Ese es el tipo de cambio, Venezuela y Colombia se estaban integrando mediante una moneda de intercambio que no era el Bolívar ni el Peso, sino el dólar americano. Si bien la gran batalla ideológica terminó en una posición de egos por parte de ambos presidentes, estaba afectando más que la economía y la estabilidad en la región, a un pueblo que es el que siempre termina sacrificado en el último eslabón de la cadena.

A continuación se indica un cuadro que expresa el intercambio comercial desde el año 2008 hasta 2011.

Intercambio binacional Venezuela-Colombia años 2008-2011
(miles de millones de dólares americanos)

2008			2009			2010			2011		
Exp.	Imp.	Inter	Exp.	Imp.	Inter	Exp.	Imp.	Inter	Exp.	Imp.	Inter
1.198	6.091	7.289	310	1.422	1.732	563	4.053	4.616	493	1.700	2.193

Fuente: DANE, CAVECOL.

Para Russian, Luis (2011) señala en una ponencia relacionada con el “Comercio Binacional Retos y Perspectivas de la Cámara de Integración Económica Venezolana Colombiana Cavecol explicó las cifras mencionadas anteriormente desde una manera progresiva tomando como punto de partida el intercambio comercial colombo-venezolano desde el año 2009 hasta 2011. En dicha ponencia resalta la relación tan cercana de manera comercial que explica las cifras de importación y exportación en miles de millones de dólares y de la nueva relación luego de la separación de Venezuela de la Comunidad Andina.

Para entender las cifras de intercambio para estos años el 2008 repuntó con un intercambio de 7.289 millones de dólares americanos una cifra record en el intercambio binacional siendo Colombia principal proveedor, para 2009 este intercambio tuvo una tendencia hacia la baja con cifras de 4.616 millones de dólares, en 2010 con 1.732 millones de dólares, lo que significó una pérdida considerable del comercio binacional impulsado por Venezuela, que buscó el modo de sustituir a Colombia como mercado proveedor generando un cierre masivo de empresas y pérdida de empleos, que llevó a ambos Gobiernos a replantear sus políticas en materia de integración; sin embargo para 2011 no fue muy relevante el intercambio que disminuyó considerablemente.

En otro orden de ideas para enero de 2010, un evento como la depreciación del Bolívar respecto al dólar con el establecimiento de dos tipos de cambio o precios oficiales, uno a 2,60 y otro a 4,30 bolívares por dólar, agravó el comercio fronterizo entre ambas naciones, más para el venezolano que para el colombiano ya que a muchos compradores venezolanos se le disminuyó el poder adquisitivo con el impacto de las transacciones del tipo de cambio a peso colombiano afectando el valor de las remesas, mientras en el sector automotriz colombiano se redujo considerablemente la relación bilateral y ocasionó impactos negativos de la economía colombiana que se mantenía reducido desde el año 2009.

Luego del 10 de agosto de 2010, el nuevo Presidente de Colombia, Juan Manuel Santos, junto con el Presidente de Venezuela, Hugo Chávez, sostuvieron un encuentro, en el que se firmó un acuerdo a través de la Declaración de

Principios en la ciudad de Santa Marta, Colombia, el cual significó una reconciliación entre ambos Gobiernos; aspiró a la cancelación de la enorme deuda que tiene Venezuela con el vecino país como resultado del comercio fronterizo, y la espera de la salida definitiva de Venezuela de la Comunidad Andina y de lo que representa para la integración binacional, donde ambos mandatarios plantearon la reactivación de su comercio fronterizo que a finales de 2009 registró cifras por el orden de 7 mil millones de dólares.

En enero de 2011 rige un único tipo de cambio Bs 4,30 por Dólar Americano lo que representa una depreciación significativa del signo monetario venezolano y que imposibilita a los ciudadanos del lado venezolano comprar lo que era económico y más competitivo por encontrarse con un peso colombiano más fuerte que el propio Bolívar fuerte.

REUNIÓN DE CANCELERES EN VENEZUELA

En abril de 2011 se celebró en Caracas una reunión de cancilleres donde el Ministro Nicolás Maduro y su homóloga Mariángela Holguín junto con el Presidente de Venezuela Hugo Chávez, acordaron el rescate de las relaciones con la firma de trece acuerdos para el suministro de productos colombianos como hilos, textiles, formaletas de aluminio para la construcción de viviendas, alambazón, cementos klinker, medicamentos genéricos, fluido terapéuticos y hemodiálisis, genética avícola y huevos fértiles, vientres de bovino, maute para ceiba, intercambio comercial agrícola y veterinario, intercambio comercial de caña de azúcar producción de leche en polvo, Colombia necesita de la cancelación de más de 800 millones de dólares a los exportadores colombianos y también manifestaron su preocupación por volver a los niveles comerciales que tenían en años anteriores.

Estas ventajas de Venezuela con la Comunidad Andina expiraron el pasado 21 de abril de 2011 y el Gobierno del Presidente Chávez acordó extender las preferencias arancelarias con Colombia y Perú por tres meses, con Bolivia y Ecuador por cinco años más para la extensión de dichas preferencias en una forma de negociación bilateral con cada país miembro de la Comunidad Andina.

En el año 2012, los problemas parecen no haber cesado en el intercambio comercial. Muchos venezolanos han encontrado excelentes condiciones para la inversión en tierras neogranadinas, comparado a lo que venía sucediendo años atrás con los migrantes colombianos. No sólo el excelente clima de inversiones favorece la instalación de los venezolanos sino una gran cantidad de desempleados de la antigua gerencia de PDVSA, han desarrollado la exploración y explotación del oro negro en Colombia, permitiendo una especialización y una

importante cooperación en materia energética pero de manera unilateral. Parte de ese talento humano de la vieja PDVSA sirve a una nación que se va enriqueciendo de muchos venezolanos quienes no tenían ni idea de que su experiencia laboral que sirvió para el crecimiento de la industria petrolera venezolana pasa a formar parte de la empresa ECO PETROL. Mientras la migración colombiana desde hace más de dos décadas suplía una mano de obra en la agricultura y el sector servicios, la migración venezolana está fortaleciendo la colombiana pero de manera más profesional y con tendencia al alza.

CONCLUSIONES

Venezuela y Colombia en la actualidad apuntan sus modelos de integración de forma diferente, aún y cuando la estabilidad de la región depende de las excelentes relaciones entre ambos países, que de manera independiente a sus ideologías políticas necesitan una complementariedad comercial y económica vital para sus economías y poblaciones.

La Comunidad Andina de Naciones le dio fortaleza a la integración comercial basadas en los principios de la integración regional mediante una unión aduanera fijada desde 1992. Estos dos países lideraron la reactivación de la integración y aún con la denuncia al Acuerdo de Cartagena por parte de Venezuela en 2006 aún continúa otorgando y recibiendo las preferencias arancelarias de este esquema de integración en la modalidad de acuerdo bilateral.

Los afectados en esto son los exportadores colombianos a quienes CADIVI les adeudan sus facturas por las constantes demoras en el reconocimiento por parte de Venezuela, y los productores nacionales de Venezuela quienes ante las masivas importaciones de Colombia y otros países, no cuentan con una política estable en materia de agricultura, industria y comercio, por lo cual se va a limitar la capacidad de competir.

El reto para Colombia radica en la disposición de cooperar y ahora está en el conocimiento, de que sus regiones son más interdependientes de Venezuela que de Colombia, sobre todo las fronterizas. El Gobierno Colombiano está interesado en acercar más a sus connacionales del lado de la frontera en la acción de integrarlos más hacia Colombia y ante los posibles focos de una nueva crisis que pueda amenazar con un episodio similar al vivido anteriormente, estas regiones fronterizas nunca han tenido la culpa lo que repercute entre Bogotá y Caracas por posiciones totalmente personalistas que ante una opinión, acción y omisión puede ser interpretado de muchas maneras.

El reto de este comercio bilateral presenta serias desigualdades, Colombia desea que Venezuela sea su mercado cautivo, sin embargo para Venezuela, su reto es la de incentivar la producción nacional de sus propios bienes y así evitarse la enorme dependencia que tiene con su vecina Colombia en rubros esenciales, en esta reciente firma de acuerdos quedó evidenciado que Venezuela necesita cubrir sus inventarios en todas las áreas de comercio sin embargo así como se coordinó con empresarios colombianos, debe ocurrir también con los empresarios venezolanos y cooperar de forma conjunta para poder autoabastecer con su propia producción.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

CADIVI, Documento en línea, <http://www.cadivi.gob.ve> (consultado: 23-04-2012).

CAN (2006), <http://www.comunidadandina.org/normativa/dec/D633.htm> (consultado: 04-04-2012).

Niño, Jorge (2011) "Análisis del efecto de variables económicas y políticas sobre la dinámica general y sectorial de los flujos comerciales Colombo Venezolanos, en su último ciclo de auge y deterioro", http://www.comvenezuela.com/descargas/monografia_camara.pdf (consultado 02-04-2012).

PDVSA documento en Línea, http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/readmenuhist.tpl.html&newsid_obj_id=119&newsid_temas=13 (consultado: 04-04-2012).

Russian, Luis (2011), El Comercio Binacional: Retos y Perspectivas, Cámara Venezolana Colombiana, Cavecol, <http://> (consultado: 16-04- 2011).

Sánchez, Eduardo (2006), "Venezuela, Comercio y estabilidad, http://www.icpcolombia.org/archivos/reflexiones/venezuela_comercio_estabilidad.pdf (consultado 06-04-2012).

LA POLÍTICA DE CONTROL DE PRECIOS DE LOS BIENES AGROALIMENTARIOS DESDE LA PERSPECTIVA NEOINSTITUCIONAL

Agustín Morales¹
Facultad de Agronomía, UCV

Resumen:

El propósito es analizar e interpretar, desde la perspectiva neoinstitucional, la situación actual y las implicaciones de la política de control de precios. Su desarrollo se ajustó al siguiente esquema metodológico: en un primer momento se delinearon los rasgos más importantes que sirvieron de marco para la aplicación de la mencionada política; en un segundo momento se analiza e interpreta esta política mediante el desarrollo de los aspectos que integran las labores de toda tarea de investigación, a saber: *conceptualización, verificación e inferencia*. En concordancia con la opción teórica en la cual se fundamenta, se concluye este trabajo señalando que la aplicación de la referida política ocasionó, entre otros aspectos, una mayor ineficiencia, desabastecimiento e incremento significativo de las importaciones.

Palabras claves: Venezuela, Neoinstitucionalismo, sector agroalimentario, Estado, control de precios.

INTRODUCCIÓN

Iniciamos este trabajo reconociendo y enfatizando dos aspectos de suyo importantes en todo cuanto se refiere a este trabajo, a saber: 1) que la mayor parte de los más significativos desarrollos teóricos en materia económica, parten del hecho de que todas las sociedades son organizadas, que poseen el mismo nivel de estructura institucional y que se encuentran en situación de "equilibrio"; por lo tanto, los modelos propuestos para procesar abstracciones y ser factibles de ser aplicados a situaciones concretas, son considerados de absoluta validez y b) en Venezuela, los hechos vinculados con el incremento del índice de precios correspondientes a los alimentos y bebidas muy por encima del índice general de precios, son de larga data.

En relación con el primer punto, se puede señalar que en situaciones singulares como las nuestras, los mencionados desarrollos teóricos deberían ser discutidos teniendo en consideración, entre muchas otras, las peculiaridades históricas, políticas, culturales (obviamente distintas a las realidades en donde dichos desarrollos teóricos tienen su origen) y aquellas que se derivan de las asimetrías económicas, así como de las que se relacionan con las distorsiones sociales generadas por las *deficiencias del mercado*.

¹ moralesa@agr.ucv.ve

En cuanto concierne al segundo punto podemos señalar que en Venezuela, las importaciones de bienes agroalimentarios, el comportamiento deficitario de la producción agrícola nacional de insumos para su procesamiento agroindustrial, el significativo *incremento de los precios* de los alimentos y la estructura *oligopolizada y transnacionalizada* de la industria agroalimentaria nacional, históricamente, constituyeron fenómenos interdependientes y determinados por las políticas económicas tanto de Venezuela como de los países exportadores de alimentos; aspectos ampliamente discutidos por Morales (1985).

Teniendo en cuenta las consideraciones expuestas anteriormente, el propósito de este trabajo consiste en analizar e interpretar, desde la perspectiva neoinstitucional, las consecuencias que se derivaron de la aplicación, por parte del actual gobierno, de la política de control de precios de los bienes agroalimentarios durante el lapso comprendido entre 2003 y 2011.

En concordancia con el proceso metodológico, el trabajo ha sido estructurado de la siguiente manera: Con la finalidad de establecer el marco general del problema, en un primer momento, a través de una breve retrospectiva histórica, se procedió a identificar y analizar los aspectos más relevantes que caracterizaron el desarrollo del sector agroalimentario venezolano y, al mismo tiempo se delinearon los rasgos más importantes que sirvieron de marco para la aplicación de la política de control de precios. En un segundo momento se propone una interpretación, desde la perspectiva neoinstitucional, de la mencionada decisión de política económica, mediante el desarrollo de los aspectos que integran las labores de toda tarea de investigación, a saber: *conceptualización, verificación e inferencia*.

ANTECEDENTES: UNA BREVE RETROSPECTIVA HISTÓRICA

1.1 El contexto socio-político

Indagar acerca de las circunstancias que determinaron que Hugo Chávez fuera electo Presidente de la República, requiere remontarse a la época durante la cual primó el llamado Pacto de Punto Fijo, suscrito en 1958 entre los tres partidos políticos de mayor raigambre en el país: Acción Democrática (AD), Comité de Organización Político Electoral Independiente (COPEI) y Unión Republicana Democrática (URD); y FEDECÁMARAS, la iglesia y las Fuerzas Armadas. De conformidad con este acuerdo, las relaciones que se establecieron entre los principales partidos políticos ocurrieron respetando ciertas reglas del juego, sobre todo respecto a que el triunfo en cualquiera de los sucesos de rivalidad política, no mellarían de modo alguno, el respeto de las mencionadas reglas. Por

otra parte, quedó establecida una relación de control entre el Estado y los partidos políticos así como entre éstos y el resto de la sociedad, incluyendo sus organizaciones como los sindicatos, gremios y asociaciones.

En ese contexto y dada la abundancia de recursos lo que primó en una gran parte de la vigencia de dicho acuerdo, fue un total desinterés por el *conflicto* el cual constituye un aspecto natural en cualquier sociedad en transición. Por esta y otras razones Venezuela fue considerada por mucho tiempo uno de los casos democráticos más exitosos de América Latina. En opinión de Naím y Piñango (1984), tal situación permitió emprender y lograr grandes e importantes transformaciones en un lapso relativamente breve y en un "clima" democrático prácticamente desprovisto de conflictos. Sin embargo, ambos autores sostienen que el predominio de dicha situación ocasionó importantes consecuencias negativas, de forma tal que "...A perniciosos fenómenos tales como la ausencia de prioridades y la multiplicación casi infinita de organizaciones, debemos añadir otros dos, particularmente dolorosos y graves para el país: la escalada de la *corrupción* (el énfasis es mío) y la falta de liderazgo. A nuestro juicio ambos son consecuencia de la misma combinación de la aversión al conflicto y abundancia que nos ha servido para mucho pero que, también, nos ha impuesto severas limitaciones" (Naím y Piñango, 1984: 560).

Esa situación duró prácticamente 30 años, los cuales quedaron interrumpidos por la explosión social del 27 de febrero de 1989. A ese episodio se sumó posteriormente el intento de golpe militar de febrero de 1992. A pesar de no haberse logrado el objetivo de despojar a los representantes del poder público legítimamente establecido mediante el voto popular, sus repercusiones fueron de tal magnitud que resquebrajaron las bases de la democracia venezolana. A partir de esa fecha se empezaron a cuestionar, entre otros aspectos, el prestigio de las instituciones públicas y la legitimidad de los partidos políticos.

Aprovechando el desprestigio de los partidos políticos y de sus principales dirigentes, Hugo Chávez, en diciembre de 1998, logró ser elegido por una amplia mayoría Presidente de la República, desplazando de esa forma a los partidos políticos tradicionales. Al asumir el poder, convocó a una Asamblea Constituyente para *refundar* la república. Esta asamblea produjo en tres meses un proyecto de Constitución que fue refrendada por voto popular el 15 de diciembre de 1999 con el 70% de votantes que se pronunciaron a favor del *sí*, y menos de un 30% lo hizo en contra. Desde la convocatoria del referendo para aprobar la nueva constitución, la principal organización de empresarios, *Fedecámaras*, decidió recomendar el voto negativo en la consulta popular por considerar que el texto constitucional tendría consecuencias funestas para el país.

¿En qué aspectos se diferencia esta nueva constitución de la derogada Constitución de 1961? Considerando que son muchos y de diversa naturaleza, para los fines de este artículo se destacan tres de ellos: el relativo al sector militar, al Poder Legislativo y los relacionados con los aspectos socioeconómicos.

En cuanto concierne a los aspectos socioeconómicos, se indica que éstos, a diferencia de la Constitución de 1961 (que carecía de un título general sobre este particular), se encuentran claramente establecidos (Rondón de Sansó, citado por Viciano, R., 2004: 59). En efecto, el Título VI de la Constitución –Del Sistema Socioeconómico– junto con el Capítulo VII del Título II –De los Derechos Económicos–, conforman el contenido de la denominada “Constitución Económica”. Por otra parte, el modelo económico que contempla la Constitución de 1999 cuenta con algunos soportes que se consideran fundamentales para el tipo de sociedad y de Estado que se aspira lograr. Dentro de estos soportes se destacan los siguientes: los relativos a la justa distribución de la riqueza, la reserva de la actividad petrolera y el mantenimiento en manos públicas de la empresa estatal petrolera, el principio de *seguridad alimentaria* (cursiva nuestra) de la población, la promoción del *desarrollo rural* (cursiva nuestra) y la lucha contra los latifundios, la promoción y protección del cooperativismo, los principios de justicia en el régimen tributario y la necesidad de coordinación entre las políticas fiscales y las políticas monetarias.

Luego de la entrada en vigor de la nueva Constitución, se produjo una *crisis de gobernabilidad* que se derivó, principalmente, de la aprobación y aplicación de 49 decretos leyes con los que se pretendía llevar adelante el denominado “proceso revolucionario”. El paro general del 10 de diciembre de 2001, que marcó el inicio de la crisis política, constituyó un movimiento general en respuesta a ese conjunto de decretos leyes.

A esa primera fase (que pudiéramos convenir en llamar de pugna entre el nuevo orden constitucional y las fuerzas políticas contrarias a éste) de este nuevo proceso socio-político, prosiguió una segunda fase en 2002 (que se pudiera denominar como un intento por consolidar una perspectiva de carácter *socialista*), cuyos inicios estuvieron marcados por la ruptura del hilo constitucional que tuvo lugar el 11 de abril de 2002. En rigor, la idea del *socialismo* mencionada oficialmente por primera vez en el denominado Proyecto Nacional Simón Bolívar de 2007. En este documento se exponen las “directrices” que orientan el diseño del llamado *Socialismo del Siglo XXI* (Arenas, 2010).

El análisis de los hechos que rodearon el llamado “paro económico” y la huelga de los empleados de la empresa estatal Petróleos de Venezuela (PDVSA), requeriría de un espacio del cual no se dispone; en su lugar, se manifiesta que superados tales hechos, el actual gobierno procedió a aplicar, entre

otras, las siguientes medidas: a) *un control de cambios y de precios*; b) la decisión de participar en la importación directa de mercancías; c) el incremento del salario mínimo; d) la aplicación de impuestos al valor agregado y al débito bancario, así como a los activos empresariales; conjunto de medidas que tendieron a propiciar lo que el mismo gobierno denominó el “Plan de Desarrollo Endógeno” para orientar su política económica. Se trataría, en suma (según los representantes más connotados del gobierno), de una visión del “desarrollo hacia adentro” que daría prioridad a la producción doméstica apoyándose en el control de cambio y de precios como instrumentos de incentivo industrial.

Ese escenario caracterizado además, porque la garantía de la “seguridad alimentaria” para la población de menores recursos era una necesidad “impostergable”, entre otros factores, por la presencia de elevados índices de desocupación, una preocupante disminución de la capacidad adquisitiva de los consumidores y una significativa disminución de la ingesta de calorías (Landaeta, 2005: 274-275) sirvió para que el gobierno adoptase una serie de políticas concernientes al *sector agroalimentario*. De esta forma, se propendió al fortalecimiento de la participación del Estado en el conjunto de la economía y particularmente, en los *procesos de producción, transformación, distribución y consumo de bienes agroalimentarios*.

1.2 rasgos del desenvolvimiento del sector agroalimentario venezolano

1.2.1 La evolución durante la década del 70 hasta 1989

En la década del 70 los precios de los productos agrícolas en el mercado internacional, salvo excepcionales circunstancias, eran más bajos que los precios internos en Venezuela. Como resultado, las importaciones se fueron incrementando y, en la medida en que se fue acentuando esa práctica, la producción agrícola nacional se mostró incompetente para regular la demanda de productos importados. En general, los productos agrícolas que procedían del exterior eran mucho más baratos por haber sido producidos en condiciones de altísima productividad y por haber estado sujetos a políticas de subsidio, tanto por parte del Estado venezolano como por parte de los principales países exportadores interesados en salir de sus excedentes.

Esto ocasionó el *estancamiento relativo* e incluso la disminución de la producción nacional, lo que a su vez alimentó un círculo perverso de características similares al que se venía observando en algunos países de América Latina: se incrementaron las importaciones porque no era posible que la producción interna creciera y las importaciones contribuyeron a profundizar este estancamiento

(Morales, 1985)². Los datos estadísticos que avalan esta conclusión general pueden ser consultados en Morales (1985: 148).

A pesar del otorgamiento de subsidios de gran magnitud otorgados por el Estado durante esta fase histórica, la situación alimentaria y nutricional de la población no logró ser solventada, muy por el contrario, durante los años que estamos refiriendo se empezó a desatar un alarmante incremento del precio de los alimentos (Morales, 1992: 287-290).

En tal situación se encontraba el sector agroalimentario en el momento en que se adopta las políticas de ajuste económico y las decisiones gubernamentales de 1989.

1.2.2 La apertura neoliberal: los cambios ocurridos entre 1989 y 1999

El conjunto de estrategias y acciones desarrolladas a partir de 1989 buscó como objetivo final la apertura del sector agrícola al comercio internacional de productos alimenticios. De esa manera, se logró alcanzar parte de las metas planteadas al poner en práctica las medidas económicas de corte neoliberal impuestas por el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Respecto a la forma como se fueron concretando los aludidos propósitos, no resultaba difícil percibir una clara actitud que condujo a limitar la superficie cultivable propiciando el abandono, por parte de los productores, de rubros muy específicos de la producción (Morales, 1993).

La disminución del área sembrada del país determinó, obviamente, una reducción significativa de la producción agrícola nacional (Morales, 1993) y, como corolario, el incremento de las importaciones de productos agrícolas y un fuerte deterioro de la balanza comercial agroalimentaria y, lo que es más importante todavía, el hecho por el cual los alimentos importados empezaron a desempeñar, desde el punto de vista cualitativo y cuantitativo, un papel primordial en el abastecimiento alimentario (Abreu et al, 1993; Morales, 1993).

En junio de 1993, el Presidente Carlos Andrés Pérez fue destituido de su cargo por la Corte Suprema de Justicia. En esas circunstancias, el Congreso designó como presidente interino a uno de los Senadores de la República a fin

² El fenómeno del estancamiento de la producción de algunos cultivos en algunos países de América Latina, es referido también por Rama y Vigorito (1979); Lajo (1983) y Valde-rama (1979). Los datos estadísticos que avalan esta conclusión general pueden ser consultados en Morales (1985: 148).

de que concluyera en febrero de 1994 el período de gobierno iniciado en 1989. El presidente interino Ramón José Velásquez nombró como Ministro de Agricultura y Cría (MAC) a un miembro de la directiva de la principal organización gremial de los productores agrícolas del país (FEDEAGRO). Bajo la nueva gestión, se implementaron una serie de políticas: entre otras, se apuntó a convertir al Ministerio en la institución que debería promover y estimular la producción nacional de alimentos y materias primas para su procesamiento agroindustrial; tales políticas, en especial la de concertación de precios mínimos, suscitaron serias reacciones de los empresarios vinculados a las principales agroindustrias quienes consideraron que la nueva política afectaba sus intereses.

En 1994 asumió el poder un nuevo presidente, Rafael Caldera. En junio de ese año, el nuevo ministro de Agricultura, que al igual que su antecesor se encontraba vinculado a los gremios agropecuarios, anunció una "política de emergencia" para la agricultura y la creación de una "economía solidaria" sustentada en la consolidación de la red de distribución de alimentos a precios subsidiados para los sectores urbanos de menores recursos (Agroplan, 1994).

No obstante los esfuerzos desplegados por el gobierno para conciliar los intereses de la agricultura y de la agroindustria a fin de lograr un adecuado comportamiento de la producción agrícola nacional, ésta continuó mostrando una reducción mayor a la que se había observado en 1989. El análisis de los datos estadísticos permite apreciar la magnitud de esta reducción durante los años que siguieron a 1989 (Morales, 1993 y 1995), años en los que no solamente los cereales³ sino la mayoría de rubros que conforman el sector agrícola continuaron disminuyendo su producción hasta presentarnos en el ciclo productivo 1995-1996, un cuadro de absoluta postración (Fedeaagro, 1997). La situación se agrava por el hecho de que a pesar de la apertura comercial, de la sobrevaluación del signo monetario (que ocurrió durante los últimos años de la fase histórica que se está tratando) y de la tendencia declinante de los precios de los alimentos en el mercado mundial (BM, FMI, 1991; USDA, 1991 y 1992), la inflación continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos (salvo algunos meses) se siguió mostrando por encima del índice general de precios (BCV, 1992). A pesar de los intentos del gobierno para mitigar la situación social, alimentaria y nutricional, la pobreza continuó incrementándose hasta alcanzar niveles alarmantes y abarcar nada menos que a 14 millones (79% de la población)

³ Productos que, junto con la soya, constituyen los bienes agrícolas más dinámicos en el comercio internacional de alimentos.

de personas, las cuales se ubicaron en los estratos de pobreza relativa y pobreza crítica (43%) (Fundacredesa⁴, y Fundación Cavendes, 1993).

Si algunos de los hechos ocurridos y analizados dentro de esta fase histórica fueron importantes, los que atañen a los acontecidos dentro de la *estructura de distribución urbana de alimentos* fueron mucho más relevantes. En efecto, desde la instauración del primer establecimiento perteneciente a la empresa *Makro S.A* y de *Éxito*., esa estructura empezó a acusar importantes transformaciones, aspecto cuyo desarrollo requeriría un espacio del cual no se dispone.

1.2.3 Las transformaciones ocurridas desde 1999

El conjunto de acciones emprendidas desde 1999 para promover el desarrollo agrícola fueron expuestas en el documento titulado: *Plan Nacional de Desarrollo Agrícola y de la Alimentación* preparado por el Ministerio de la Producción y el Comercio (MPC, 2000). Las acciones que promovieron el referido plan permitieron que durante el año 2000, de acuerdo con las estadísticas oficiales, el sector agrícola primario registrara un crecimiento cercano al 5% con relación al año anterior.

A pesar del mencionado incremento de la producción agrícola, las agroindustrias, como por ejemplo la relacionada con la harina precocida de maíz, se resistieron adquirir esa producción aduciendo algunas razones como las siguientes: contracción de la demanda y suficientes inventarios hasta el mes de octubre de 2001.

Dentro de ese contexto caracterizado por un apoyo irrestricto del Estado para alentar la producción agrícola del país, el Producto Interno Bruto Agrícola (PIBA), según las cifras reportadas por el BCV, registró durante el lapso que estamos tratando, las siguientes variaciones: -2,1% en 1999; 2,4 en el 2000; 2,6 en el 2001 y; -1,6 en el año 2002 (UCV, Facultad de Agronomía, 2003).

Haber hecho referencia sólo a las acciones desplegadas y al desenvolvimiento de la agricultura durante la fase comprendida entre 1999 y 2002, mostrarían un cuadro incompleto acerca de la situación del SAV; por lo tanto, se juzga necesario dedicar, a continuación, algunas líneas en relación con el comportamiento de las importaciones de bienes agroalimentarios y a las tendencias mostradas por la *inflación* en el rubro de los alimentos y bebidas no alcohólicas. En

⁴ Fundacredesa es el Centro de Estudios Biológicos sobre Crecimiento y Desarrollo de la Población Venezolana, institución de mucho prestigio y de reconocida solvencia en la materia que nos ocupa.

relación con el primer aspecto, se manifiesta que no obstante el crecimiento del PIBA registrado en 2000 y 2001, las importaciones registraron los siguientes montos: 1.627 millones de dólares americanos en 1999; 1.748 en el 2000; 1.958 en el 2001 y 1.660 en 2002. Respecto a la inflación, ésta continuó en ascenso y el índice de precios correspondiente a los alimentos, según las cifras aportadas por el BCV, se continuó mostrando por encima del índice general de precios. En efecto, el índice de Precios al Consumidor correspondiente a los alimentos y bebidas no alcohólicas, registró los siguientes porcentajes: 10,6 en el 2000; 16,1 en el 2001 y 28,3 en el año 2002 (UCV, Facultad de Agronomía, 2003).

Tales fueron las características del SAV en el momento que se originaron los acontecimientos que rodearon al clima de conflictividad política, escenario dentro del cual, se adoptaron una serie de decisiones respecto al sector agroalimentario nacional, las cuales serán analizadas más adelante.

No podemos concluir esta parte sin una alusión a los *mecanismos de formación de los precios* de los bienes agroalimentarios utilizados durante el lapso materia de esta reseña histórica. Tales mecanismos fueron determinados y analizados por Castillo y Morales (2005); estos autores, reconociendo que el proceso de formación del precio de los bienes agroalimentarios se establece de una forma distinta a la que es planteada por la *Economía Neoclásica* y teniendo en cuenta los aspectos teóricos desarrollados por Tomek y Robinson (1993), sostienen que en el caso de la carne de pollo el precio de este producto se establece por medio del *mecanismo de precio fórmula* (Castillo y Morales, 2001); en el caso de la papa, éste se establece a través del *mecanismo de mercados organizados*; en el caso del arroz, el cual en su totalidad debe ser procesado por la agroindustria antes de llegar a los consumidores, el precio a nivel de productores se ha establecido, desde hace algún tiempo, por medio de un mecanismo que podríamos entender como una combinación entre *negociaciones colectivas y precio fórmula*; en el caso de los productos procesados por la agroindustria, los cuales constituyen una proporción importante de los bienes agroalimentarios consumidos en el país, *la formación de los precios no se produce por el simple "juego de la oferta y la demanda"*, sino que más bien, se trata de *precios administrados*.

En relación con los productos procesados por la agroindustria, podemos agregar que en la mayoría de los casos, son las propias empresas productoras quienes establecen el precio de sus productos, al cual el consumidor puede decidir si lo compra o no. Por supuesto, hay que reconocer que en el país se trata de "precios sugeridos" por la agroindustria, estando el distribuidor final en la potestad de establecer el precio que él considere conveniente: el verdadero *precio administrado* a nivel de consumidor. Sin embargo, el rango de estos precios sugeridos es relativamente estrecho. También se da el caso, sobre todo durante

los últimos años, de productos procesados cuyo precio es fijado por el Estado, lo cual también entra en la categoría de *precios administrados*, aspecto que será tratado a continuación.

2. LA POLÍTICA DE CONTROL DE PRECIOS DESDE LA PERSPECTIVA NEOINSTITUCIONAL

En esta parte del artículo se propone una interpretación del fenómeno mediante el desarrollo de los aspectos que integran las labores de investigación, a saber: *conceptualización, verificación e inferencia*.

2.1 Conceptualización (planteamiento teórico)

Teniendo en cuenta que el soporte teórico de este trabajo está constituido por los aportes derivados del Institucionalismo en general y del denominado Neoinstitucionalismo (NEI) en particular, empezaremos destacando dos aspectos, a saber: a) la corriente principal de la NEI (cuyos principales planteamientos cuestionan la validez de la teoría Económica Neoclásica) asume que la producción comprende no sólo la transformación de los insumos y la producción de bienes, sino también la transferencia de los *derechos de propiedad* en el acto del intercambio de mercancías y que esto supone, a parte de los costos de producción, la ocurrencia de *costos de transacción*; b) Que del neoinstitucionalismo se ha derivado una amplia agenda de investigación y se han desarrollado una serie de teorías y escuelas, de ese conjunto de teorías y escuelas, para nuestros propósitos, nos ocuparemos a continuación muy sucintamente, de las siguientes teorías: *Teoría de los costos de transacción, teoría de la agencia y teoría de la elección pública*.

Los costos de transacción surgen de la transferencia de los derechos de propiedad. Estos comprenden aquellos costos que no se originan directamente del proceso de producción de los bienes y servicios, su importancia radica en que están asociados y a su vez determinan el intercambio económico. Si los costos de transacción llegaran a elevarse significativamente, la cancelación del intercambio ocurriría inevitablemente.

Los mencionados costos incluyen los costos de información, negociación, diseño, vigilancia y cumplimiento de los contratos y protección de los derechos de propiedad; por lo tanto, si en una sociedad prevalecen *instituciones caóticas, precarias e ineficientes*, éstas propenderán a elevar la incertidumbre y desconfianza de los agentes económicos para participar en los intercambios económicos, y con ello se incrementarían los costos de información, de negociación y de contratación, componentes importantes de los costos de transacción.

En una apretada síntesis podemos resumir el aspecto relativo a la Teoría de los Costos de Transacción, señalando que el mercado tiene costos que la teoría neoclásica no había considerado, y los trabajos de Coase (1937) y Williamson (1989) han puesto de manifiesto la importancia de éstos para entender y explicar la organización de la actividad económica y los acuerdos entre las partes, en particular los derechos y obligaciones de cada una de ellas, para evitar imperfecciones de mercado. La existencia de esos costes, y los riesgos derivados del uso del mercado, aconsejan en ocasiones que el Estado intervenga mediante reglas que determinen cómo proceder cuando surgen conflictos entre los actores o estableciendo normas de actuación para todos los actores. Desde North (1995) entendemos mejor cómo estas instituciones pueden favorecer la eficiencia y porque, a veces, el cambio institucional y el propio crecimiento se ven frenados por el *statu quo*.

Respecto a la **Teoría de la Agencia** se puede, en general, señalar que la relación de agencia se establece en circunstancias en que el *principal* (que detenta la propiedad de un activo o una función administrativa de mayor jerarquía) delega ciertos derechos en un *agente* (que administra la propiedad de los activos o ejerce una función administrativa delegada), obligado por contrato a amparar o proteger sus intereses a cambio de una retribución (Ross, 1973; Jensen y Meckling, 1976). A un mayor nivel de concreción se puede afirmar que en el intercambio y en cualquier tipo de transacción, la relación entre agente y principal adquiere la forma de un contrato formal o informal caracterizado por una relación jerárquica y por la existencia de *información asimétrica* entre las partes. Teniendo en cuenta que el proceso de producción, adquisición y procesamiento de la información es costoso, el Estado, a través de su estructura, puede jugar un rol importante para disminuir los problemas de información; sin embargo, su intervención en este aspecto pudiera también generar situaciones de información asimétrica como las siguientes: Las que surgen de las decisiones de las más altas esferas del poder y de su aplicación por parte de la burocracia, y las que se originan de las decisiones del Estado y de otros agentes de la economía, las cuales pueden afectar el comportamiento de otros agentes económicos.

Finalmente, respecto a la Teoría de la Agencia, se considera que cuando los agentes no son resarcidos de acuerdo con sus aspiraciones, pueden surgir los llamados "problemas de incentivos", tal es el caso de los funcionarios públicos quienes pueden tener pocos incentivos para mejorar la calidad de los servicios de los cuales son responsables, porque su remuneración es fija y además su cargo está garantizado debido a que éste se lo debe a un político y no depende de la evaluación de un consejo de administración.

En todo cuanto atañe a la **Teoría de la Elección Pública**, se manifiesta que ésta coloca su mayor acento en el análisis económico de la toma de decisiones fuera del *mercado* e intenta explorar las conexiones entre la política y la política económica, incluyendo los efectos que las instituciones y la economía tienen en el equilibrio político. De este modo esta teoría se interesa, en forma general, por las decisiones de individuos y grupos en las transacciones políticas y propugna que los agentes operan de forma racional y buscan maximizar su bienestar individual y, en forma particular, de lo que se ha convenido en denominar la *maximización de la utilidad individual* de políticos y burócratas.

Desde el anterior punto de vista cabe acotar, entonces, que esa teoría otorga una importancia particular a los mecanismos legislativos tales como la discusión de los temas que conforman la agenda política, la secuencia de esa discusión y la asignación de derechos a las partes involucradas en dicha agenda, entre otros aspectos. De ese modo, considera a las *instituciones* como el resultado de una *acción colectiva* que tiene lugar a través del *proceso político* el cual, como se sabe, comprende el sistema electoral, el congreso, los partidos políticos, los grupos de interés y de presión, etc.

Varios son los campos de aplicación de esta teoría; para los fines de este trabajo a continuación mencionamos cinco grandes áreas en su relación con la política económica: a) Políticas públicas, elecciones y ciclos democráticos, b) Burocracia y regulación, c) Buscadores de renta (*rent seeking*) y corrupción; d) Temas constitucionales y e) Grupos de interés y de presión (Mueller, 1997; Dixit, 1998).

El área relativa a la búsqueda de rentas, trata de los conflictos entre diversos agentes económicos, que insertos en la política pública, buscan obtener las mayores rentas personales. Tales conflictos ocasionan *costos de transacción* que pueden disminuir o anular los aspectos de la política económica. Se puede afirmar, además, que la búsqueda de rentas personales de diversos decisores de política económica o personas que dirigen empresas públicas provoca conflictos que suponen pérdidas sensibles para la comunidad (Tollison y Congleton, 1995; Buchanan *et al.*, 1980).

La materia relacionada con la *corrupción* se halla permeada por el análisis de la búsqueda de rentas. Es entendida como una transferencia no autorizada de dinero o de bienes en especie a un agente económico para inducirle a anteponer sus intereses por encima de los objetivos de la organización en la cual presta sus servicios.

En una apretada síntesis podemos resumir este punto señalando que la teoría de la Elección Pública (Buchanan *et al.*, 1980) ha explicado que los agentes

públicos tienen sus propios intereses, que estos pueden ser contrarios al interés general, y que están influenciados por los grupos de interés que se aproximan al Estado buscando rentas. En definitiva, desde esta teoría se pone el énfasis en que un aumento de la intervención puede ser una amenaza —el remedio peor que la enfermedad— si el diseño institucional no establece mecanismos claros de incentivos para evitar que los probables costos derivados de los fallos del gobierno superen los supuestos beneficios derivados de la acción del gobierno. En este campo, la *corrupción* sería el corolario de toda una serie de conductas oportunistas de Estado y grupos de interés en detrimento de los ciudadanos (Benson *et al.*, 1995), (Tollison y Congleton, 1995).

Antes de referirnos al siguiente aspecto que integra toda labor de investigación, resulta pertinente referirse a las razones por las cuales los gobiernos optan por intervenir en los mercados (en este caso respecto a la materia que nos ocupa) para forzar un arreglo más justo desde el punto de vista distributivo. Al respecto, es menester destacar que una de las evaluaciones realizadas en torno a la regulación económica (control de precios), considera que ésta se puede entender como el proceso mediante el cual los gobiernos tratan de corregir fallas de los mercados (Viscusi y otros, 1992). Desde este punto de vista, se considera que los políticos y técnicos gubernamentales actúan de manera benevolente para lograr, por una parte, la utilización óptima de los recursos de que dispone la sociedad y de esta forma corregir las fallas del mercado; por la otra, lograr objetivos distributivos que suponen mayor equidad y justicia social. De esa forma, una intervención que busca la eficiencia, trataría de lograr que los mercados funcionen de la mejor manera posible para optimizar el uso de los recursos finitos y, al mismo tiempo, lograr que los consumidores tengan acceso a bienes y servicios requeridos al menor costo posible, vale decir, que los consumidores puedan tener acceso a una distribución más equitativa de los resultados económicos de una sociedad.

Si bien es cierto que los gobiernos optan por estas medidas, sin embargo, cuando lo hacen tratan de evitar que éstas permanezcan vigentes por largos periodos para evitar que se produzcan, inevitablemente, problemas de escases. Esto debido a que se propende asignar a los bienes un precio inferior al del equilibrio y, a este precio, los productores se ven menos dispuestos a ofertar y los compradores (dispuestos a aprovechar esos precios) adquirirán más porque se habrá incrementado su capacidad de compra. Esto, como es fácil deducir producirá, irremediablemente, escasez.

2.2 Verificación

El control de precios se sustentó en el artículo 3 del Decreto 2.304 de la Gaceta Oficial número 37.626, del 6 de febrero de 2003. El referido Decreto contempló cuatro rubros: alimentos, medicinas, materias primas y servicios. Dentro de los primeros se incluyeron los siguientes: Arroz, avena y sus preparados, preparaciones para la alimentación infantil, harina de maíz precocida, harina de trigo, pastas alimenticias, pan de trigo, carne de res, pollo, pavo, gallina, bovino, caprino y porcino; leche completa en polvo, pasteurizada y esterilizada UHT, leche materna, leche de soya, quesos blancos no madurados, huevos de gallina, aceites comestibles –excepto el de oliva–, margarina, leguminosas, azúcar, mayonesa, salsa de tomate, café molido y en granos, mortadela, sal, papas, jurel, atún, sardinas y tomates.

Esta política se mantuvo por lo menos hasta 2009, año en que se ajustaron los precios de 11 productos de la cesta básica distribuidos por las empresas privadas. Este ajuste también alcanzó a los productos distribuidos por MERCAL, entidad del gobierno que tuvo que verse obligada a incrementar los precios en un promedio de 81,7% entre los meses de mayo y noviembre de 2009.

Desde que se aplicó el control de precios, se empezó a observar una situación de desabastecimiento de los principales alimentos, a saber: carne, pollo, caraotas, azúcar, sardinas, aceite, harina de trigo y leche, los cuales empezaron a mostrar su ausencia en los principales centros de distribución urbana de alimentos.

Tal situación suscitó dos posiciones totalmente encontradas: Por un lado, la de los industriales y distribuidores de alimentos quienes sostenían que el control de precios no sólo continuaba impidiendo hacer rentable el negocio, sino que estuvo provocando el desabastecimiento, por consiguiente, era menester la revisión del mencionado decreto a fin de que se pudiera garantizar un precio justo de acuerdo con la estructura de costos y consiguientemente, un margen de utilidad; por el otro, el criterio del gobierno que aseguraba que el desabastecimiento obedecía a un plan desestabilizador de quienes se oponen a éste y, en consecuencia, justificó la amenaza relacionada con la nacionalización de empresas productoras y supermercados en el caso que se resistiesen a seguir comercializando los productos según las reglas fijadas en el varias veces mencionado decreto.

Estas acciones fueron posteriormente rebasadas con la promulgación de una resolución según la cual se obliga a las agroindustrias producir bienes a precios regulados en un porcentaje comprendido entre el 70% y el 95%. No resulta difícil sostener que esta medida tuvo que repercutir directamente sobre los

costos de producción de esas empresas e impactar negativamente sobre la rentabilidad de las mismas, consecuentemente, provocar una desinversión en este sector debido a que las ganancias no fueron lo suficientemente apropiadas como para realizarlas.

Teniendo en cuenta que para el gobierno la solución para controlar los precios y la “especulación” de productos, bienes y servicios en el mercado es incursionar en el terreno del sector primario y secundario, éste irrumpió en el sector agrícola, agroindustrial (Ellner, 2010) y el que corresponde al sector de la distribución urbana de alimentos. En lo que concierne al sector agrícola, puede ser ilustrado mediante las palabras vertidas por el Ministro de Agricultura y Tierras, en un programa televisado transmitido en diciembre de 2009, quien manifestó: “Vinimos a cambiar la estructura social que permanecía desde la colonia. Nuestra misión es eliminar el latifundio, la posesión de las mejores tierras del país en pocas manos y además mal utilizadas” (UCV, Facultad de Agronomía, 2009).

En cuanto concierne a la incursión en el sector agroindustrial, podemos también ilustrar ese hecho con las declaraciones a la prensa por el Ministro de Comercio en Octubre de 2010, quien manifestó lo siguiente: “El gobierno ha construido plantas agroindustriales y ha nacionalizado más de una que estaba en situación irregular, y hoy tenemos más de 110 plantas agroindustriales en todo el país” (UCV, Facultad de Agronomía, 2010).

Respecto al sector de la distribución, estamos en condiciones de afirmar que después de 7 años de haberse creado MERCAL, el gobierno ha logrado crear 4 cadenas de distribución, a saber: MERCAL, PDVAL, COMERSO y ABASTOS BICENTENARIO, los cuales cuentan con 19.000 puntos de venta (UCV, Facultad de Agronomía, 2010). Esa presencia del gobierno en el sector de la distribución se vio ampliada con la expropiación de Hipermercados ÉXITO (con importante participación de la empresa transnacional francesa denominada CASINO) a la cual se añadió el producto de las negociaciones de la cadena de automercados CADA.

2.2.1. Implicaciones de la política de control de precios

Para los fines de este trabajo, tales implicaciones pueden ser divididas en tres órdenes de cosas, a saber: las que corresponden a los aspectos técnico-económicos relacionados con la producción y el desabastecimiento, las relacionadas con la escasez, la inflación y el incremento de las importaciones y, finalmente, las asociadas a la búsqueda de rentas y a la corrupción.

2.2.1.1 Implicaciones relacionadas con la producción agroalimentaria, la escasez y el desabastecimiento

La política de control de precios afectó significativamente la producción de la mayoría de los rubros agrícolas. Debido a la carencia de datos estadísticos oficiales (el Estado dejó de actualizarlos y hacerlos públicos), a continuación y a lo largo del desarrollo de este trabajo, serán incluidas las cifras correspondientes a la memoria y cuenta de los organismos públicos involucrados, así como las informaciones provenientes de algunos personeros del gobierno y de los representantes de los gremios vinculados a la producción agropecuaria, las cuales fueron difundidas por los principales medios de comunicación y constituyen el Soporte documental del Proyecto: “Sistema Agroalimentario Venezolano” (UCV, Facultad de Agronomía, varios años) ejecutado por la Unidad de Investigaciones Agroalimentarias de la UCV.

Según la Memoria y Cuenta del Ministerio del Poder Popular para la Agricultura y Tierras (MPPAT), la producción agrícola en el año 2010, mostró números negativos en 12 rubros, tanto en superficie de siembra como en rendimiento por unidad de superficie, además, reveló que las hortalizas, granos leguminosos y los cereales fueron los rubros más afectados; tales resultados, según el mencionado ente oficial, obedecieron exclusivamente a los efectos del comportamiento del clima. Sobre este mismo particular podemos referir que la Federación Venezolana de Productores de Arroz (FEVEARROZ) Federación que agrupa a los cultivadores de este cereal, afirma que desde 2009 la producción de este cultivo ha venido descendiendo tanto en superficie de siembra como en producción de forma tal que, en 2010, esa superficie de siembra descendió a su mínimo histórico (una disminución del 48% respecto a 2009) y la producción registró un descenso del 45% respecto a ese mismo año (UCV, Facultad de Agronomía, 2010).

Por otra parte se indica que la agricultura, por tercer año consecutivo, registró, en 2011, cifras negativas. Según las estadísticas provenientes del MPPAT, la disminución en 2011 alcanzó un 0,57% (UCV, Facultad de Agronomía, 2012).

Al concluir con este punto resulta necesario expresar que respecto a las cifras estadísticas existen discrepancias; por ejemplo, en el año 2011 la producción de maíz, según el MPPAT, fue de 2,11 millones de toneladas y; según FEDEAGRO, dicha producción registró 1,3 millones; sin embargo, en ambos casos, esas cifras son mucho menores que los 3 millones de toneladas obtenidas en 2008 (UCV, Facultad de Agronomía, 2012).

En cuanto concierne a la carne de res se puede referir que hasta 2003, Venezuela, prácticamente, se autoabastecía de este rubro pues se requería importar un poco menos del 1% para cubrir sus requerimientos; sin embargo, desde

2004 (año en que cobraron auge el control de precios, el control cambiario y la masiva expropiación de fincas) las cifras de importación empezaron a ascender significativamente hasta alcanzar la cifra de 395.484 toneladas, en circunstancias que la producción nacional se había reducido a 269.952 toneladas (UCV, Facultad de Agronomía, 2010).

Respecto a la leche, podemos iniciar este aspecto aludiendo al hecho acontecido durante los años 2007 y 2008, durante los cuales el gobierno, con el fin de enfrentar el desabastecimiento experimentado en 2007, procedió a importar elevados volúmenes de leche en polvo. Según informaciones provenientes del BCV, (UCV, Facultad de Agronomía, 2009), resolver el problema del desabastecimiento le costó al país en 2008 la cifra de 7.490 millones de dólares, cantidad que representó un 79% más que en 2007. Según el Dutch Dairy Board en 2008 (UCV, Facultad de Agronomía, 2009), Venezuela incrementó al menos 155% sus adquisiciones de leche en polvo desde el exterior respecto a 2007 (ese porcentaje representó 170.000 toneladas métricas más que las adquiridas en 2007.) El informe proveniente de esa organización internacional sostenía, además, que “las compras de Venezuela en el mercado global de leche en polvo completa durante 2008 sumaron casi dos veces y media las cifras de 2007; esto coloca a ese país por mucho como el mercado de leche en polvo completa más grande del planeta” (UCV, Facultad de Agronomía, 2009).

Mientras eso ocurría en el sector agrícola, el sector agroindustrial, según cifras procedentes del BCV revelaban que en el IV trimestre correspondiente a 2011, la producción de alimentos descendió un 6,9% (UCV, Facultad de Agronomía, 2012).

Por todo lo expuesto, estamos en condiciones de asegurar que el objetivo de mejorar la oferta de bienes agroalimentarios con el propósito de lograr la “soberanía alimentaria” no fue, a nuestro juicio, logrado; apreciación que también es compartida por Hernández (2009). El decrecimiento de la producción generó, indiscutiblemente una situación de *desabastecimiento*, el cual medido por el índice de escasez en los anaqueles de mercados y supermercados sobrepasó, en noviembre de 2010, el 37% (UCV, Facultad de Agronomía, 2011). Como se sabe, al precio máximo impuesto a los oferentes de un determinado bien, las cantidades demandas son superiores a las cantidades ofrecidas, resultando en consecuencia (como es lógico suponer) la escasez de ese bien.

No podemos concluir este punto sin manifestar que para el gobierno el desabastecimiento generado por el desbalance existente entre la oferta y la demanda de bienes alimentarios, obedeció y obedece a que el consumo de alimentos se elevó significativamente en comparación a los años previos a 2002.

2.2.1.2 Implicaciones relacionadas con la inflación

En los años posteriores a 2006, los precios en general se incrementaron mucho más que los salarios. Para citar solamente lo ocurrido en algunos de esos años, podemos manifestar que en 2009 el ajuste salarial fue de 21% y la inflación de ese año alcanzó un 25.1%; así mismo, mientras que el salario mínimo en 2010 fue objeto de un incremento que alcanzó un 26.5%, los precios se incrementaron en un 27,6% (UCV, Facultad de Agronomía, 2011).

Ubicando el fenómeno de la inflación dentro de un período mayor, podemos afirmar que entre los años 2001 a 2010, con excepción de 2006, la inflación atribuida a los alimentos fue superior a la inflación en general. La disminución de la oferta de bienes en general, durante 2010, generó un repunte de la inflación que determinó que el poder de compra de los consumidores cayera en el primer trimestre de ese año a su nivel más bajo en una década; solamente en abril de ese año la inflación general fue de 5,7% y la que corresponde a los alimentos alcanzó un 11.1% (UCV, Facultad de Agronomía, 2011).

Finalmente se indica que la inflación (según cifras provenientes del BCV) correspondiente a los alimentos y bebidas, en el año 2011, cerró en 30,5% cifra muy por encima de la inflación general que cerró en 24,5%, porcentaje de por sí elevado si se tiene en cuenta los parámetros internacionales. Como es lógico suponer, tal situación revelaría un menor acceso a los alimentos por parte de los sectores de menores recursos.

A pesar que los hechos concretos referidos hasta el momento muestran que el fenómeno inflacionario tiene como fundamento la reducción significativa de la producción (la cual irremediablemente genera escasez y desabastecimiento), para el gobierno la causa de que el salario alcance cada vez menos para adquirir los bienes agroalimentarios tiene su origen en la *especulación* y no en el fenómeno relacionado con la *inflación*; de allí que ha venido llamando constantemente a la población para que se asocie con el propósito de asumir una conducta de "lucha contra la inflación".

2.2.1.3 Implicaciones relacionadas con las importaciones

A fin de mitigar los efectos de la inflación, el gobierno optó (como se tiene adelantado) por el otorgamiento de dólares preferenciales para las importaciones. Al amparo de esta medida, desde 2001 a 2008, las importaciones (según cifras aportadas por el BCV) pasaron de 19 mil millones de dólares a casi 48 mil millones, nada menos que un incremento del 152% (UCV, Facultad de Agronomía, 2010).

Según las estadísticas provenientes de la Comisión de Administración de Divisas (CADIVI) las importaciones de alimentos realizadas durante el año 2011 representaron 6.305 millones de dólares, magnitud que se tradujo en un incremento del 12% respecto a 2010 (UCV, Facultad de Agronomía, 2012).

Según declaraciones del presidente de la Confederación Nacional de Asociaciones de Productores agropecuarios (FEDEAGRO) en el año 2009 se importó el 70% de los rubros agrícolas que se consumen en el país (arroz, maíz, café, girasol, soya, hortalizas, leguminosas y granos; representando tal porcentaje un incremento de 25 puntos porcentuales con respecto a 2008, año en que las importaciones se ubicaron en 45%. Según esta misma fuente, las importaciones agroalimentarias en 2010 alcanzaron niveles muy por encima del promedio de los tres últimos años, situándose en 6.800 millones de dólares norteamericanos (16% de las importaciones totales), cifra que supera cuatro veces y medio el promedio de las importaciones realizadas al concluir la década del 90 (UCV, Facultad de Agronomía, 2012).

2.2.1.4 Implicaciones relacionadas con la búsqueda de rentas y la venalidad

Durante el ejercicio del actual gobierno, muchos fueron los hechos presuntamente ocurridos en relación con esta materia. Por razones de espacio referiremos a continuación, aquellos que fueron develados, procesados, juzgados y que por ser los más protuberantes, se hicieron públicos. Tales hechos son los siguientes: a) Los que se derivaron de la construcción de un central azucarero de apreciable magnitud; b) los cometidos por un empresario vinculado a numerosas actividades económicas, dentro de ellas la industria agroalimentaria, servicios y navieras; c) los hechos vinculados con la descomposición de un apreciable volumen de alimentos importados por PDVAL; y d) aquellos relacionados con el hermano de un ex candidato a la gobernación de uno de los estados de Venezuela.

El primero de los hechos nombrados se refiere a la malversación de recursos destinados a la ejecución de las obras del Complejo Agroindustrial Ezequiel Zamora (CAAEZ), hecho en el que se vieron involucrados militares y civiles a quienes se ratificaron, en una audiencia preliminar, las medidas privativas de libertad por hallarse inmersos y señalados por la presunta comisión de los delitos de peculado doloso impropio en grado de continuidad y estafa agravada. Aunque oficialmente se consideraba que la mencionada malversación alcanzaba 365 mil millones de Bolívares, algunas fuentes consideraban que esta desviación de fondos pudiera haber sido inmensamente superior a esa cantidad; finalmente, una persona vinculada a este caso fue sentenciada a 7 años y 7 meses

de prisión solamente por los delitos de peculado doloso impropio en grado de continuidad (UCV, Facultad de Agronomía, 2011).

El segundo de los hechos referidos se relaciona con la putrefacción, en la red PDVAL, de 122 mil toneladas de alimentos, las cuales fueron presuntamente compradas incurriendo en graves irregularidades respecto a la *forma* cómo fueron adquiridas y a su correspondiente manipulación. Por este caso el Fiscal General de la Nación dictó privativa de libertad a 2 funcionarios de PDVAL, quienes fueron imputados por delitos de corrupción contemplada en la Ley contra la Corrupción.

El tercero de los mencionados sucesos se relaciona con un empresario vinculado al sector bancario, quien mantuvo marcadas relaciones con políticos desde épocas anteriores al actual gobierno. Esta persona que durante este período gubernamental forjó una sorprendente fortuna, fue objeto de la recepción de 1.800 millones de dólares entregados para organizar las actividades de distribución de alimentos a fin de paliar la grave situación por la estuvieron atravesando los consumidores como consecuencia del paro (mencionado anteriormente) petrolero. Estos y otros acuerdos con el gobierno hicieron de él, responsable de cerca del 90% de la distribución de alimentos de MERCAL Y PDVAL. La magnitud de los contratos celebrados con el gobierno y los créditos públicos recibidos hicieron presumir la existencia de una relación entre éste y los personeros del gobierno, así como de algunos grupos de poder cercanos a éste. Las constantes denuncias sobre el uso de depósitos del Estado que le permitieron adquirir algunas entidades bancarias levantaron sospechas y ocasionaron, como consecuencia, en noviembre de 2009, la intervención no sólo del grupo de bancos que había adquirido, sino también de sus empresas, dentro de ellas aquellas vinculadas con la *industria agroalimentaria*.

El cuarto hecho está relacionado con otro empresario, que como el anterior, mantuvo muchas relaciones con políticos desde épocas anteriores a las del actual gobierno. Este logró relevancia desde que públicamente declaró estar en contra de las varias veces mencionado “paro empresarial” y desde aquella oportunidad, empezó a conformar una organización gremial del cual fue su presidente. En diciembre de 2009, en aplicación de la Ley General de Bancos y de la Ley contra la Delincuencia Organizada, fue culpado de apropiación fraudulenta de los fondos de ahorristas que mantuvieron cuentas en estos bancos. Este hecho presuntamente ocurrido en relación con esta materia fue ampliamente difundido por los principales medios de comunicación del país.

El último caso estuvo vinculado nada menos que con el tráfico de estupefacientes el cual cobró, por su protuberancia, ribetes internacionales y de una trascendencia –que obviamos comentar por no ser de nuestra incumbencia– ¿Qué

razones llevan a mencionar este sonado caso que también fue ampliamente difundido por los principales medios de comunicación? Las razones son las siguientes: a) por que el inculpado estableció contratos con organismos del Estado para administrar un terminal marítimo de considerable importancia el cual permitió extender su influencia al principal puerto del país; conformando ambos las puertas de ingreso de un porcentaje significativo de las importaciones de alimentos para abastecer una de las zonas más pobladas (Zona Norte-Costera) del país; b) por que la Corporación Petroquímica de Venezuela (PEQUIVEN), Empresa del Estado vinculada a la petroquímica, le otorgó en exclusividad la venta del fertilizante nitrogenado denominado *urea*, de uso generalizado en la agricultura y que también es utilizada para la producción de un conocida droga.

Los hechos analizados en este estudio indican que los problemas causados por el Estado en relación con el *oportunismo* fueron muy graves debido a que sus decisiones beneficiaron a unos en perjuicio de otros y además, crearon condiciones propicias para satisfacer los intereses de los *grupos de poder* y de los *buscadores de renta*.

2.3 Inferencia

Si las condiciones que permitieron la aplicación de las mencionadas políticas prevalecen, se puede inferir que el Estado empezará a comportarse como un "monopolista discriminador" debido a que actuando a favor de grupos específicos, permitirá la maximización de la riqueza; en consecuencia, generará *derechos de propiedad incompletos*, los cuales en último término ocasionarán; por una parte, la continuidad del descenso de la inversión así como de la producción y por ende crecimiento económico y; por la otra, la fragmentación de los derechos de propiedad que dará lugar a la formación de estructuras de derecho de propiedad alternativos, dicho con otras palabras, dará lugar a la conformación de grupos que apoyándose mutuamente y "monopolizando" ciertos ámbitos y actividades, logren un significativo desenvolvimiento.

En relación con la *regulación*, concretamente, con el *control de precios* de los bienes agroalimentarios, se puede manifestar que con esta medida gubernamental, lejos de corregir las *fallas del mercado* ésta constituirá un factor de distorsión del mismo y no sólo eso, sino que potenciará la presencia de mercados alternativos y permitirá (sin proponérselo deliberadamente pero el resultado será el mismo) la entrada en escena de actividades económicas ilícitas debido al alto grado de rentabilidad que éstas representan. Al respecto incorporamos como ejemplo el caso, ya presente, relacionado con el expendio de algunos productos como la leche en polvo y aceite; sobre este particular, se señala que

mientras que en los canales regulares (anaqueles de mercados y supermercados) no se consigue con normalidad muchos productos como el aceite y la leche pulverizada, los comerciantes informales -buhoneros- ofrecen y expenden los productos sin ningún tipo de control ni vigilancia, a precios que exceden el doble de los precios establecidos por el gobierno, ejemplo que se puede complementar con otros que constituyen, por así decirlo, una inversión en eficiencia debido a que el "beneficio marginal supera al costo marginal" Hechos que con toda seguridad distorsionarán aún más el mercado y distanciarán a las instituciones del Estado de su fin económico primordial (crear bienestar).

Transcurridos 9 años de control de precios, control de cambios y la alarmante política de expropiaciones, la situación se verá totalmente agravada con la promulgación de la ley de costos y precios justos, la creación de la superintendencia de costos y precios justos, a las cuales se puede adicionar la ley orgánica del trabajo; cuyos alcances y comentarios requerirían de un espacio del cual no se dispone.

Por todo lo expuesto, de continuar con la severa intervención del Estado, las mencionadas medidas gubernamentales seguirán ocasionando decisiones en favor de intereses personales, el incremento del tamaño del sector público, una mayor ineficiencia personal, baja eficacia, mantenimiento de organismos innecesarios y, consecuentemente, un mayor incremento del *gasto público*; por otra parte, se derivarán situaciones por las cuales se pueden permitir que se gane más por actividades de "*rent seeking*" que por actividades productivas, generando no sólo escasez de incentivos para la eficiencia y la creatividad, sino también mayores desigualdades en la distribución de la renta al beneficiar a los perceptores de rentas y reducir la competencia entre empresas por que será mucho más fácil acudir a la habilidad para negociar, presionar, influir y finalmente, acudir al soborno y propiciar la *corrupción*. Al respecto dos ejemplos pueden ser útiles para graficar esto que se viene señalando; los hechos ya mencionados respecto a la pérdida por parte de PDVAL de 132.000 toneladas de alimentos. Este hecho puede ser atribuido a la carencia de una estructura física y gerencial que lograra garantizar el éxito de esta operación, y a la impericia de individuos poco competentes como para tomar en cuenta elementales operaciones de logística y de previsiones respecto a la capacidad instalada requerida para recibir y ubicar los ingentes volúmenes de importación de alimentos. Al respecto, pudiera ocurrir que la descarga de los barcos sea tan lenta que ocasionaría ineficiencias y de esta forma, verse obligados a realizar esta operación en otros puertos que no son su destino u optar por descargar en puertos de países vecinos; en todo caso, asumir los "costos no previstos" en los que tienen que incurrir las navieras, las cuales se verían forzadas a solicitar incrementos por concepto de fletes a los importadores.

De todo lo expuesto hasta esta parte, se puede colegir que la presente administración gubernamental se ha caracterizado, entre otros aspectos, por los siguientes: a) por un abierto cuestionamiento al sector productivo privado y su progresivo desplazamiento; b) por que las empresas agroalimentarias gubernamentales dependen del financiamiento fiscal, por lo tanto, se podría percibir que ellas carecerían de autosustentabilidad y; c) por la prevalencia de mecanismos de control de significativa magnitud como los que motivaron la realización de este trabajo. Teniendo en cuenta lo que se acaba de señalar, la interrogante que necesariamente surge es la siguiente: ¿Estarán la Renta Petrolera y el Marco Institucional vigente, en condiciones de continuar sosteniendo las actividades productivas gubernamentales y garantizar un adecuado y oportuno *abastecimiento agroalimentario*, a precios por debajo del costo y/o acen-tuadamente subsidiados?

3. CONSIDERACIONES FINALES

Situando el tema en el ámbito académico que le corresponde y en concordancia con la opción teórica en la cual se fundamenta, se concluye este trabajo afirmando que la estructura de incentivos estuvo lejos de recompensar la actividad productiva y que el marco institucional dista de ser el más adecuado para evitar fallos de mercado y generar bienestar. En la práctica éste funcionó como si fuera posible reparar fallas de mercado y gestar bienestar social como forma de generar equilibrio social, con cualquier estructura de incentivos, como si no existieran, entre otros hechos, conflictos de intereses, situaciones de *riesgo moral* y como si los agentes no fueran *oportunistas*.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abreu, E. et al. (1993), *La agricultura: componente básico del sistema alimentario venezolano*, Fundación Polar, AGROPLAN (1994), *Boletín Agroplan*, Caracas.
- Arenas, N. (2010), "La Venezuela de Hugo Chávez: Rentismo, populismo y democracia", *Revista Nueva Sociedad*, No. 229, Buenos Aires.
- BM y FMI (1991), *Quarterly Review of Commodity 1991 Markets*, (01-1990; 03-1991), Washington.
- Buchanan, J.; Tollison, R.; Tullock, G., (1980), *Toward a theory of the rent-seeking society*, College Station, Texas A & M University Press.

- Benson, Bruce L.; Rasmussen, David W.; Sollars D.L. (1995), "Policie bureaucracies, their incentives, and the war on drugs", *Public Choice* 83.
- Castillo, R. y Morales, A. (2001), "Análisis de los enfoques teóricos explicativos de la formación de los precios. Su aplicación para la interpretación de un caso relacionado con la carne de pollo", *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, Vol. VII, 2, jul-dic, Caracas.
- (2005), "Análisis de los factores que determinan el mecanismo de formación de los precios de los productos agroalimentarios en Venezuela", *Revista FACES*, año 16, No. 28, jul-dic, Valencia-Venezuela.
- Coase, R. (1937), "The nature of the firm", *Economica, New Series*, 4, 6.
- Dixit, A. K. (1998), *The making of economic policy: A transaction cost politics perspective*, Cambridge Mass: MIT Press.
- Ellner, S. (2010), "La primera década del gobierno de Hugo Chávez, logros y desaciertos", *Revista Cuaderno del CENDES*, Año 27, No. 74, Caracas.
- Fedeagro (1997), *La situación actual del sistema agroalimentario: Análisis y perspectivas*, marzo, mimeografiado, Caracas.
- Fundacion Cavendes-John Hopkins University (1993), "Venezuela entre el exceso y el déficit", *V Simposio Nacional de Nutrición*, 27,28 y 29 de octubre, Caracas.
- Hernandez, J. L. (2009), "Evolución y resultados del sector agroalimentario en la V República", *Revista Cuaderno del CENDES*, Año 26, No. 72, Caracas.
- Jensen, M.; Meckling, (1976), "Theory of the Firm: Managerial behavior, agency costs, and capital structure", *Journal of Financial Economics*, 3.
- Lajo, M. (1983), *Alternativa agraria y alimentaria*, Centro de Investigación y Promoción del Campesinado, Lima.
- Landaeta, M. (2005), "Pobreza, nutrición, seguridad alimentaria y desarrollo humano", Taylhardat, L., Castillo R. y Morales, A. (compiladores), *Globalización, Integración Económica y Seguridad Alimentaria*, UCV, Facultad de Agronomía, Maracay.
- MPC (2000), *Plan nacional de desarrollo agrícola y de la alimentación 2000*, documento fotocopiado, Caracas.
- Morales, A. (1985), *Una interpretación del problema agrícola venezolano a partir del estudio de la integración de su industria alimentaria al sistema agroalimentario internacional*, UCV, Facultad de Agronomía, Maracay.

- (1992), “Estado, importación de alimentos y desarrollo agrícola, el caso venezolano 1970-1982, *Revista Tierra Firme*, Año 10, Vol. X, 39, jul-sep.
- (1993), “Efectos de las medidas de ajuste económico sobre el sector agroalimentario venezolano”, En: Centro de Planificación y Estudios Sociales (CEPLAES), *Latinoamérica agraria hacia el siglo XXI*, Editorial Mendieta, Quito.
- (1995), “El sector agroalimentario venezolano en el marco de los procesos de apertura e integración económica” *Revista Indicadores Socioeconómicos*, enero, No. 9.
- Mueller, D. C. (1997), *Perspectives on public choice*, New York, Cambridge University Press.
- North, D. (1995), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, FCE, México.
- Naim, M. y Piñango, R. (1984), *El caso Venezuela: una ilusión de la armonía*, IESA, Caracas.
- Rama, Ruth; Vigorito, Raúl (1979), *El complejo de frutas y legumbres en México*, Nueva Imagen, México.
- Ross, S. (1973), “The economic theory of agency: The principal's problem”, *American Economic Review*, Vol. 63, 2.
- Tollison, R.; Congleton, R. (1995), *The economic analysis of rent seeking*, Cheltenham Glos U.K: Edgar Elgar Publishing.
- Tomek, L.; Robinson, J. (1993), *Agricultural, product, prices*, Cornell University, USDA.
- United States Department of Agriculture (USDA) (1991): Varias publicaciones relativas a la situación actual y perspectivas de diversos cultivos.
- (1992), Varias publicaciones relativas a la situación actual y perspectivas de diversos cultivos.
- UCV, Facultad de Agronomía (varios años), *Soporte documental del Proyecto “Sistema Agroalimentario Venezolano”*, Unidad de Investigaciones Agroalimentarias, Maracay.
- Valderrama, Mario (1979), “Efecto de las exportaciones norteamericanas de trigo en Bolivia, Perú, Ecuador y Colombia”, *Revista Estudios Rurales Latinoamericanos*, Vol. 2, 2, may-ago.
- Viciano, R. (2004), “Caracterización general de la Constitución Venezolana de 1999”, Salamanca L. y Viciano, R. (Coordinadores), *El Sistema Político en la Constitución Bolivariana de Venezuela*, Vadelll Hermanos Editores, Caracas-Valencia.

Viscusi, W. K., Vernon, J. M.; J. E. Harrington (1992), *Economics of regulation and anti-trust*, Lexington: D.C. Health and Company.

Williamson, O. (1989), *Las instituciones económicas del capitalismo*, Trad. Eduardo Suarez, Fondo de Cultura Económica, México.

LA CANASTA ALIMENTARIA NORMATIVA EN VENEZUELA

Thaís Ledezma¹
IIES, UCV

Zuleima Rodríguez Acevedo²
ESCUELA DE NUTRICIÓN, UCV

Resumen:

La Canasta Alimentaria Normativa (CAN) es un instrumento planificador de políticas sociales y económicas en el ámbito de la seguridad alimentaria del país. En este trabajo se propuso realizar un análisis comparativo de los resultados de las diferentes Canastas Normativas de alimentos elaboradas en Venezuela por Instituto Nacional de Estadísticas (INE) en los años 1997 (CAN-97 y 2002) (CAN-2002, destacando los instrumentos de apoyo para su elaboración. Se concluye que dado que en la actualidad se sigue utilizando la CAN-97 y esta tiene 15 años de vigencia es necesario actualizarla dado que hay muchas fuentes y estudios recientes para respaldar esta actualización. Señala la necesidad de realizar campañas informativas de salud con el objetivo de promover hábitos de consumo alimentarios sanos.

Palabras claves: Canasta Alimentaria Normativa, Venezuela, seguridad alimentaria, políticas sociales, políticas económicas, alimentación saludable.

La Canasta Alimentaria Normativa (CAN) es un instrumento de referencia para planificar políticas sociales y económicas en el ámbito de la seguridad alimentaria del país. El objetivo fundamental de este indicador es servir de referencia para la formulación de las políticas sociales, alimentarias y de producción agrícola constituyéndose en el indicador de referencia para establecer el salario mínimo (OCEI, 1998) (INE, 2003).

El instrumento de planificación, CAN, es un conjunto de alimentos que satisfacen los requerimientos de energía y nutrientes de un hogar tipo de la población venezolana, los cuales reflejan los hábitos alimentarios de la población y son accesibles en cuanto a disponibilidad y precios al menor costo posible. Constituye una referencia para la formulación de las políticas nacionales: políticas sociales (salario mínimo, medición de la pobreza, subsidios al consumidor), políticas económicas (producción agrícola, asignaciones arancelarias, subsidios a la producción, planificación de la producción agroalimentaria, planificación de la seguridad y la soberanía alimentaria, fomento del autoabastecimiento del país y la distribución de alimentos) y las políticas nutricionales (educación, atención integral, suministro de alimentos).

¹ thaislc@gmail.com / ² zulera2@gmail.com

En la década de los 80', varios organismos estructuraron canastas alimentarias en Venezuela con diferentes propósitos y fines. La Canasta de Alimentos pueden ser: de consumo real o de consumo normativo o modelo, a su vez estas últimas, según los bienes que consideren, se catalogan como amplias o globales o como específicas o parciales. La Canasta de Alimentos de consumo real es la que consume la población y se ve afectada por las diferencias socioeconómicas y por los conocimientos nutricionales. La canasta de consumo normativo debe cubrir las recomendaciones nutricionales de los individuos o grupos de la población, es un instrumento de planificación. En este último tipo de canasta se presupone una capacidad adquisitiva mínima (Sifontes y Machado, 1997) (INE, 2003).

En 1997, a solicitud del Gabinete Social de la Oficina Central de Estadística e Informática (OCEI), se conformó un equipo técnico con el propósito de construir una Canasta de Alimentos para uniformar los lineamientos técnicos y metodológicos en el desarrollo de una CAN con carácter oficial (OCEI, 1998). En el documento final de este trabajo se estableció un conjunto de recomendaciones tales como: someter la Canasta a revisiones periódicas, siendo pertinente realizar la primera revisión al disponer de los resultados de la Encuesta Nacional de Presupuestos Familiares de 1998 (ENPF 1997-1998), revisar y actualizar los instrumentos de apoyo en la elaboración de la Canasta (Hoja de Balance de Alimentos, Valores de Referencia de Energía y Nutrientes par la Población Venezolana, Tabla de Composición de Alimentos), establecer un mecanismo que permita actualizar el costo de la Canasta de manera confiable y difundir a las diferentes instituciones, tanto públicas como privadas, el documento final, con el objeto de lograr un mayor consenso en la unificación de los criterios para la interpretación y uso de la Canasta Alimentaria Normativa (INE, 2003).

Algunas de las recomendaciones señaladas anteriormente se cumplieron en el 2001 y el ahora INE convocó nuevamente a un grupo técnico para realizar una actualización de la CAN-1997. A finales de 2002 se culminó esta actualización de la CAN-2001. Es relevante mencionar que desde 2002 no se ha efectuado otra modificación a la CAN y aunque la propuesta de 2002 presentó leves cambios en relación a la anterior, no se implementó, continuando vigente, hasta el momento, oficialmente la CAN-1997.

En el presente trabajo se propuso realizar un análisis comparativo de los resultados de las diferentes CAN, 1997 y 2002, destacando los aportes logrados con las actualizaciones de los instrumentos de apoyo para su elaboración.

METODOLOGÍA: ANALISIS COMPARATIVO

1-Elaboración de la lista de alimentos

Los criterios utilizados para la elaboración de la lista de alimentos:

- La información básica es la proporcionada por la EPGF actualizada para el momento de la elaboración o la actualización de la CAN. Esta investigación por muestreo se realiza en los hogares y permite obtener información sobre los gastos, ingresos y composición familiar. Los resultados de estos estudios reflejan el hábito de consumo alimentario de los hogares, es decir, muestra la denominada canasta alimentaria real.
- Características de los alimentos: los alimentos que integran la CAN representan el consumo de los hogares, los hábitos y preferencias, estos alimentos deben cubrir como mínimo los requerimientos diarios promedios per cápita de energía y nutrientes de la población venezolana, sus alimentos deben ser accesibles desde el punto de vista de los precios y adaptarse en lo posible a las disponibilidades de la producción nacional.
- Adaptación nutricional: Para la selección de la canasta básica de alimentos se utiliza el presupuesto de gasto de consumo de los hogares, se trata de conservar el patrón de consumo de la población e identificar el tramo de hogares que alcanza a cubrir los requerimientos mínimos de energía de sus miembros con cierta holgura (una situación de asignación de recursos no escasos, y de no abundancia). Se observa el consumo de energía por grupo de deciles superpuestos de hogares y cuando se llega al grupo que supera los requerimientos mínimos, el valor máximo del decil queda en la posición media del grupo de referencia. Se intenta conservar el patrón de consumo y tomar como referencia aquella que alcance a cubrir los requerimiento mínimos de energía (en la CAN-1997, 2200 Kcal/día/persona, y en la CAN-2002, 2300 Kcal/día/persona) (Tabla 2) de manera que la asignación de recursos se realicen en un marco medio que no es de severa escasez de recursos, pero tampoco de abundancia. Este grupo debe ser de un tamaño suficiente para que el patrón de consumo promedio del grupo sea representativo.

Un primer criterio metodológico a comparar en la elaboración de estas dos canastas son los hábitos alimentarios de la población de referencia. La ENPF 97-98), registró que en 2002 al igual que en 1997, seguía predominando un régimen alimentario donde se presentaban los 34 alimentos de mayor consumo con ciertos cambios en el orden (Tabla 1). En los 10 primeros lugares se mantienen los mismos alimentos excepto la carne de res, frutas, raíces y tubérculos, hortalizas (plátano, papas, cebolla, tomate) y las bebidas gaseosas.

En hogares de ingresos más altos los primeros lugares son ocupados por los alimentos tomados fuera de hogar, excluidos de la CAN por decisión del grupo de trabajo, en 1997 y 2002 (INE, 2003).

En relación a diferencias de los productos seleccionados en las canastas 1997 y 2002 (Tabla 3), podemos acotar que la CAN-2002 no tiene entre sus productos carne de cerdo, frijoles, ni mayonesa (en caso de este último producto, en la CAN-2002 se considera la elaboración casera); en esta canasta se agregó, en el grupo de las frutas, el limón y la mandarina (Tabla 3).

En ambas canastas, se consideró el apoyo de los resultados obtenidos de los Estudios de Condiciones Vida realizados por Fundacredesa en las principales ciudades del país del año 1995 y 2001, respectivamente.

Estudios recientes, periodo 2005-2010 sobre la base de las Encuestas de Seguimiento al Consumo de Alimentos (ESCA) efectuadas por el INE, registran que los doce primeros productos preferidos por los venezolanos son: pollo, harina de maíz, arroz, plátano, pasta, pan, azúcar, aceite, queso blanco, leche en polvo, margarina o mayonesa (Sifonte, 2011). En este periodo, según las encuestas (ESCA), aumentó el consumo de las bebidas gaseosas, producto de poco valor calórico. Se observa, en general, que el venezolano basa su nutrición en productos alimenticios poco variados. Resulta oportuno acotar que comer en forma variada favorece la salud y puede evitar la aparición de dolencias y enfermedades en el futuro.

Una dieta variada aporta todos los nutrientes esenciales en proporción adecuada para el bienestar físico y fisiológico. Las personas tienden a satisfacer sus necesidades alimenticias con alimentos ricos en calorías, los cuales carecen de otros nutrientes necesarios como las vitaminas y minerales que se encuentran por lo general en productos como frutas y vegetales, éstos regulan el aprovechamiento de la energía y al no ingerirse, la energía se acumula y se transforma en grasa corporal que en situación de sedentarismo puede derivar en enfermedades metabólicas y cardiovasculares (Sifontes, 2011).

Partiendo de los hábitos de consumo fundamentalmente reflejados en las ENPF, las cuales deben realizarse por recomendaciones estadísticas cada cinco años, se obtiene como producto un listado de alimentos y sus cantidades recomendadas expresadas en gramos/persona/día. Estas cantidades brutas se multiplican por los respectivos factores de desecho adecuados para convertirlas en cantidades netas. El listado se somete a una valoración nutricional en la cual se consideran aspectos como: Valor nutritivo especificado por alimentos y grupos de alimentos, aporte calórico porcentual, adecuación de energía y nutrientes,

formula calórica, origen de las proteínas y origen de las grasas (OCEI, 1998) (INN, 2003).

A objeto de cumplir con la mayor adecuación de nutrientes en las canastas se tomaron en cuenta los siguientes criterios normativos: la satisfacción del requerimiento energético de la unidad de consumo gramos/persona/día, la consideración de los valores de referencia de energía y nutrientes de la población así como la adecuación de nutrientes basada en concepto de densidad nutricional del conjunto de alimentos seleccionados para la canasta (INE, 2003).

Un aspecto importante para la elaboración de la CAN es la conformación del hogar tipo que corresponde al momento de su elaboración, en este aspecto la principal fuente de apoyo es la información periódica que proporciona la Encuesta de Hogares por Muestreo (EHPM) elaborada por el INE. En 1997, esta información permitió considerar una familia tipo de 5,2 miembros según la EHPM de 1996 y, en 2002, la estructura demográfica de los hogares venezolanos estableció el tamaño de la familia tipo en 5 miembros. Además en esta oportunidad, se detalló la constitución tipo de esta familia: un adulto mayor, dos adultos (masculino y femenino), un adolescente y un niño menor de seis años. Encuestas de Hogares recientes registran 4,2 miembros por hogar y los resultados del Censo poblacional 2011 acotan 3,9 miembros por hogar. La estructura por edad de la población censada es: 65 años y más, 5,8%, 15 a 64 años, 66,6% y 14 años o menos 26,6%.

En las CAN, es básicamente relevante la valoración nutricional, con lo cual se determina la satisfacción de los requerimientos de energía y nutrientes del hogar tipo. Este requerimiento amerita la revisión de los valores de referencia de energía y nutrientes para la población venezolana, considerados como los valores de ingesta adecuados para mantener un estado nutricional satisfactorio, tanto para el individuo como para la mayoría de la población RDA de los Estados Unidos y, los requerimientos de las Agencias Internacionales de las Naciones Unidas, FAO, OMS, UNU). En este sentido, para la valoración nutricional de la CAN 1997, se utilizó la Tabla de Composición de Alimentos (TCA) para uso práctico, Revisión 1994, sobre la base de los cálculos del programa SAESCA de la División de Salud del INN, considerando las Necesidades de Energía y Nutrientes recomendados para la población venezolana. (INN-Fundación CAVENDES, 1993).

Una alimentación nutricional ideal debe contener el aporte total de calorías promedio (energía) que requieren las personas, constituidas por macronutrientes: grasas, proteínas y carbohidratos, y micronutrientes: vitaminas y minerales.

En la determinación de la cantidad de proteínas, grasas y carbohidratos que debe aportar la CAN, se toma como referencia el total de la energía, conociendo que entre el 11 y el 14% de la energía que debe provenir de las proteínas, de 20 a 30% de las grasas y 56 a 59% de los carbohidratos.

En la valoración nutricional de la CAN 2002 se utilizó la TCA revisada en 1999, tomando las recomendaciones de los Valores de Referencia de Energía y Nutrientes para la población venezolana. Revisión 2000 (INN, Fundación CAVENDES, 2000) (Tabla 2). En esta adaptación, 2000 de los valores referencia de energía y nutrientes recomendados para la población venezolana se incrementó significativamente los requerimientos de calorías (energía), de 2200 Kcal por persona al día a 2300 Kcal por persona/día, las proteínas de 50 gr/día por persona a 65gr/día/por persona, los folatos de 160 mg/ día a 360 mg/día y el calcio de 530 mg/día a 1000 mg/día. Además, se agregaron otros requerimientos de vitaminas y minerales; vitamina: E, D, K, B12, B6 y minerales: fosforo, magnesio, cobre, selenio, zinc y fluor. Las vitaminas y minerales ayudan en las reacciones químicas de las células en el organismo. Los folatos están presentes en las carnes, hígado, cereales integrales, lechuga, espinaca y diversas frutas (INE, 2000), esta vitamina del complejo B actúa en prevención de la anemia. La vitamina E se halla en los vegetales verdes, carne y yema de huevo. La vitamina K está en vegetales verdes y coliflor, ayuda a la coagulación normal de la sangre y al funcionamiento del hígado. La vitamina B12 también contenida en vegetales verdes, leche, huevos además de carnes ayuda a tener piel y ojos favorables y a la respiración celular.

Seguidamente, con el fin de establecer el costo nutricional de los alimentos en las Canastas consideradas en este trabajo, se determinó en cada una de ellas el aporte energético de 100 gramos de alimentos por 1000 Kcal, ordenando los alimentos de manera descendente hasta valores muy por debajo de la unidad. Este procedimiento para conocer la densidad nutricional de los alimentos permite relacionar los precios para cada 100 gramos y de esta manera obtener cuáles son los alimentos que a menor precio proporcionan mayor cantidad de energía y que pueden ser seleccionados en primeros lugares para conformar las respectivas canastas (INE, 2003). Los 12 productos elegidos por los consumidores según lo señalado en párrafos anteriores, son de alto contenido calórico (carbohidratos, grasa y azúcar), las proteínas en el menú venezolano provienen, según resultados de las Encuestas de Seguimiento al Consumo realizadas por el INE del 2005-2010, principalmente de productos de origen vegetal (harina de maíz, arroz, pan y pastas), es decir, son proteínas de origen vegetal, las proteínas de origen animal, vitales para el crecimiento y formación de tejidos se obtienen tan sólo del queso, la leche y el pollo, según estos estudios.

Adicionalmente se utilizan las disponibilidades alimentarias aportadas por la Hoja de Balance de Alimentos elaborada por el INN y ULA, 1993-1994 en caso de CAN 1997 y 2000 para la CAN 2002. La revisión de este instrumento se realiza a objeto de evaluar la procedencia de los alimentos incluidos en la canasta, con la finalidad de seleccionar alimentos preferiblemente de producción nacional, de esta manera es posible planificar el logro de una buena cobertura de los alimentos considerados en la Canasta Alimentaria.

Entre 2008 y 2011 la caída de la producción agrícola de cereales, leche, carne de res, soya, azúcar, arroz y maíz blanco ha impactado el abastecimiento interno y propiciado el incremento de las importaciones para cubrir la demanda. La FAO advierte la presencia de altos precios internacionales de los rubros básicos como aceites, cereales, azúcar y leche, lo que implica que nuestro país debe tomar medidas para garantizar la soberanía alimentaria, sin embargo, las compras a otros países se ha incrementado incluso en los rubros en los cuales antes Venezuela se autoabastecía como café, arroz, carne y pollo (Gutiérrez, 2011).

Esta información permite seleccionar los tipos y presentaciones de alimentos con el aporte calórico de mayor consumo registrados por la respectiva ENPF, 88-89 y de la ENPF 97-98 para la CAN 1997 y la CAN 2002, respectivamente. En ambas canastas coinciden los mismos alimentos, lo que difiere es el orden, en la ENPF 97-98 tan solo figuran con porcentajes de aporte calórico importantes, la harina de trigo y la mayonesa.

Los grupos de alimentos considerados en ambas canastas son:

- Cereales, grupo muy importante para la seguridad alimentaria del país que contribuye con 40% de las calorías totales del consumo habitual de las familias venezolanas (harina de maíz precocida enriquecida desde 1993 con hierro, vitamina A, tianina y riboflamina (B12), arroz y trigo (cereal de origen importado) de mayor consumo en forma de pan, pastas y galletas duces y saladas. En la CAN 1997, no aparece la harina de arroz ni las galletas y, en la CAN 2002, no figura la avena, alimento considerado importante en dietas actuales, dado su alto contenido de fibra, la regulación de los niveles de glucosa y su influencia en la disminución de los niveles de colesterol (Tabla 3).
- Carnes: constituyen fundamentalmente el aporte proteico de origen animal. Las carnes rojas son una excelente fuente de proteínas, vitaminas del complejo B y minerales, como el hierro y el zinc. El pollo es un alimento de alto consumo en la población venezolana. Ambos, la carne y el pollo son fundamentales para prevenir la anemia y fortalecer el sistema inmunológico. En la CAN-2002 no aparece la carne de cerdo.

- Pescados: Una fuente de ácidos grasos insaturados y fósforo. En ambas canastas están presentes el atún y las sardinas frescos y enlatados, y la curvina. Las sardinas es uno de los pescados más beneficioso y es bastante económico. En la CAN 1997 no figura la curvina y en la CAN 2002 no aparece el cazón.
- Leche, queso y huevos: Alimentos con importante aporte de proteínas, fósforo y calcio. La falta de lácteos en la alimentación puede generar problemas de aprendizaje.
- Grasas y aceites: fuentes de calorías y de vitamina A. Se utilizan como aderezo en los diferentes platos, aceite vegetal, margarina y mayonesa. En la CAN 2002 no aparece la mayonesa.
- Frutas y hortalizas: Fuentes de vitaminas, minerales y carbohidratos de suma importancia para mantener la salud y reducir el riesgo de padecer enfermedades cardiovasculares, entre otras. Según recomendaciones actuales se deben consumir diariamente. En la CAN-1997 no aparecen los limones y ni las mandarinas.
- Raíces y tubérculos: aportan carbohidratos complejos y fibra dietética. Incluye papa, ocumo, yuca, ñame. En la CAN-1997 no aparece el ñame.
- Semillas oleaginosas y leguminosas: fuentes de energía, proteínas y hierro de origen vegetal. Alimentos de bajo costo relativo de consumo significativo en la población. Su principal exponente son las caraotas negras. En la CAN-2002 no aparecen los frijoles.
- Azúcares, café y té: En la CAN-2002 no figura el té.

La tabla 3 presenta el listado de alimentos en cantidades brutas recomendadas, por persona día en la CAN 97 y en la CAN 2002. La canasta de alimentos normativa de 1997 contiene 50 alimentos y la actualización de esta canasta en el 2002 contiene 52 alimentos. En lo que se refiere a cantidad, la CAN 2002 registra aumentos importantes en las cantidades de los siguientes alimentos: pollo, sardina fresca y en lata, leche en polvo y líquida, huevos, queso, lechosa, plátano, cebolla y tomate; no obstante, también en esta canasta se registran disminuciones relevantes en las cantidades de los siguientes alimentos: pan, pimentón, papas y azúcar (Tabla 8).

Es importante señalar que las canastas presentan un conjunto de alimentos cuyas posibilidades de consumo satisfacen los criterios normativos nutricionales, los consumidores en función de los hábitos y precios elaboran sus menús y en el caso de los alimentos de temporada como tomate, lechosa, plátano, cebolla funciona la acción demanda-precio y la sustitución de alimentos.

Ambas canastas fueron sometidas a una valoración nutricional, obteniéndose el valor nutritivo especificado por grupos de alimentos, adecuación de energía

y nutrientes (Tabla 4), fórmula calórica (Tabla 5), origen de las proteínas y grasas (Tabla 6) y el aporte calórico porcentual por grupos de alimentos (Tabla 7).

La adecuación de energía y nutrientes de la CAN-2002 muestra adecuaciones superiores a las registradas en la CAN-1997 en los minerales y en las vitaminas (Tabla 4). En la fórmula calórica, la CAN-2002 presenta porcentajes levemente superiores en las proteínas y grasas, menor en los carbohidratos (Tabla 5). En cuanto a los porcentajes de origen de las proteínas y grasas, en la CAN-2002 predomina los de origen animal, en la primera, y las de origen vegetal, en la segunda (Tabla 6). En la CAN-1997 prevalecen las proteínas y grasas de origen vegetal.

Los porcentajes de aporte calórico por grupo de alimentos muestran, en la CAN-2002, valores mayores en las carnes, la leche, quesos así como huevos y, en porcentajes menores, pescados, frutas y hortalizas, raíces y tubérculos y en las leguminosas (tabla 7).

En la elaboración de la CAN 2002, se empleó el método de programación lineal² para seleccionar la mejor opción posible donde, atendiendo a una serie de restricciones, se pudo destacar la máxima cobertura de los requerimientos de calcio, una de las recomendaciones más significativas sugeridas en los valores de referencia de energía y nutrientes ponderados para la población venezolana en su revisión de 2000 y el menor costo posible. Esta herramienta estadística permite explorar el problema de asignar, de la mejor manera, los alimentos para conformar una combinación de alto valor nutritivo al menor costo posible. Se trata de combinar los alimentos de manera tal que su valoración económica sea mínima y que además cumpla con todos los requerimientos de energía y nutrientes.

2-Valoración económica de la canasta

La valoración económica de la canasta consiste en estimar el valor mensual en bolívares del conjunto de alimentos que comprende la CAN.

En la estimación del costo de la canasta se utiliza la información suministrada por el Programa de Precios y Consumo del INE. Este programa proporciona una metodología de aplicación sistemática, oportuna y permanente. A los efectos del cálculo del costo de los alimentos de la Canasta hay que señalar que el

²La programación lineal es una herramienta matemática-estadística que permite seleccionar la mejor opción posible, en el caso que nos interesa es combinar los alimentos de una manera que su valoración económica sea mínima y que además cumpla con todos los requerimientos energéticos y nutricionales.

elemento principal es el precio promedio de los diferentes productos en el mercado. Estos precios están supeditados a las variedades de presentaciones de los diferentes productos en el mercado que se consideran en la Encuesta de Precios. Los precios de los productos de la CAN se obtienen mensualmente a través de cuestionarios personalizados por establecimientos en las ciudades principales y los precios correspondientes al Área Metropolitana de Caracas (AMC) los suministra el BC. La cobertura geográfica comprende 12 ciudades: Barcelona-Puerto La Cruz, Barinas, Barquisimeto, Ciudad Bolívar, Ciudad Guayana, Maracaibo, Maracay, Mérida, San Cristóbal, Valencia, Valera y Área Metropolitana de Caracas.

La valoración económica de la CAN amerita definir una estructura de ponderación que refleje la importancia de cada rubro en el consumo de hogares y la fuente de información para esta estructura es la ENPF, la cual suministra el gasto de consumo familiar por rubro. Adicionalmente, la metodología requiere que se desagregue a niveles básicos de análisis y de significación estadística a fin de presentar información estadística a diferentes niveles. Unos de estos niveles es la desagregación por establecimiento y tipo de establecimiento. En la primera segregación se recogen los precios de todos los específicos seleccionados del rubro con las respectivas cantidades de presentación, se transforman a una unidad de medida estándar (BS/gr o BS/cc) y se calcula el precio promedio geométrico (valdría la pena conceptualizar promedio geométrico) por cada grupo en el establecimiento. En el caso del precio promedio del producto por tipo de establecimiento, se agrupan por tipo de comercio los precios promedio obtenidos en el nivel anterior y para cada grupo se calcula el precio promedio geométrico³.

Otros niveles de desagregación contemplados son el precio promedio del producto por ciudad y a nivel nacional; en este caso, a través de los precios promedio obtenidos en el nivel anterior y los ponderadores por tipo de establecimiento provenientes del gasto consumo familiar registrado en la ENPF se calcula el precio promedio ponderado, igualmente se conceptualiza por ciudad y a través de los precios promedio obtenidos en el nivel anterior, y de las ponderaciones provenientes del gasto de consumo familiar en la ENPH se calcula el precio promedio ponderado nacional.

³ Raíz enésima del producto de n medidas. Es el promedio apropiado para las variaciones de números proporcionales y relaciones de medidas, debido a que da iguales pesos a iguales variaciones proporcionales. Se adapta particularmente bien para promediar relaciones de cambios de precios Cecil Mills (1956).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El resumen comparativo de los diferentes aspectos comentados en el trabajo con relación a las canastas alimentarias normativas elaboradas en 1997 y en 2002 se muestran en la tabla 8. En el marco demográfico se observa una tendencia decreciente en el número promedio de miembros del hogar, el cual según resultados censales de 2011 se ubica en 3,9 miembros por hogar. La canasta de 2002 consideró para su elaboración valores de referencias recientes en su momento, 1999-2001, en los cuales prevalecía considerar un aumento con respecto a los valores de referencia considerados en la CAN 1997 de 100gr/persona/día en las calorías, en las proteínas de 15gr/persona /día, en los folatos (para la prevención de la anemia) 200mg/persona/ día y en el calcio (para la prevención de la osteoporosis) 470 mg/persona/día. Además se agregaron otros requerimientos de vitaminas y minerales que ayudan en las reacciones químicas de las células en el organismo (Tabla 2). En la fórmula calórica de la CAN de 2002 predominó el aumento de las proteínas y la disminución de los carbohidratos, con un mayor porcentaje en las proteínas de origen animal (Tablas 5 y 6). El aporte calórico en la CAN-2002 privilegió el aumento de carnes, leche, queso y huevos (Tabla 7).

En Venezuela se sigue considerando como indicador el costo mensual de la canasta alimentaria, es decir, la evaluación de los precios de los alimentos de la CAN-1997, los cuales se han incrementado progresivamente en los últimos años, 916,6% entre febrero 2003 y diciembre 2011, los aumentos del IPC en el reglón de alimentos son superiores a los registrados en el IPC en la mayoría de años, excepto en los años 1999, 2000 y 2009 (Tabla 9). La mayor presión inflacionaria la experimentaron los bienes agrícolas, pesqueros y agroindustriales. Estos incrementos en la cesta alimentaria afectan con más intensidad la capacidad adquisitiva de los hogares con menores ingresos. A finales de 2011, en Caracas la cesta de productos alimenticios superó Bs. 2.000 siendo la ciudad más cara, seguida por Maracaibo donde se ubicó en Bs. 1.962.

La caída de la producción agrícola de rubros básicos, generó un incremento de las compras externas, lo cual significa un aumento de la dependencia alimentaria del país. En 2009 y 2010, Brasil se ubicó como principal proveedor de alimentos y rubros agrícolas en carne de res, ganado en pie, pollo, azúcar y café. En 2011 se importó: arroz, leche en polvo, grasas crudas para procesar aceite, caraoatas, maíz blanco y amarillo, azúcar, carne de res y de pollo. Esta situación refleja un fuerte desequilibrio entre la oferta y la demanda de productos alimenticios.

Otro aspecto a considerar es el abastecimiento de manera eficiente. El índice de escasez en 2010 fue de 13,35% y en 2011 de 15,2%. Los productos que

más faltaron fueron: leche en polvo, café, azúcar, aceite y carne de res a precio regulado.

La CAN de 1997 tiene 15 años de vigencia (la canasta elaborada en el 2002 no se implementó), es necesario actualizar esta canasta, hay muchas fuentes y estudios recientes para respaldar la actualización.

Los países en vía de desarrollo se ven afectados por problemas de malnutrición tanto por déficit como por exceso; la población de estos países al igual que la de los países desarrollados presenta problemas de sobrepeso y obesidad con el consecuente aumento de enfermedades crónicas OMS/FAO/ONU (2004). Muchas naciones latinoamericanas han disminuido los índices de pobreza, sin embargo, los gobernantes de la región no han tomado medidas de prevención contra la obesidad y las enfermedades crónicas que esta genera. De acuerdo a la OMS, la tasa más alta de obesidad en el continente americano la tiene Estados Unidos, seguido por México, Argentina, Chile, Ecuador y Venezuela. Uno de los aspectos importantes en la prevención de la obesidad es la educación nutricional. En nuestro país la Fundación Bengoa ha realizado grandes esfuerzos y programas para tratar los problemas nutricionales y difundir la educación nutricional. Un aspecto relevante para adquirir hábitos nutricionales saludables es promover el consumo de frutas y vegetales en todos los estratos de la población.

Las recomendaciones para una dieta balanceada señalan que se debe contener en sus platos la mitad de verduras y frutas y la otra mitad de proteínas no grasas, lácteos desgrasados y cereales integrales. Todos los estratos de la población deberían consumir 5 porciones (400gr.) de hortalizas y frutas al día, 6 porciones de cereales y leguminosas, 3 porciones de carnes, huevos y lácteos y 1 porción de grasa según la norma nacional e internacional. Es importante aprender a reconocer la porción recomendada para el consumo. Esta labor de educación nutricional es otro aspecto relevante para generar buenos hábitos nutricionales en nuestras poblaciones.

El bajo consumo de frutas y vegetales ha sido característico en el país y en años anteriores se ha asumido que esto ha sido por falta de educación nutricional, pero en los últimos años se ha sumado otra causa, el alto costo, circunstancia que ocurre con las frutas tropicales como el cambur, la lechosa, el melón y la piña. Asimismo, se deben incluir en la dieta diaria vegetales como la cebolla, remolacha, berenjena, brócolis, coliflor, acelgas, espinacas y pimentón. La lechosa y la zanahoria deberían consumirse frecuentemente debido a que son fuente de betacarotenos, los cuales actúan como agentes antioxidantes.

Las acciones educativas no sólo deben limitarse a campañas educativas sino a incentivar la elaboración de mejores productos y a aprender a reconocer

un consumo sano. La Organización Panamericana de la salud en la Declaración de Río de Janeiro del año 2008 propuso eliminar por completo el uso de las grasas hidrogenadas (llamadas grasa trans) en el proceso de fabricación de todos los productos alimenticios. Las grasas trans son usadas en la industria alimenticia para que los alimentos tengan mayor estabilidad y un tiempo de conservación más prolongado. Sin embargo, los análisis científicos demostraron que este tipo de grasas tiene propiedades que las solidifican dentro del cuerpo humano y por esta razón están asociadas directamente con el aumento de las enfermedades del corazón y el desarrollo de accidentes cerebrovasculares.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BCV (1997/1998), Encuesta Nacional de Gasto y Presupuesto Familiar, Caracas.

Cecil Mills, Frederick (1956), *Métodos estadísticos aplicados a la economía y los negocios*, Aguilar, Madrid.

Gutiérrez, Alejandro (2011), "Producción agrícola per cápita es 9% inferior a la registrada en 1998 Economía y Negocios" *El Nacional*, 26-nov, 7, Caracas.

— (1992), *Las relaciones entre el ingreso y su distribución y el consumo de alimentos: El caso de Venezuela en la década de los ochenta*, ULA/Fundación Polar.

INE (2001), Encuesta de Hogares por Muestreo Primer Semestre, Caracas.

— (2003) *Canasta Alimentaria Normativa. Documento Técnico Julio, 2003*, Caracas.

— (2000) "Valores de referencia de energía y nutrientes para la población venezolana", *Serie Cuadernos Azules N 53*, Caracas.

— Tabla de Composición de Alimentos para uso práctico. Revisión 1999, *Serie Cuadernos Azules 52*, Caracas.

INN-FUNDACIÓN CAVENDES (1993), "Necesidades de energía y nutrientes. Recomendaciones para la población venezolana", *Serie de Cuadernos Azules 46*, Caracas.

INN-ULA (1997), *Hoja de Balance de Alimentos 1989-1994*, Venezolana C. A., Mérida.

— (2000), *Hoja de Balance de Alimentos*, Mérida.

OCEI (1996), *Encuesta de Hogares, Segundo Semestre*, Caracas.

— (1998) *CAN, Documento Técnico, Nov-1998*, Caracas.

OCEI-BCV (1988/89), *Encuesta de Presupuesto Familiares*, Caracas.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (2004), "Human Energy Requirements Food and Nutrition Technical Report", *Serie 1*, Roma.

Sifontes, Y.; Machado, V. (1997), "La polémica de la cesta alimentaria. Venezuela-Caracas", *Anales Venezolanos de Nutrición* 10 (1), Fundación CAVENDES.

Sifontes, Yaritza (2011), "Los 10 más populares alimentos según su valor calórico" Ciudadanos" *El Nacional*, 1, 9-oct, Caracas.

Tabla1. Alimentos de mayor consumo en Venezuela y principales ciudades del país. Posición en el consumo por estratos sociales en 1996 y por deciles de ingreso en 1997

Alimentos	CAN 1997					CAN 2002			
	Esc ¹	Estrato			Deciles de ingreso				
		III	IV	V	ENPF ²	FUN ³	I	V	X
Harina de maíz precocida	1	1	1	1	1	1	1	2	7
Aceite (mezcla)	2	3	3	4	61	51	8	21	71
Arroz	3	2	2	2	3	3	5	5	10
Azúcar	4	5	5	5	4	6	9	11	22
Leche en polvo completa	5	6	6	6	11	41	2	3	2
Leche pasteurizada	12	64	67	68	41	-	-	72	-
Pastas	6	4	3	3	5	8	4	8	11
Carnes de aves	7	10	10	10	18	4	3	1	1
Pan de trigo	8	9	11	13	6	9	14	6	4
Harina de trigo	-	-	-	-	20	25	26	-	-
Queso blanco	9	7	7	9	12	22	7	4	5
Margarina	10	8	8	8	24	12	12	17	29
Caraotas	11	11	9	7	13	24	11	-	-
Huevos	12	16	16	15	15	19	10	12	21
Café	65	104	104	97	-	-	6	9	6
Carne de res molida	26	26	27	29	23	5	15	10	14
Pulpa negra	-	-	-	-	-	-	27	15	11
Bebidas gaseosas	-	-	-	-	2	-	17	7	8
Plátano	13	13	13	11	7	2	18	14	30
Papas	15	18	17	18	9	10	23	18	27
Lentejas	17	21	21	24	-	-	-	-	-
Cambur	20	24	25	25	21	16	-	-	-
Zanahoria	36	42	41	38	22	17	-	-	-
Cebolla	22	32	30	30	8	12	22	22	28
Tomate	41	53	48	45	10	11	21	20	20
Naranja	46	31	38	39	19	23	-	-	-
Lechosa	40	45	44	48	-	20	-	-	-
Guayaba	-	47	43	43	-	21	-	-	-

Cont

	CAN 1997						CAN 2002			
	Esc ¹	Estrato				ENPF ²	FUN ³	Deciles de ingreso		
		III	IV	V	I			V	X	
<i>Alimentos</i>										
										Cont
Verduras (apio, ocumo)	43-45	28-35	29-31	34-35	17	25	-	-	-	-
Atún enlatado	16	62	74	76	-	-	-	25	27	-
Atún fresco	12	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Sardina enlatada	48	78	71	55	-	-	20	19	23	-
Sardina fresca	44	50	47	37	-	-	-	-	-	-
Mayonesa	-	12	12	12	-	-	20	19	23	-

¹ ESC= Encuestas de Seguimiento al Consumo de Alimentos.

² ENPF= Encuesta de Presupuesto Familiar 1997-1998.

³ FUN= FUNDACREDESA Estudio de Condiciones de Vida 2001. Las verduras que aparecen en este estudio son auyama y ñame (posición 25).

Fuente: (Sifonte y otros, 1997) Estudio de Condiciones de Vida (Fundacresa, 1995) Encuesta de Seguimiento al Consumo de Alimentos ESCA (INN 3er. Trimestre de 1986), BCV-ENPF 1997/1998, Fundacredesa Estudio sobre Condiciones de Vida 2001.

INE-ENPF 1997-1998, OCEI (1998), INN (2003), Elaboración propia.

Tabla 2. Valores de referencia de energía y nutrientes ponderados para la población venezolana. Revisión 1993 y 2000

<i>Energía y nutrientes (promedio/persona/día)</i>	CAN 1997		CAN 2002	
	1993	2000	1993	2000
Energía (kcal./día)	2.200	2.300		
Proteínas (gr/día)	50	65		
Vitamina A (ER/día)	800	840		
Vitamina C (mg/día)	55	60		
Folatos (ug/día)	160	360		
Tiamina (mg/día)	0,85	1		
Riboflabina (mg/día)	1,30	1,1		
Niacina (equiv-mg/día)	15	14		
Hierro (mg/día)	11	12		
Calcio (mg/día)	530	1.000		
Yodo (ug/día)	140	140		
Zinc (mg/día)	13	13		

Fuente: INN Valores de referencia de energía y nutrientes para la población venezolana. Revisión 1993 y 2000. OCEI (1998), INE (2003), elaboración propia.

Tabla 3. Cantidades recomendadas por persona gramos días por grupos de alimentos de la CAN, años 1997 y 2002

Grupo de alimentos	Cantidades recomendadas p/gr/d	
	1997	2002
Cereales y productos derivados		
Arroz	50	60
Avena y derivados	6	
Harina de arroz		10
Harina de maíz	110	110
Galleta salada soda		5
Galleta maría		5
Pan de trigo	40	25
Pasta	55	40
Carne y sus preparados		
Carne de res molida	7	7
Pulpa negra	7	5,45
Lagarto	8	6,55
Hígado de res	1,5	1,0
Cochino	5	
Pollo	30	80
Mortadela	7	3
Pescados y mariscos		
Atún fresco	3	2,28
Atún enlatado	2,5	3,0
Corocoro	3	3,06
Curvina		2,04
Sardina fresca	3,7	7,15
Sardina enlatada	4	7
Leche, queso y huevos		
Leche líquida	16	40,25
Leche en polvo	27	50
Queso blanco	20	32
Aceite mezcla vegetal		
Grasas y aceites	27	43,2
Margarina	28	20,48
Mayonesa	12	14
Frutas y hortalizas		
Frutas	6	
Cambur	120	47,1
Guayaba	11	29,4
Lechosa	8	20,25
Mango	9	7,98
Naranja	34	43,50
Melón	14	15,3
Patilla	14	17,6
Piña	14	16,1
Plátano maduro	14	70

Cont.

Grupo de alimentos	Cantidades recomendadas p/gr/d		Cont.
	1997	2002	
Limón		4,2	
Mandarina		3,24	
Hortalizas			
Auyama	8	12,6	
Cebolla		27,5	
Pimentón rojo	8	1,21	
Tomate	4	36,0	
Zanahoria	15	17,25	
Raíces, tubérculos y otros			
Apio	18	20,52	
Ocupo	19	23,22	
Papas	45	23,8	
Yuca	35	46,9	
Ñame		12,9	
Semillas, oleaginosas y leguminosas			
Arvejas	5	3,76	
Caraotas negras	23	25	
Frijoles	4		
Lentejas	6	10	
Azúcar y otros			
Azúcar	55	45	
Sal	5	4	
Café, té y similares			
Café	6	6	

Fuente: OCEI, CAN, Documento Técnico, nov-1998. INE. CAN Documento Técnico, jul-2003.

Tabla 4. Adecuación de energía y nutrientes de la CAN 1997 y 2002

Energía y nutrientes promedio/persona/día	CAN	
	1997	2002
Macronutrientes		
Calorías (kcal./día)	100,12	100,0
Proteínas (gr/día)	127,36	123,8
Micronutrientes (mg/día)		
Minerales		
Calcio	113,09	100,0
Hierro	156,49	165,9
Fosforo		213,7
Vitaminas		
Tiamina	144,2	169,2
Riboflabina	101,3	188,8
Niacina	112,18	175,0
Vitamina C	139,94	163,9
Vitamina A (ER/día)	156,74	192,5

Fuente Cálculos basados en el Programa SAESCA de la División de Salud Pública del INN. OCEI, 1998. INE, 2003. Elaboración propia.

Tabla 5. Formula calórica de la CAN, años 1997 y 2002

<i>Macronutrientes</i>	<i>Canasta Alimentaria Normativa</i>	
	1997	2002
Proteínas	11,48	13,40
Grasas	27,00	28,02
Carbohidratos	61,52	58,44
Total	100,00	100,00

Fuente: Cálculos basados en el programa SAESCA de la División de Salud Pública del INN, (OCEI, 1998) (INE, 2003).

Tabla 6. Origen de las proteínas y de las grasas. CAN, años 1997 y 2002

<i>Macronutrientes</i>	<i>CAN</i>	
	1997	2002
Proteínas		
Animal	40,22	53,5
Vegetal	59,78	46,5
Grasas		
Animal	34,90	48,1
Vegetal	65,10	51,9

Fuente: Cálculos basados en el programa SAESCA de la División de Salud Pública del INN. (OCEI, 1998) (INE, 2003), elaboración propia.

Tabla 7. Aporte calórico por grupo de alimentos de la CAN años 1997 y 2002

<i>Grupo de alimentos</i>	<i>Aporte calórico (%)</i>	
	1997	2002
Cereales	41,88	40,19
Carnes	3,54	6,54
Pescados	0,98	0,89
Leche, queso y huevos	9,53	12,77
Grasas y aceites	17,13	15,93
Frutas y hortalizas	4,18	2,98
Raíces y tubérculos	7,57	6,89
Leguminosas	5,57	3,76
Azúcares	9,61	9,06
Estimulantes	0,01	0,99
Total	100,00	100,00

Fuente: Cálculos basados en el programa SAESCA de la División de Salud Pública del INN. OCEI, 1998. INE, 2003, elaboración propia.

Tabla 8. Comparación de las CAN, años 1997 y 2002

	CAN 1997	CAN 2002
No. promedio miembros hogares	5,2	5
No. de Alimentos	50	52
Fuentes	<ul style="list-style-type: none"> • ENPF 88-89 • Valores de referencia Energía y nutrientes (VREN) Revisión 1993 • Estudio de Condiciones de vida (ECV) Fundacredesa, 1995 	ENPF-97-98 VREN Revisión 1999 – 2001 ECV FUNDACREDESA 2000
Valores de referencia		
• Energía	2200 Kcal/per/día	2300 Kcal/per/día
• Proteínas	50 gr/per/día	65 gr/per/día
• Folatos	160 mg/ per/día	360 mg/ per/día
• Calcio	530 mg/ per/día	1000 mg/ per/día
Diferencia alimentos	<ul style="list-style-type: none"> • No. galletas saladas y dulces • No. Harina de arroz 	<ul style="list-style-type: none"> • No Cerdo • No mayonesa • No frijoles • Agrega limón, mandarina • Ñame
Aumento importante Cantidad		Pollo, sardina fresca y de lata Leche polvo y líquida Huevos, queso Lechosa, plátano, naranja Cebolla, tomate
Disminución importante Cantidad		Pan, pimentón, papas Azúcar
Aporte calórico		<ul style="list-style-type: none"> • Aumento de carnes y leche Queso y huevos • Disminución leguminosas, grasa y Aceites, frutas y hortalizas
Formula calórica		Aumento proteínas Disminución carbohidratos
Origen proteínas y grasas	Mayor % de proteínas y grasas Origen Vegetal	Mayor % proteínas y grasas de origen animal Mayor % de grasas de origen vegetal

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 9. Costo de la CAN, incremento de los precios en los alimentos y en el ÍGPC durante el período 1997-2011

<i>Año</i>	<i>Costo CAN Bs.</i>	<i>Incremento ÍPC Alimentos %</i>	<i>Incremento ÍPC %</i>
1997	95,94	38,1	37,6
1998	123,29	31,1	30,0
1999	126,02	12,9	20,0
2000	139,03	9,4	13,4
2001	162,70	17,2	12,3
2002	217,28	39,5	31,2
2003	284,50	36,3	27,1
2004	345,17	28,4	19,2
2005	386,01	19,9	14,4
2006	512,32	26,0	17,0
2007	609,23	30,9	22,5
2008	877,89	46,7	31,9
2009	1.070,89	20,4	25,1
2010	1.370,93	33,8	27,2
2011	1.741,29	33,9	27,6

Fuente: INE y BCV, elaboración propia.

EVOLUCIÓN DE LAS REDES DE INVESTIGACIÓN EN EL CONTEXTO UNIVERSITARIO LATINOAMERICANO: ANÁLISIS COMPARATIVO DEL IMPACTO DE LOS ESQUEMAS DE INVESTIGACIÓN DE COLOMBIA Y VENEZUELA¹

Miguel Angel Cardozo-Montilla²

DOCTORANDO EN GESTIÓN DE INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO, UCV
UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO

Resumen:

Este estudio se realizó con el propósito de analizar la evolución de las redes universitarias de investigación en América Latina, comparándose luego los impactos de los esquemas de labor científica de dos de sus países, Colombia y Venezuela, a fin de valorar algunos de los posibles efectos derivados de la implementación (o no implementación) de estrategias para el desarrollo de estas redes en ambas naciones. De los hallazgos obtenidos se concluye que los semilleros de investigación de Colombia parecen estar generando un impacto positivo sobre aspectos tales como la productividad científica, en tanto que las tendencias observadas en Venezuela podrían estar vinculadas a una escasa cultura de investigación colaborativa en sus universidades.

Palabras claves: Redes de investigación, universidades, América Latina, Colombia, Venezuela.

INTRODUCCIÓN

En momentos de crisis global, la ciencia está llamada a desempeñar un papel relevante en la satisfacción de las demandas sociales por una calidad de vida óptima y sostenible en el tiempo, lo que impone enormes retos a la comunidad de investigadores dado que no solo es apremiada a generar el conocimiento necesario para lograrlo, sino también a transferirlo de manera efectiva y oportuna a aquellos espacios en los que pueda traducirse en bienes y servicios a la altura de tales demandas.

Esa generación y transferencia de conocimiento a gran escala parece solo factible dentro de esquemas de trabajo colaborativo que trasciendan las barreras disciplinares y geográficas, emergiendo así las redes de investigación como la

¹ Parte de este artículo fue elaborado y presentado en el marco del seminario "Historia de las Ciencias" del Doctorado en Gestión de Investigación y Desarrollo de la UCV, correspondiente al primer semestre académico de 2012.

² michaeliarchangelo2006@gmail.com

mejor alternativa para dicha labor. Pero en el caso particular de América Latina, la conformación de estas redes no siempre ha respondido a ese propósito, por lo que en este estudio se ha querido analizar su evolución, especialmente en el ámbito de las universidades –donde tradicionalmente se ha concentrado el quehacer científico– comparándose luego los impactos de los esquemas de investigación de dos países de la región, Colombia y Venezuela, a fin de valorar, en una primera aproximación, algunos de los posibles efectos derivados de la implementación –o no implementación– de estrategias para el desarrollo de estas redes académicas en ambas naciones.

Esto podría ser clave en el hallazgo de las mejores vías de abordar el trabajo de investigación dentro de las instituciones latinoamericanas de educación superior, para que de esa manera su labor científica pueda contribuir a solucionar los variados y complejos problemas que afectan a sus países.

ADOPCIÓN DE LA NOCIÓN DE TRABAJO EN RED EN EL ÁMBITO ACADÉMICO

En los años cincuenta y sesenta del siglo XX, el término “red” permeó desde el área de ingeniería hacia las ciencias sociales, cuando Barnes, Nadel y luego Mitchell, empezaron a emplearlo en la descripción de las relaciones sociales de comunidades y otros tipos de organizaciones, sirviendo luego, ya en la década de los setenta, para hacer referencia a los vínculos establecidos por diversos actores de acuerdo a su proximidad geográfica, tal y como relata Pohoryles (2002).

Posteriormente, en la década de los ochenta, Proulx planteó la existencia de tres tipos de redes, a saber (Pohoryles, 2002):

- Las redes funcionales, de carácter formal y oficial.
- Las redes naturales, derivadas de la sociabilidad inherente a los individuos.
- Las redes utilitarias, surgidas de los vínculos establecidos intencionalmente entre actores motivados por la utilidad de tales relaciones.

Toda esa conceptualización tuvo lugar en momentos de profundos cambios mediados por el avance vertiginoso de las tecnologías de la información y la comunicación, que con el paso del tiempo fueron materializando la idea de un mundo globalizado.

A su vez, dichos cambios repercutieron significativamente sobre las universidades, que hasta finales de la Segunda Guerra Mundial habían mantenido la hegemonía de la actividad de producción de conocimiento, viéndose ahora inmersas en una dinámica de competencia internacional en materia científica (y

tecnológica), no sólo con otras universidades, sino con empresas y organismos públicos, conduciendo esto al surgimiento de nuevos esquemas de hacer ciencia dentro de ellas a fin de mejorar su capacidad de contribuir al logro de los objetivos planteados, en el marco de nuevas políticas nacionales e internacionales centradas en el conocimiento como factor de desarrollo económico y social, lo que se desprende de lo señalado por Izquierdo y otros (2008).

Es así que se empieza a adoptar la noción de trabajo de investigación en red en el ámbito académico, como mecanismo capaz de liberar la tensión producida por la necesidad de la universidad de transformarse en una organización innovadora y empresarial y su identidad sociocultural relacionada con su misión formadora.

OBSTÁCULOS AL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN EN RED EN EL CONTEXTO UNIVERSITARIO LATINOAMERICANO

No obstante lo anterior, el quehacer científico dentro de las universidades latinoamericanas se ha caracterizado, como deja entrever Abreu (2009), por un trabajo intradisciplinar conducido por pequeños grupos de investigación -regularmente coordinados por un investigador titular- y orientado a la obtención del reconocimiento de los pares académicos. Por tanto, una de las diferencias fundamentales entre los países en vías de desarrollo y los países desarrollados, de acuerdo al planteamiento del citado autor, subyace tras el modo de hacer ciencia de unos y otros, ya que en los últimos la investigación se enfoca en la resolución de problemas complejos de la realidad, lo que ha permitido la conformación de esquemas de colaboración horizontal dado que la búsqueda de respuestas a tales problemas rebasa las fronteras disciplinares, haciéndose necesario un abordaje multi y transdisciplinario de esa labor, constituyendo esto el denominado “modo 2” de obtener el conocimiento.

Incluso más allá de la manera en que se desarrolla el quehacer científico, en América Latina el surgimiento de redes institucionales ha respondido frecuentemente a los intereses de un reducido grupo de actores que, a través de estas iniciativas, buscan apoyo y reconocimiento con la pretensión de considerarse representativos de la comunidad de investigadores, aunque en realidad no posean tal representatividad y menos aún la visibilidad y la cobertura geográfica suficientes como para impulsar una verdadera cooperación científica (Martínez, 2006), lo que debería llamar la atención de los responsables de la toma de decisiones en los niveles estratégicos de los sistemas nacionales de ciencia y tecnología de la región, en los que la formulación de las políticas del sector tendría que llevarse a cabo en función de objetivos y metas orientadas al desarrollo de sus respectivos países, pudiendo jugar la universidad un rol central en su concreción

a través de redes de investigación con elevada capacidad para la generación y transferencia efectiva de conocimiento que contribuya significativamente a dar respuestas oportunas a los múltiples problemas regionales e incluso globales.

UNA MIRADA A LA EXPERIENCIA EUROPEA COMO REFERENTE PARA AMÉRICA LATINA

En los últimos años, dentro de la Unión Europea, se han incrementado exponencialmente los flujos de intercambio de ideas, experiencias y recursos al interior de sus países como resultado de la implementación de los Programas Marco, orientados a fortalecer la investigación y desarrollo en esa región.

Dichos programas han favorecido enormemente la colaboración internacional, aunque como apuntan Maggioni y Uberti (2009), sobre la dinámica del establecimiento de vínculos entre países influyen en gran medida factores como la proximidad geográfica, las similitudes en términos de las características científicas, tecnológicas y sectoriales, el grado de desarrollo económico, entre otros.

Sin embargo, en esa cooperación las universidades juegan un papel de primer orden, lo que se evidencia en su capacidad de posicionarse centralmente dentro de las redes, sobre todo cuando conforman consorcios de investigación con empresas, tal y como hallaron Bergman y Maier (2009).

Esa capacidad de atracción podría explicar los esfuerzos de reforma de la educación superior llevados a cabo en la Unión Europea (Bergman y Maier, 2009), haciéndose énfasis en el mejoramiento de la capacidad innovadora y empresarial de las universidades.

Una de las estrategias empleadas para el logro de esto último, han sido los programas de beca que promueven tanto la explotación de la propiedad intelectual sobre las investigaciones realizadas por los becarios como la colaboración con las redes industriales (Mosey y otros, 2006). Tal enfoque podría aplicarse en el contexto latinoamericano, donde las universidades podrían cubrir las demandas de investigación y desarrollo de las empresas, en tanto que estas podrían fortalecer sus actividades a través de financiamiento y tecnología.

No obstante, se requiere para ello de una gestión efectiva de la investigación académica que, de acuerdo a Izquierdo Alonso y otros (2008: 135), permita “que la institución universitaria se convierta en una organización innovadora, eficiente, y competitiva [...] para que, desde aquí, pueda potenciar y liderar la creación de un sistema colaborativo de gestión del conocimiento científico-tecnológico en contextos interorganizacionales nacionales o supranacionales”.

LA SITUACIÓN DEL QUEHACER CIENTÍFICO EN COLOMBIA Y VENEZUELA

En diversos países de la región se han implementado mecanismos para el desarrollo del quehacer científico en red en el contexto académico, aunque uno de los más eficaces ha sido el modelo colombiano de los semilleros de investigación, que de acuerdo a Hernández (2005), si bien surgió como una estrategia para fomentar el espíritu científico desde las primeras etapas de formación, cobró fuerza en las instituciones de educación superior por constituir los semilleros espacios autogestionados que otorgan una gran libertad de acción a sus miembros, lo que ha generado, siguiendo el planteamiento del citado autor, una reacción en cadena que ha permitido la conformación de una gran red nacional que agrupa a todos los semilleros de ese país, la Red Colombiana de Semilleros de Investigación.

Esto, sin duda, representa un valioso activo que, de ser aprovechado, podría tener un profundo impacto sobre el desarrollo de la sociedad colombiana, aunque para ello se requiere de la articulación del trabajo de los semilleros con las políticas públicas nacionales y las capacidades tecnológicas de las empresas, en función de objetivos comunes orientados a incrementar el bienestar de la población.

Sin embargo, ya se está evidenciando la repercusión de los semilleros sobre la producción científica de Colombia. En tal sentido, en 2008 pasó a ser el quinto país latinoamericano con mayor número de publicaciones en el *Science Citation Index* (SCI), con 2.184, un incremento del 76,27% con respecto al año anterior, desplazando así a Venezuela que hasta el 2007 había ocupado esa posición (tabla 1). De hecho, Colombia estuvo en la séptima posición entre 1990 y 1993, logrando colocarse por encima de Cuba a partir de 1994, aunque en 1999 (y solo por ese año) fueron más las publicaciones de este último país que las colombianas en dicha base de datos (tabla 2).

En cualquier caso, Colombia experimentó un incremento sostenido del número de sus publicaciones en SCI entre los años 1991 y 2009, que le permitió ese ascenso de la séptima a la quinta posición, mientras que la tendencia de Venezuela en ese período fue fluctuante, sobre todo a partir del año 2000, tal y como se muestra en el gráfico 1.

El descenso en 2009 del número de publicaciones venezolanas en SCI es particularmente interesante si se toma en consideración que para el año 2007 el país registró un gasto en ciencia y tecnología del 2,69% de su producto interno bruto (PIB), el más alto del período 1990-2009, aunque la tendencia de su porcentaje del total mundial de publicaciones incluidas en dicha base de datos,

mantenida desde 1990, no sufrió ninguna variación significativa, ni en ese ni en los siguientes años, como se puede observar en el gráfico 2.

Tabla 1. Países latinoamericanos con mayor número de publicaciones en el *Science Citation Index*, 2000-2009

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Brasil	12.895	13.677	15.854	16.324	17.785	18.765	20.858	23.109	31.903	34.243
México	5.215	5.666	5.995	6.602	6.748	6.807	6.504	8.501	9.637	9.778
Argentina	5.121	5.309	5.581	5.640	5.499	5.699	5.935	6.479	7.618	7.739
Chile	2.282	2.363	2.655	2.972	2.991	3.262	3.564	3.559	4.251	4.952
Colombia	734	734	815	840	910	950	1.115	1.239	2.184	2.386
Venezuela	1.179	1.131	1.220	1.235	1.120	1.234	1.197	1.261	1.535	1.400
Cuba	647	726	635	726	660	733	835	748	933	950
Perú	228	277	346	423	331	407	452	593	673	761
Uruguay	351	352	398	418	468	470	479	518	675	686
Costa Rica	223	281	278	285	307	335	283	398	431	433

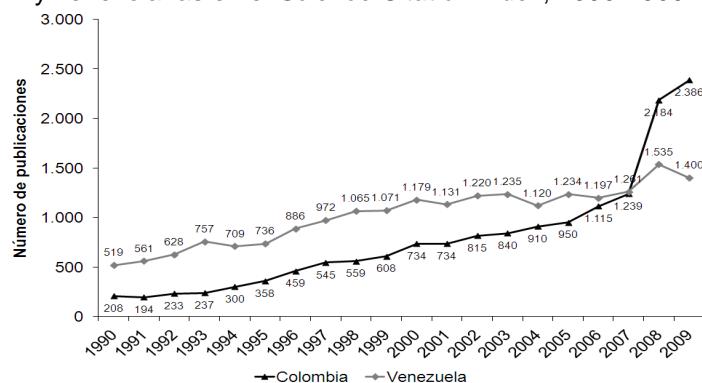
Fuente: Elaboración propia con datos de la Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (base de datos disponible en <http://www.ricyt.org>).

Tabla 2. Países latinoamericanos con mayor número de publicaciones en el *Science Citation Index*, 1990-1999

País	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Brasil	3.885	4.377	4.758	4.908	5.538	6.727	7.401	8.972	10.176	11.759
México	1.705	2.035	2.100	2.497	2.693	3.261	3.693	4.129	4.549	4.942
Argentina	2.343	2.231	2.206	2.476	2.719	3.159	3.820	4.262	4.426	4.862
Chile	1.220	1.197	1.306	1.404	1.412	1.629	1.739	1.770	1.843	2.078
Venezuela	519	561	628	757	709	736	886	972	1.065	1.071
Cuba	223	214	256	284	284	355	421	435	542	682
Colombia	208	194	233	237	300	358	459	545	559	608
Uruguay	107	109	129	161	157	201	245	293	320	353
Costa Rica	146	147	160	173	212	177	249	281	240	220
Perú	163	173	143	169	130	177	180	173	183	186

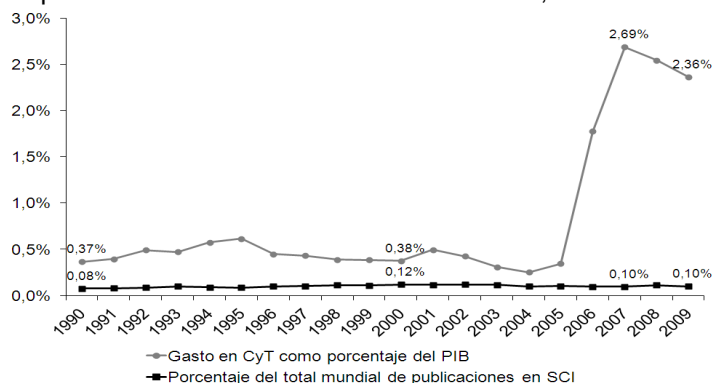
Fuente: Elaboración propia con datos de la Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (base de datos disponible en <http://www.ricyt.org>).

Gráfico 1. Comparación de las distribuciones de publicaciones colombianas y venezolanas en el *Science Citation Index*, 1990-2009



Fuente: Elaboración propia con datos de la Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (base de datos disponible en <http://www.riicyt.org>).

Gráfico 2. Gasto en ciencia y tecnología como porcentaje del PIB vs. % del total mundial de publicaciones en el *Science Citation Index*, Venezuela 1990-2009

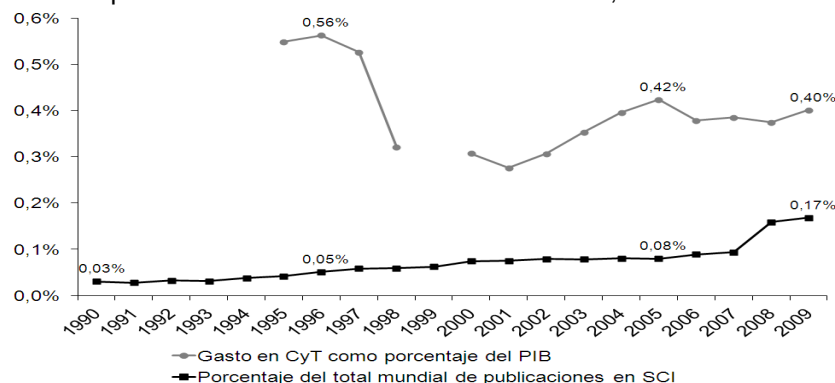


Fuente: Elaboración propia con datos de la Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (base de datos disponible en <http://www.riicyt.org>).

En contraste, Colombia logró incrementar en más del doble, entre 2005 y 2009, su porcentaje del total mundial de publicaciones incluidas en la misma base de datos, aún y cuando su gasto en ciencia y tecnología, como porcentaje del PIB, disminuyó en ese mismo período (gráfico 3), y si bien en esto pueden haber influido un sinnúmero de factores, sin duda los semilleros de investigación han jugado un rol de crucial importancia al constituirse en espacios de promoción de la actividad científica colaborativa en ese país, considerando que este

modo de generar conocimiento permite la sinergia de recursos de los distintos actores involucrados en el proceso.

Gráfico 3. Gasto en ciencia y tecnología como porcentaje del PIB vs. % del total mundial de publicaciones en el *Science Citation Index*, Colombia 1990-2009



Fuente: Elaboración propia con datos de la Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (base de datos disponible en <http://www.ricyt.org>).

Nota: No hay datos disponibles sobre el gasto en ciencia y tecnología como porcentaje del PIB para el período 1990-1994 y para el año 1999.

Al analizarse la situación del sistema científico y tecnológico venezolano, lo anterior pone de relieve sus debilidades, dado que si bien en los últimos años ha contado con ingentes recursos financieros, resultado en buena medida de la obligatoriedad de las grandes empresas de aportar parte de sus utilidades anuales a esta área, lo que fue estipulado en la Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación de 2001 y ratificado tanto en la de 2005 como en la de 2010, no ha habido un aumento de la productividad científica acorde con esa inversión.

De hecho, dicha productividad, durante el período comprendido entre 2000 y 2009, no se correspondió con el significativo aumento del número de investigadores acreditados en el Programa de Promoción del Investigador (PPI) en el mismo período, que de acuerdo a lo indicado en el informe "Programa de Promoción del Investigador-PPI: Serie de tiempo 1990-2009", de 1.802 en 2000 pasó a 6.829 en 2009³ (Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e

³ En las nuevas estadísticas publicadas en mayo de 2012 en el sitio web del Observatorio Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación de Venezuela (disponibles en http://www.oncti.gob.ve/oncti/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=8&Itemid=56), correspondientes al número de investigadores acreditados en programas públicos nacionales de estímulo a la investigación e innovación, durante el período 1990-2011, se señala que en 2009 hubo 6.831 investigadores acreditados, dos más de los indicados en el informe "Programa de Promoción del Investigador-PPI: Serie de tiempo 1990-2009".

Industrias Intermedias, Observatorio Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación, s. f.), tal y como se muestra en la tabla 3. Más aún, entre 1990 y 1999, el total anual de publicaciones venezolanas en SCI se incrementó en un 106,36% (tabla 2), en tanto que en el período comprendido entre 2000 y 2009, el aumento fue tan solo del 18,74%, a pesar de que el número total de publicaciones en 2008 fue de 1.535, la cantidad más alta del período (tabla 1).

Tabla 3. Investigadores acreditados en el Programa de Promoción del Investigador, Venezuela 2000-2009

Año de acreditación	Candidato	Nivel I	Nivel II	Nivel III	Nivel IV	Emérito	Total
2000	346	1.065	263	114	0	14	1.802
2001	388	1.290	257	128	0	14	2.077
2002	388	1.290	257	128	0	14	2.077
2003	737	1.313	457	183	120	17	2.827
2004	975	1.170	602	231	155	15	3.148
2005	1.253	1.356	680	245	160	16	3.710
2006	1.474	1.911	728	327	174	12	4.626
2007	1.675	2.161	863	301	208	14	5.222
2008	1.881	2.418	1.208	326	184	21	6.038
2009	1.882	2.749	1.516	463	191	28	6.829

Fuente: Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias, Observatorio Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (s. f.), Programa de Promoción del Investigador-PPI: Serie de tiempo 1990-2009 (informe disponible en http://www.oncti.gob.ve/oncti/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=3&Itemid=78).

No obstante, se debe recordar que los países de la región no se encuentran totalmente representados en las bases de datos del *Institute for Scientific Information* (ISI), entre ellas el SCI, que han sido, de acuerdo a Spinak (1998), las más utilizadas en los sistemas tradicionales de medición de la ciencia y la tecnología, tras lo que subyace la idea, derivada de la ley de la concentración de Garfield, de que en cualquier campo de la ciencia las publicaciones se concentran en las mismas revistas multidisciplinarias de alto impacto, lo que, según esa noción, configura patrones análogos a cometas, constituyendo cada núcleo el conjunto de revistas de una disciplina y sus colas el conjunto de revistas que conforman los núcleos de otras, erigiéndose de ese modo un cerco ideológico que en términos generales ha impedido que el ISI indexe revistas con características diferentes a las que por años han constituido su grupo de revistas *mainstream*, provenientes en su mayoría de países desarrollados de habla inglesa y en las que se publica sólo una pequeña parte de los resultados del quehacer científico de los investigadores de la región.

Lo que llama la atención del caso analizado, es que la tendencia observada en SCI, pese a lo anteriormente mencionado, es altamente coincidente con lo observado en la *Scientific Electronic Library Online* (SciELO), un repositorio más representativo de la actividad científica de América Latina (y de manera más amplia, de Iberoamérica), donde Venezuela pasó del quinto lugar con mayor número de publicaciones en la región latinoamericana, en 2007, al sexto en 2008 y luego al séptimo en 2009, ubicándose ese año por debajo de Cuba, mientras que Colombia pasó del cuarto lugar en 2005 al segundo en 2006, manteniéndose en esa posición en los siguientes años⁴ (tabla 4).

Tabla 4. Países latinoamericanos con mayor número de publicaciones en la *Scientific Electronic Library Online*, 2000-2009

País	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Brasil	4.868	5.603	6.915	8.118	9.199	10.271	11.671	13.239	13.979	14.811
Colombia	59	108	173	270	422	914	1.427	1.799	2.201	2.250
Chile	486	681	965	1.083	1.165	1.202	1.413	1.486	1.623	1.867
México	48	97	131	214	414	589	820	934	1.437	1.598
Argentina	186	253	419	608	872	1.073	1.301	1.413	1.513	1.592
Cuba	562	656	639	685	675	741	806	843	1.073	1.549
Venezuela	123	223	449	538	525	787	1.140	1.093	1.297	1.170
Uruguay	12	29	34	38	46	79	122	94	109	117
Perú	17	26	24	30	44	39	43	57	64	67
Bolivia	2	10	8	18	11	14	22	31	76	67

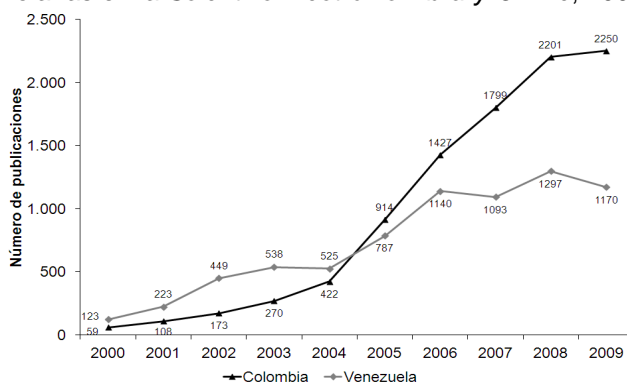
Fuente: Elaboración propia con datos de la *Scientific Electronic Library Online* (repositorio disponible en <http://www.scielo.org/php/index.php?lang=es>).

Como puede apreciarse en el gráfico 4, y al igual que lo observado en SCI, Colombia presentó un aumento sostenido del número de sus publicaciones en SciELO, con la significativa diferencia de que en esta última el incremento fue del 3.713,56% en el período 2000-2009, en tanto que en SCI, el incremento de las publicaciones colombianas durante el mismo período fue del 225,07% (gráfico 1).

Por su parte, y como también ocurrió en SCI, la tendencia del número de publicaciones venezolanas en SciELO fue fluctuante, siendo más evidente esto a partir del año 2006, lo que solo le permitió al país, entre 2000 y 2009, un aumento del 851,22% en este repositorio (gráfico 4).

⁴ Para realizar estos cálculos se excluyeron los datos correspondientes a las colecciones "Salud Pública" y "Social Sciences", de las que forman parte algunas revistas pertenecientes a otras colecciones de países del mismo repositorio.

Gráfico 4. Comparación de las distribuciones de publicaciones colombianas y venezolanas en la *Scientific Electronic Library Online*, 2000-2009



Fuente: Elaboración propia con datos de la *Scientific Electronic Library Online* (repositorio disponible en <http://www.scielo.org/php/index.php?lang=es>).

En el caso de Venezuela, todos estos resultados pueden estar respondiendo, siguiendo el planteamiento de Parra (2007), a una desvinculación entre las políticas científicas y tecnológicas del Estado y el modelo de generación de conocimiento que aún prevalece en las universidades venezolanas, el cual, según la citada autora, se encuentra alineado con “una concepción de la ciencia en la que predominan el individualismo del investigador aislado, la especialización, la búsqueda del saber por el saber mismo y el reconocimiento por parte de los pares”, lo que se agravó durante el período de mayor expansión del PPI, en los primeros años del siglo XXI, ya que este contribuyó a “fortalecer esos valores, antes que crear redes y producir verdaderamente un impacto social relevante a través de las investigaciones realizadas, al ser percibido por los profesores como un mecanismo de compensación económica ante el deterioro del salario” (Parra, 2007: 425).

Asimismo, pese a los cambios en la configuración del sistema científico-tecnológico venezolano (a finales del siglo XX y principios del XXI), ha seguido existiendo una escasa demanda efectiva por el producto de la actividad de los investigadores (y tecnólogos), lo que ha llevado a una profunda crisis de esta comunidad, tal y como advierte Vessuri (2005).

Todo esto implica que uno de los retos fundamentales de la comunidad académico-científica venezolana, en los próximos años, es convertirse en uno de los ejes fundamentales del desarrollo del país a través de una vinculación efectiva de su quehacer a las necesidades de este, tal y como apunta Parra (2007).

Para lograrlo, la inversión nacional en ciencia y tecnología debe orientarse a fortalecer aquellas áreas capaces de actuar como catalizadoras de la actividad de los científicos y tecnólogos, pero además se debe hacer especial énfasis en introducir nuevos valores en los espacios de investigación e innovación, a fin de que en ellos se vaya conformando una concepción colaborativa. Eso es necesario si se desea cambiar las tendencias de los resultados obtenidos en los últimos años en el sector, los cuales dan cuenta de una poca productividad y de una escasa visibilidad del trabajo de generación de conocimiento (y de innovación) desarrollado en el país, así como del poco impacto que dicha labor está teniendo en el contexto global, lo que puede comprometer seriamente la ya mermada competitividad de Venezuela en materia científica y tecnológica de no tomarse medidas oportunas.

Recientemente, se han impulsado algunas iniciativas orientadas a fortalecer el quehacer científico y la actividad innovadora, como la creación del Programa de Estímulo a la Innovación e Investigación, cuya primera cohorte de investigadores fue acreditada en 2011 (para el período 2011-2012) y la de innovadores en 2012, representando esto último una novedad con respecto al extinto PPI.

No obstante, este tipo de programas por sí solos son insuficientes a la hora de intentarse configurar esquemas de investigación e innovación en red, por lo que se deben realizar grandes esfuerzos para consolidar nuevos modos de hacer ciencia en las instituciones de educación superior, basados en una cultura colaborativa que permita trascender los espacios académicos, a fin de articular efectivamente a la universidad con su entorno, no solo con los sectores productivos y los entes gubernamentales, sino con la sociedad en su conjunto.

A MODO DE CONCLUSIÓN

Pese a los obstáculos que supone el establecimiento de esquemas de investigación en red en las universidades latinoamericanas, han ido surgiendo iniciativas promisorias para la generación y transferencia efectiva de conocimiento orientado a estructurar soluciones a los múltiples y complejos problemas de la región.

Sin embargo, falta un largo camino por recorrer, pero experiencias como la europea podrían servir de base para la creación de modos particulares de hacer ciencia en América Latina, en el marco de redes colaborativas que tomen en cuenta las características, principalmente culturales, de sus países.

En el caso de Colombia, ya se han dado los primeros pasos en ese sentido y el impacto de los semilleros de investigación se está haciendo notar, sobre todo

en lo que se refiere a la productividad científica de ese país, aunque aún falta lograr una articulación efectiva de éstos a los sectores productivos, lo que permitiría una transferencia del producto del trabajo desarrollado en esos espacios hacia las empresas, en donde este se constituya, fundamentalmente, en insumo de sus procesos de innovación.

En el caso de Venezuela, a la luz de las tendencias analizadas en este trabajo, se debe partir de la configuración de un modelo de gestión de la investigación, desarrollo e innovación que permita crear una cultura de trabajo colaborativo en las universidades, no solo para la generación de conocimiento dentro de ellas, sino para que desde allí se puedan tender puentes, hacia las empresas y el Estado, que contribuyan a la transferencia tecnológica y de conocimiento, al intercambio de ideas y recursos, así como definir políticas y estrategias comunes orientadas a la transformación de Venezuela en una nación competitiva, con una economía basada en la innovación.

Finalmente, se deben desarrollar estudios de mayor alcance a fin de establecer claramente la relación entre los esquemas de investigación predominantes en las universidades de los países de la región, incluyendo a Colombia y Venezuela, y la situación de la ciencia y la tecnología en ellos, integrando a los modelos de análisis otras variables que pudieran estar incidiendo en las tendencias nacionales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abreu H.; L. P. (2009), "La investigación del trabajo individual al trabajo en redes: Una transición necesaria", *Revista Odontológica Mexicana*, 13(4).
- Bergman, E. M.; Maier, G. (2009), "Network central: Regional positioning for innovative advantage", *Annals of Regional Science*, 43(3).
- Hernández, U. (2005), "Propuesta curricular para la consolidación de los semilleros de investigación como espacios de formación temprana en investigación", *Revista ieRed: Revista Electrónica de la Red de Investigación Educativa*, 1(2), disponible en: <http://revista.iered.org/v1n2/pdf/uhernandez.pdf> (consulta: 28-4-2012).
- Izquierdo Alonso, M.; Moreno Fernández, L. M.; Izquierdo Arroyo, J. M. (2008), "Grupos de investigación en contextos organizacionales académicos: Una reflexión sobre los procesos de cambio y los retos futuros", *Investigación Bibliotecológica*, 22(44).
- Ley Orgánica de Ciencia, Tecnología e Innovación (2001), *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 37.291, septiembre 26.

- (2005), *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 38.242, agosto 3.
- (2010), *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela*, 39.575, diciembre 16.
- Maggioni, M. A.; Uberti, T. E. (2009), "Knowledge networks across Europe: Which distance matters?", *Annals of Regional Science*, 43(3).
- Martínez, E. (2006), "La institucionalización de la ciencia y la tecnología, la cooperación internacional y las redes institucionales de conocimiento en América Latina", M. Albornoz y C. Alfaraz (Eds.), *Redes de conocimiento: Construcción, dinámica y gestión*, Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología, Buenos Aires.
- Ministerio del Poder Popular para Ciencia, Tecnología e Industrias Intermedias, Observatorio Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (s. f.), *Programa de Promoción del Investigador-PPI: Serie de tiempo 1990-2009*, http://www.oncti.gob.ve/oncti/index.php?option=com_phocadownload&view=category&id=3&Itemid=78 (consulta: 10-3-2012).
- Mosey, S.; Lockett, A.; Westhead, P. (2006), "Creating network bridges for university technology transfer: The Medici Fellowship programme", *Technology Analysis & Strategic Management*, 18(1).
- Parra, M. C. (2007), "Las políticas de ciencia y tecnología en Venezuela y su impacto en el sistema universitario en el Estado Zulia", *Interciencia*, 32(6).
- Pohoryles, R. J. (2002), "The making of the European Research Area: A view from research networks", *Innovation: The European Journal of the Social Sciences*, 15(4).
- Spinak, E. (1998), "Indicadores cientiométricos", *Ciência da Informação*, 27(2).
- Vessuri, H. (2005), "Ciencia, política e historia de la ciencia contemporánea en Venezuela", *Revista Venezolana de Economía y Ciencias Sociales*, 11 (1).

SUBCONTRATACION Y TRIANGULACIÓN LABORAL: RELACIONES ENCUBIERTAS*

Carmen Añez Hernández¹
UNIVERSIDAD DEL ZULIA

Resumen:

En la economía globalizada las empresas reestructuran los procesos productivos y la organización del trabajo para reducir costos y competir de acuerdo a las exigencias del mercado interno e internacional. Dicha reestructuración conlleva a la subcontratación de trabajadores, librando al empresario del contrato de trabajo típico. Estos cambios generan relaciones laborales encubiertas o fraudulentas al establecerse contratos guiados por normativas diferentes a las laborales generando la triangulación laboral. De acuerdo a la realidad que circunda al mercado de trabajo, la subcontratación, tercerización y la triangulación no son más que formas de esclavización en la era de la globalización. Esto revela que la práctica del empresario carece de un sentido social.

Palabras claves: Relaciones laborales, externalización, subcontratación, triangulación, relaciones encubiertas.

INTRODUCCIÓN

A principios de los años 80 se produce a nivel mundial una metamorfosis en el modelo económico favorecido por el Keynesianismo, acogiendo las economías de los países en especial los desarrollados una nueva concepción llamada Neoliberalismo. Concepción, que no solo proponía cambios en cuanto en las organizaciones de las empresas, en los procesos productivos, entre otros, sino que incorpora en sus lineamientos la transformación del mercado de trabajo. Esto condujo a la apertura de la subcontratación de la fuerza de trabajo originando cambios en las relaciones laborales.

Las empresas comienzan a aplicar el modelo toyotista, lo cual representa cambios sustanciales en la organización, introducción de nuevas tecnologías, y fundamentalmente una nueva cultura gerencial y laboral; surge la externalización, como forma de implementación de la descentralización productiva, a través de una nueva concepción de la estructura organizativa en la que se renuncia al cre-

* Este trabajo es resultado parcial del Proyecto de Investigación "Relaciones Laborales Encubiertas Implementadas por las Empresas Cerveceras Ubicadas en el Municipio Maracaibo del Estado Zulia", registrado ante el CONDES. Desarrollado en el Centro de Estudios de la Empresa de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad del Zulia.

¹ carmenanez55@yahoo.com

cimiento interno. De igual manera se modifica la estructura laboral de la empresa, dando lugar al fenómeno del *outsourcing* o triangulación laboral (Ugarte, 2007). Esta puede adoptarse bajo la figura de la subcontratación laboral, o a través de la dotación de trabajadores por la vía de una empresa de trabajo temporal.

Al respecto, De La Garza (2007), señala el impulso de la subcontratación como nueva forma de contrato laboral, significando el deterioro de salarios, condiciones de trabajo, incertidumbre en los puestos de trabajo, entre otros aspectos que impulsan la precariedad laboral; se trata por tanto, de una nueva explotación de la fuerza de trabajo con pérdida de los derechos conquistados, pero para el empresario significa ahorro del costo laboral.

En esta perspectiva, se analiza la subcontratación y triangulación laboral, tomando como base la externalización de las empresas, la subcontratación de fuerza de trabajo así como las formas de subcontratación que conducen al establecimiento de relaciones laborales encubiertas.

1. DESCENTRALIZACIÓN O EXTERNALIZACIÓN EN LAS EMPRESAS

Las exigencias de la globalización están orientando a las empresas a buscar estrategias competitivas que les permita la mayor facilidad de comerciar internacionalmente, la mayor comunicación de mercados, la mayor facilidad de circulación de capitales y consiguiente crecimiento de las operaciones especulativas (Alfonso, 2004). Esto requiere que las empresas reduzcan su tamaño y funciones, es decir, se demandan empresas flexibles, descentralizadas, y adaptables a los constantes cambios en la demanda y en los avances tecnológicos.

La descentralización o externalización en las empresas ha cobrado gran impulso en los últimos años debido al auge de nuevas formas de organización, de producción y de relaciones con otras empresas. Surge una nueva actitud hacia la externalización, considerándose dicha estrategia como esencial para las empresas que quieran competir en el mercado global. Esto conduce a las empresas a replantearse cómo obtener y proporcionar servicios evaluando la posibilidad de delegar las funciones corporativas que resulten más onerosas.

Las empresas al enlazarse con ideas, información y experiencia profesional se favorecen de las oportunidades del mercado global, al poder traspasar fronteras y elegir el mercado o país que les brinde condiciones para alcanzar el mayor beneficio. Empresas con este razonamiento vencen los retos que plantea la economía globalizada, gracias a la desincorporación de operaciones basadas en un criterio local e incorporando empresas a través del *outsourcing* o subcontratación a fin de aprovechar los recursos y colaboraciones locales.

De acuerdo a lo señalado, las empresas para poder competir y expandirse en el mercado están reflexionando sobre la gestión interna de las funciones básicas y no básicas o externalizar en función de las necesidades y objetivos estratégicos. Al respecto, Bonomie y Añez (2009: 593-594), sostienen que “las estrategias modernizadoras se orientan hacia las transformaciones gerenciales, surgiendo una serie de interrogantes en cuanto a ¿cómo adaptar las empresas a los cambios del mercado?, ¿Qué estrategias utilizar para simplificar las organizaciones y los procesos productivos? ¿Qué cambios introducir a los productos para competir?, ¿Cómo ampliar la competencia y el mercado?, ¿Cómo reducir los costos laborales?, ¿Qué estrategias utilizar para establecer relaciones con grandes y pequeñas empresas?”. Esto rompe con la concepción tradicional de empresa, ya que la estrategia está orientada a frenar la rigidez de las organizaciones, de los procesos productivos y de las relaciones laborales.

En consecuencia, la externalización o descentralización persigue una lógica empresarial que busca concentrar las acciones, funciones y operaciones que realiza mejor y le genera mayor rentabilidad, dejando a terceros el resto de las funciones que no influyen positivamente en el aumento del capital y las que acarre la erogación de costos en cuanto a infraestructura, tecnología y recurso humano.

Gestionar el negocio con este criterio, eligiendo dónde y cómo se quiere que se efectúe el trabajo para potenciar el valor del negocio, es la esencia de la empresa competitiva a nivel global (IBM, 2008).

1.1. Subcontratación

La nueva forma de organización empresarial implica flexibilizar la organización del trabajo, estableciendo una cierta tipología que permita la caracterización adecuada del trabajo con los requerimientos de la empresa inserta en el mundo globalizado, en este contexto se procede a un nuevo tipo de contratación, y por ende, de relación laboral.

Bajo este enfoque se busca una forma de relación de trabajo distinta de la tradicional o normal, una forma de relación de trabajo atípica, regulada y excluida de las labores inherentes a la producción principal y permanente de la empresa, así como de las labores de reparación habituales de los equipos.

En ese sentido, las empresas se adjudican la potestad de regular y centralizar la contratación laboral, la política salarial, la organización del trabajo, el tiempo de trabajo, entre otros aspectos laborales. El modelo tradicional de relación laboral ha quedado obsoleto por ser excesivamente protector del trabajador. Por

consiguiente, de acuerdo a Crespan (2002) se propicia el riesgo que exista una disminución de los salarios, especialmente en aquellos trabajos flexibles. Una disminución de las legislaciones de protección del empleo, lo cual implica también una reducción de la protección y un aumento de la vulnerabilidad de todos los trabajadores.

Esta relación de trabajo atípica se concretiza en la subcontratación, definida según Ermida y Colotuzzo (2009) como la contratación externa de cualquier tipo de actividad que anteriormente era desarrollada dentro de la estructura de la empresa, estas se externalizan, es decir, pasan a ser realizadas en el exterior de la empresa, por terceros. Por otra parte, en la subcontratación implícitamente subyacen dos elementos claves como son: el carácter espacial, debido a que se contrata empresas o trabajadores externos para realizar determinada actividad en cualquier parte del mundo. El segundo elemento es la temporalidad, ya que las acciones realizadas por trabajadores o empresas son transitorias.

Al respecto, Bronstein (1999) señala que las empresas recurren con mayor asiduidad a la subcontratación laboral desligándose del modelo de producción fordista dando paso al modelo toyotista, modelo que ha permitido a las empresas reducir el costo laboral, lo cual genera desempleo, siendo beneficioso para el empresario, ya que aumenta la reserva de trabajadores dispuestos a ocuparse en condiciones precarias.

Con esta práctica se resienten y debilitan los sindicatos ya que se disminuye la afiliación de los trabajadores a dichas organizaciones ante temporalidad limitada de los contratos, por otra parte se coarta la capacidad de resistencia ante los cambios impuestos por las nuevas formas de organización empresarial. Según De La Garza (2007), grandes empresas emprendieron la flexibilización de la contratación, dejando fuera a los sindicatos en las decisiones, por considerarlos un obstáculo para incrementar la productividad.

Dicha tendencia de acuerdo a Ermida y Colotuzzo (2009), lleva a la flexibilización, a la desregulación y a recurrir cada vez con mayor asiduidad a la figura del arrendamiento de servicios en lugar del contrato de trabajo o relación de trabajo. El trabajador por consiguiente quedaría en la órbita del derecho civil o del comercial y no en la del derecho laboral protector.

En concordancia, Echeverría (2009) plantea que en el caso de la subcontratación de trabajo, el interés central de la empresa contratante es proveerse de fuerza de trabajo física y/o intelectual como si fuera un servicio o un bien, especificando o no, según las necesidades, las características que debe cumplir. Aquí la empresa contratante busca reducir los costos laborales al abastecerse de personal a través de la intermediación de un tercero que le permite disponer y

prescindir de él según sus necesidades económicas y evitarse los trámites administrativos y otros costos. Esta forma precariza el empleo; lo hace altamente inestable, baja el nivel de las remuneraciones y de la protección frente a la seguridad social y laboral.

En definitiva la subcontratación de acuerdo a Crespan (2002), es una compra de la fuerza del trabajo con una duración en horas establecidas y a cambio de un salario. Es una negociación de materias específicas, no estructurada, cuya única función es la solución del conflicto sin tener ninguna relación con la organización del trabajo ni la organización de la empresa y sin relación significativa con el ordenamiento jurídico.

1.2. Formas de subcontratación

En primer término identificamos la *subcontratación de servicios*, que según Rivero (2003) los servicios de empresas constituyen el mejor modo de ayudar a las empresas para facilitarles el acceso a aquellos servicios especializados que sirven para abaratar costes, aumentar la calidad y adaptar las estructuras productivas a los nuevos retos de una economía globalizada y dominada por la presencia de las nuevas tecnologías de la comunicación y de la información.

La forma en la que actúan estas empresas de acuerdo a Rivero (2003) es a través de la contratación con otras empresas que externalizan parte de sus actividades. El fenómeno de la descentralización productiva se encuentra, por tanto, en el centro de los problemas jurídicos que plantea la incidencia en el mercado de este nuevo sector, así como de las opciones reguladoras que permiten garantizar una efectiva protección a los trabajadores de las empresas principal y contratista.

Las empresas pueden satisfacer también sus necesidades de mano de obra utilizando los servicios de una *empresa de trabajo temporal*, la cual constituye otro mecanismo, peculiar de acceso al empleo. Dichas empresas ceden sus trabajadores a otras empresas en las que se desarrollará la actividad del trabajador. Generalmente el contrato celebrado entre la agencia de colocación y el trabajador muchas veces tiene como elemento variable, en relación con otros contratos laborales, que el trabajador se compromete a desempeñar su trabajo para la agencia en distintos lugares asignados por ella, lo cual flexibiliza en gran medida su uso (Fressmann, 2005).

Otra modalidad, de acuerdo a Avilez (2009), es la que algunos patronos están propiciando entre los trabajadores la organización de *firmas personales* para

evadir responsabilidades derivadas de la relación de trabajo. *En* este caso los trabajadores renuncian a la empresa, y por ende, a los beneficios laborales para luego establecer un contrato de servicios bajo la figura encubierta de trabajador libre o emprendedor. Dicho contrato no es más que una concesión mercantil, de esta manera se firma entre ellos una relación mercantil y no una relación laboral.

La modalidad de firmas personales en manos de ex trabajadores de la empresa, obedece a que el contrato con empresas de prestación de servicios o suministro de personal son temporales. La empresa que recibía el servicio, queda sin este. Tendrá por lo tanto que contratar una nueva empresa, la cual demorará en tomar el ritmo deseado por el contratante. Lo que representa pérdida de dinero, recursos y calidad del servicio entregado a los consumidores finales. Mientras las empresas de los ex trabajadores se convierten en empresas que se dedican de manera exclusiva al servicio.

Así se evaden las responsabilidades derivadas de una relación laboral tales como: el pago de prestaciones sociales en caso de despidos injustificados, beneficios como vacaciones y utilidades, indemnizaciones por accidentes laborales y otros, dedicándose a pagar exclusivamente salarios por tiempo trabajado.

De acuerdo a Monereo (2000), el mercado de trabajo está sometido a reglas jurídicas, más o menos flexibles, donde se da una combinación entre ley y contrato, es decir se adecua el modelo de regulación jurídica al modelo económico, a fin de adaptar la regulación jurídica de las relaciones laborales a las exigencias de flexibilidad necesarias para la competitividad de las empresas.

La existencia cada vez más frecuente de grupos empresariales o de empresas vinculadas económicamente hace que éstos requieran de manera conjunta y simultánea de diversos tipos de servicios para cubrir sus necesidades. Frente a dicha necesidad, se presenta la figura del trabajador que suministra servicios a varias empresas del grupo. En este mercado se opera sobre la base de la concepción del trabajo como una mercancía ficticia sometida a las leyes de encuentro entre la oferta y la demanda de la cosa productiva que sería el trabajo ajeno.

Al convertirse la fuerza laboral en mercancía, los trabajadores contratados pueden pasar o rotarse entre el grupo de empresas. Transmisión, que conserva a título individual contractual sus condiciones de origen (Fernández y Rasgado, 2000).

En consecuencia, la externalización acompañada de distintas formas de subcontratación, representa un beneficio para el capital, ya que libera a los directivos de la carga laboral, abocándose por completo a generar acciones que conduzcan al aumento de la rentabilidad, de la productividad, a la expansión del

mercado, entre otros aspectos convenientes para la empresa. Mientras tanto el trabajador subcontratado transita infatigablemente entre las empresas de un mismo grupo, sin obtener respuestas sobre ¿Quién es su patrono o empleador?, ¿Quién asume el pago de los beneficios sociales? ¿A quién se dirige en caso de conflicto?

Desde esta visión se presenta el siguiente cuadro comparativo de los beneficios obtenidos por un trabajador fijo y un trabajador subcontratado:

<i>Trabajador Fijo</i>	<i>Trabajador Subcontratado</i>
Se halla bajo el control de otra persona a la que le incumbe dar órdenes acerca de cómo, cuándo y dónde debe llevarse a cabo un trabajo.	Por regla general, será considerado «trabajador independiente» o «por cuenta propia» toda persona sea propietaria de su negocio.
Recibe un salario fijo, determinado por hora, semana o mes y no se expone personalmente a ningún riesgo financiero por el hecho de realizar el trabajo.	Está expuesta a riesgos financieros por el hecho de que debe soportar el costo de rehacer todo trabajo mal hecho o de inferior calidad realizado en virtud de un contrato.
No aporta sus propios materiales para realizar el trabajo.	Asume la responsabilidad por las inversiones y la gestión de la empresa.
Tiene derecho al pago de horas extraordinarias o a la concesión de un descanso compensatorio por ese concepto.	Ejerce control sobre las horas de trabajo realizadas para llevar a cabo el cometido.
Se le paga los gastos ocasionados por concepto de subsistencia o transporte, o ambos a la vez.	Dispone de sus propios contratos de seguro.

Fuente: OIT, (2006)

La OIT (2006) estima que si se mantiene esta tendencia, serán necesarios años para que el empleo regrese a los niveles anteriores, asunto que presenta un alto índice de tensión social, que refleja los niveles de descontento social por el empleo precario, el desempleo y por las dificultades para encontrar un nuevo puesto de trabajo decente.

Con base a lo señalado, la OIT (2011: 34) realizó un estudio sobre la tensión y descontento social con respecto a las tendencias de trabajos precarios, arrojando que “el mayor porcentaje de “insatisfechos” se registró en el África subsahariana, con un 79% de media, seguido de Europa del este y el antiguo espacio soviético, con el 71%, Asia meridional, con el 63%, Oriente Medio y el norte de África, con el 59%, América Latina y las economías avanzadas, con el 55%, Asia oriental, el sudeste asiático y la región del Pacífico, con el 44%.

En cuanto a las economías avanzadas, los porcentajes oscilaron desde el 82% de Grecia, el 80% de Irlanda y el 77% de España, el 46% de Japón, el 39% de Canadá y el 34% de Australia (OIT, 2011: 34). De acuerdo a estos resultados, esta Organización pidió colocar los mercados al servicio del empleo, y no al revés, en un informe en el que advierte que la desaceleración de las principales economías impactará con rapidez y de manera marcada en los mercados de trabajo en el corto plazo.

2. TRIANGULACIÓN LABORAL Y RELACIONES ENCUBIERTAS

Con el desarrollo del neoliberalismo, asistimos a una nueva fase de globalización y hegemonía que restringe las conquistas sociales y ha impuesto una gran revolución socio organizacional en los procesos productivos (Mendizabal 2008).

De esta revolución se viene acentuando la relación de trabajo triangular, lo cual implica que los trabajadores frecuentemente se hallan ante varios interlocutores, es decir son trabajadores contratados por una empresa proveedora que prestan servicios a un tercero a quien su empleador le provee mano de obra o le presta un servicio.

El empresario, según González (2006), tiene reconocida la libertad de contratación, entendida ésta en una doble dimensión: por una parte, puede decidir si contrata o no a trabajadores y en qué forma, y por otra, tiene derecho a elegir libremente al trabajador con el que vaya a celebrar un contrato de trabajo. La libertad de contratación se manifiesta también en la determinación del objeto de la prestación, o lo que es igual, en la fijación de lo que debe hacer el trabajador.

En esta óptica se observa una relación de trabajo, donde se identifica el empleador y el trabajador. El trabajador sólo tiene trato con una persona o su representante, quien: asigna tareas, suministra lo necesario para realizarlas, da instrucciones y controla su ejecución, remunera al trabajador, asume los riesgos inherentes a la calidad de empleador, percibe los beneficios y puede poner término a la relación de trabajo.

Distinta es la situación en una *relación triangular*, ya que la empresa que demanda el servicio y la empresa contratada asumen funciones en forma separada o conjunta, llegando a ser percibidas por el trabajador como el empleador. Al externalizarse las empresas y recurrir al subcontrato de fuerza de trabajo se desvanece la representación del patrono.

En este orden de ideas, Echeverría (2009), plantea que la redefinición y la fragmentación de la empresa como unidad transparente se pierde en cuanto a la

relación laboral, la aparición de un tercero, el desperfilamiento frecuente de la figura de "el empleador", dificultan a veces la identificación de las partes de la relación laboral y, por lo tanto, la responsabilidad que les cabe a cada una en el cumplimiento de sus deberes y en el ejercicio de sus derechos.

Evidentemente la relación triangular conduce a relaciones encubiertas. En este orden de ideas, la OIT (2003), expone que dicha relación puede servir para ocultar la identidad del empleador, cuando la persona designada como tal en realidad es un intermediario que libera al empleador de aparecer como parte en la relación de trabajo y, de esta manera, de la responsabilidad que debería asumir ante su personal.

Cónsona con sus pensamientos la OIT (2006), enfatiza que los casos de relación triangular pueden comprender, por supuesto, situaciones de encubrimiento o de ambigüedad objetiva. Una relación triangular presupone, por lo general, la existencia de un contrato civil o comercial entre el proveedor o suministrador y el usuario. Sin embargo, es posible que no haya tal contrato y que el suministrador no sea una empresa propiamente dicha, sino un intermediario del usuario que está encubriendo la identidad del verdadero empleador.

La relación triangular se desentiende de las normativas laborales al establecer los contratos, aplicando parámetros tomados de la normativa mercantil, lo cual ha generado que el trabajador se trate como una mercancía, es decir de acuerdo a Añez (2007), lo adquiere determinada empresa o contratista de empleo temporal y luego lo vende a la empresa que lo requiere con una vida útil determinada. En lo esencial, se trata de minimizar las normativas de protección del trabajador, lo cual está ocasionando en el mercado de trabajo la vulnerabilidad de la clase trabajadora.

En opinión de Lorenzo (2008), la relación compleja de estas condiciones laborales está remarcando el fenómeno de los «trabajadores pobres» claramente asociado al bajo nivel salarial, especialmente de los empleos poco cualificados, y a la fuerte segmentación de su mercado de trabajo, por la circularidad del empleo-desempleo-desprotección-descualificación.

Asumiendo la posición de Ermida y Colotuzzo (2009), la relación triangular y la facilidad para encubrir formas fraudulentas, lleva a un impacto ampliamente observado en términos de precariedad laboral, condiciones de trabajo y de impedimentos a la libertad sindical y a la negociación colectiva.

Por consiguiente, el empresario al persuadir al trabajador para que preste servicios a través de una relación de "trabajo independiente", queda clara su

intención, a saber: obtener una reducción de costos y el establecimiento de una relación encubierta bajo una prestación de servicios.

Lo que está claro de esta relación, según González (2006), es que a pesar de crearse "la relación de trabajo independiente", en la realidad no se pierde la dependencia o subordinación del trabajador, ya que tanto, el empresario como el contratista tienen poder de disposición sobre el trabajador, que se concreta en un conjunto de órdenes e instrucciones sobre el modo de ejecución de su trabajo. Al respecto, Bustos et al (2009), opinan que la esencia del contrato de trabajo es la subordinación. El trabajador debe poner su capacidad de trabajo a disposición del otro quien tiene la facultad de dirigirla ya sea en los términos de lo pactado o de lo que corresponda por ley o contrato individual.

3. ¿CÓMO AFECTA LA TRIANGULACIÓN LABORAL AL TRABAJADOR?

Las relaciones triangulares implican la precarización del trabajador, al respecto Ermida y Colotuzzo (2009) muy concretamente sustentan que en primer lugar, el trabajador implicado en una relación triangular carece de protección, o al menos de protección suficiente en la legislación o en la práctica, por lo menos en dos grandes áreas. Generalmente gozan de peores condiciones de trabajo. En segundo lugar, no gozan de ninguna protección por haber sido "expulsados" del ámbito de protección propio del derecho del trabajo. Esto se deriva de enmascarar al trabajador bajo una figura de empresario o de trabajador independiente, lo cual en ambos casos pierde los beneficios de la legislación laboral.

En este marco, La Fundación Escuela de Gerencia Social (2006), manifiesta con preocupación que la triangulación tiene el efecto de separar al trabajador del sujeto o empresa en verdad destinatario de su prestación. Dicha acción tiende a deslaborar al trabajador al celebrar contratos adecuados al derecho civil o comercial con "empresas unipersonales.

En lo esencial, de acuerdo a dicha Fundación las nuevas políticas dirigidas a contrato de recurso humano han generado transformaciones profundas del mundo laboral, que en la actualidad se expresan en un deterioro de las condiciones de vida de los trabajadores, no sólo en términos de una pérdida de poder adquisitivo, sino también en términos de una creciente percepción de inseguridad laboral que se sustenta en la precarización de las condiciones de trabajo, expresada en la generalización de fenómenos tales como el aumento de la contratación a tiempo parcial y la disminución de los empleos seguros y estables.

Sin embargo, objetivamente no sólo el trabajador es afectado con la subcontratación y la triangulación, sino que también acarrea consecuencias para los

empleadores, en la medida que se desmejoran la calidad del servicio y del producto y sin duda, se altera la competencia entre las empresas.

Al mismo tiempo, los trabajadores subcontratados o tercerizados desprovistos de toda posibilidad de estabilidad o crecimiento laboral revelan desapego por la empresa contribuyendo a que aumente una costosa rotación de mano de obra.

En definitiva, la subcontratación, tercerización y la triangulación no son más que formas de esclavización en la era de la globalización. Esto revela que el discurso y práctica del empresario sobre la subcontratación y sus beneficios carecen de un sentido social. En este orden de ideas, Argueta (2008: 9), sostiene que “no existe un interés social. El interés es económico, lo dicen para tratar de justificar, en el presente, la validez de los mecanismos de explotación económica que existen desde el pasado”.

Por último, es conveniente resaltar que el desafío es titánico para la clase trabajadora y en especial para las organizaciones sindicales. Lo fundamental es terminar con el silencio, divulgando la precariedad así como la explotación a la que son sometidos, proponiendo con una ideología y compromiso de clase transformaciones de dicha realidad. Como señala Argueta (2008: 15), “solo con conocimiento podremos enfrentar las terribles desigualdades y el doloroso desconsuelo que nuestra sociedad vive como consecuencia de los efectos negativos de la globalización”.

CONCLUSIONES

Los cambios en el mundo del trabajo han generado nuevas formas de relaciones que en su mayoría no se ajustan a los requerimientos de una relación laboral, esto obedece a que las empresas inmersas en el mercado globalizado y competitivo, han descentralizado sus actividades utilizando el recurso de contratos labores a través de la tercerización, que no es más que la implementación de la subcontratación, considerada como una estrategia empresarial que tiene como propósito adecuar la fuerza laboral a las condiciones del mercado, lo cual implica ir en contra del trabajo colectivo y de las conquistas laborales que por derecho corresponde a los trabajadores.

Con la tercerización, el trabajador es considerado como una mercancía ya que lo adquiere una contratista y esta lo ubica en la empresa que lo requiere por un contrato limitado. Al aparecer un tercero en la relación laboral da lugar a una triangulación que obstaculiza al trabajador identificar la figura del patrono, ya que terceros asumen el rol de mando, de control, entre otros aspectos, en cuyo pro-

ceso el trabajador entra en incertidumbre en cuanto a quién es su patrono. En esta perspectiva se pierde la noción de relación laboral como uso universal, es decir, se disipa la relación entre el empleador y el asalariado.

Por consiguiente, en el mercado de trabajo las nuevas formas de relaciones contractuales no siempre se ajustan a los parámetros de la relación de trabajo. Si bien esas nuevas formas han aumentado la flexibilidad del mercado de trabajo, también han contribuido a que no esté clara la situación laboral de un creciente número de trabajadores, que consecuentemente, quedan excluidos del ámbito de la protección normalmente asociada con una relación de trabajo.

Lamentablemente el crecimiento de la subcontratación en el mercado de trabajo ya no es una forma excepcional al cual recurrían las empresas cuando aumentaba la producción, sino que se está convirtiendo en el contrato de trabajo habitual. Esto implica la precarización laboral, debido a que el trabajador subcontratado recibe asistencias económicas y sociales en menor calidad si se compara con un trabajador permanente.

Esta estrategia se está instaurando a gran velocidad en las empresas, para tal efecto, se reforman las normas legales que rigen las relaciones laborales, o en su defecto se aplican otras figuras legales como el contrato civil o mercantil, las cuales permiten ocultar o encubrir una relación laboral precaria, abriendo importantes espacios para formalizar contratos atípicos, modificación de honorarios y otros elementos, que potencian la gestión moderna de recursos humanos, institucionalizando una relación laboral triangular, disfrazada o encubierta.

Encubrir una relación laboral no sólo tiene como propósito deformar la relación de trabajo, sino también significa obviar el pago de impuestos o las obligaciones de la seguridad social por parte del patrono; también se presta para ocultar al verdadero empleador, cuando se contrata con un tercero, este funge como intermediario que independiza al empresario de la relación de trabajo y, por ende, del compromiso que debiera asumir ante los trabajadores.

Es necesario resaltar que a pesar de recurrir a normativas civiles o mercantiles, la relación de trabajo se mantiene, pero de una forma disfrazada, ya que el contrato a través de un tercero es manipulado de acuerdo a los intereses de las empresas, por lo tanto, los derechos de los trabajadores no se corresponden a lo establecido en la ley del trabajo que rige la relación laboral ni en el contrato colectivo.

Las consecuencias desfavorables de la subcontratación del trabajador, no sólo están referidas a la precarización de las condiciones laborales, sino también incide en la no participación en organizaciones sindicales al no tener continuidad

en el puesto de trabajo. Por consiguiente, el efecto es que el empresario queda libre para infringir las leyes referidas a las disposiciones en materia de salarios, condiciones laborales, seguridad industrial, entre otras.

Desde esta perspectiva, se erradica de la gran empresa las contradicciones políticas, sociales entre empresario y trabajadores, la formación de los trabajadores con conciencia de clase política y como sujetos de transformación social. Esto es producto de una postura muy clara como es: la dispersión de los trabajadores. Lamentablemente esta postura deforma las relaciones sociales y del trabajo al tomar como modelo la subcontratación como forma de flexibilización laboral. Por ende, los sindicatos se vienen caracterizando por su reducido grado de acción, sus esfuerzos de concentran a pequeños grupos de trabajadores, abandonando su esencia de combatir la heterogeneidad económica y las relaciones sociales de producción. Es por ello que se excluye a un conjunto de trabajadores que los rige una negociación individual.

Es evidente que las relaciones laborales se enmarcan en una realidad social con características muy marcadas del sistema capitalista, por consiguiente, en las empresas se busca reforzar o aplicar los lineamientos del modelo neoliberal a fin de lograr su adecuación a las características y requerimientos del mercado.

Como conclusión final, la subcontratación y triangulación además de cumplir con el encubrimiento de relaciones laborales, desempeña un papel fundamental para cercenar el derecho que tiene el trabajador a organizarse, desmantelando los derechos laborales en todos sus aspectos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alfonso Mellado, Carlos L. (2004), "Globalización y relaciones laborales: la individualización", *Cuadernos Electrónicos de Filosofía del Derecho*, No. 10/2004.

Añez Hernández, Carmen (2007), "Estrategias de contratación de recurso humano en las empresas de servicios", *Revista Fermentum*, Año 17, No. 48.

Argueta, Alejandro (2008), *El disfraz de la relación de trabajo en Guatemala*, Unión Guatemalteca de Trabajadores, Primera Edición, Guatemala

Avilez, Ángel (2009), *Relaciones de trabajo. Contrato de trabajo*, Universidad Gran Mariscal de Ayacucho.

- Bonomie, María Elena; Añez Hernández, Carmen (2009), "Reflexión teórica de las estrategias flexibilizadoras en el marco de la globalización", *Revista Venezolana de Gerencia*, año 14., No. 48.
- Bustos, Alicia; Alessandrini, Marcos; Chenones, Cristina y Valles, Santiago (2009), *Localización de servicio-localización de obra-relación de dependencia*, Argentina.
- Bronstein, Arturo (1999), "La Subcontratación Laboral", *Revista Derecho Laboral*, tomo XLII, No. 195, Montevideo.
- Crespan Echegoyen, Javier (2002), "nuevas formas de organización empresarial y negociación colectiva", *Serie Relaciones Laborales*, 42, Madrid.
- De La Garza, Enrique (2007), "Los Estudios Laborales en América Latina", *Ponencia presentada en el Seminario "El Trabajo y la Vida al Comienzo del Siglo XXI"*, Universidad Complutense de Madrid.
- Echeverría, Magdalena (2009), "Subcontratación de la producción y subcontratación del trabajo", *Temas Laborales*, 7, Madrid.
- Ermida Uriarte, Oscar y Colotuzzo, Natalia (2009), *Descentralización, tercerización y Subcontratación*, OIT, Primera Edición, Uruguay.
- Fundación Escuela de Gerencia Social-Ministerio del Poder Popular para la Planificación y Desarrollo (2006), *Flexibilización y Precarización Laboral*, Caracas.
- Fressmann, Rebecca (2005), *Subcontratación de mano de obra en México. Reglamentación legal y realidad sociopolítica*, Fundación Friedrich Ebert, México
- González Sánchez, José Juan (2006), "Relaciones laborales en la empresa. Una aproximación disciplinar", *AFDUA*.
- IBM (2008), *La decisión de externalizar para las empresas integradas a nivel global: del outsourcing a la creación de valor*, ibm.com/services/uk/gts/outsourcing.html. (Consulta: 12-01-2012).
- Lorenzo, Fernando (2008), "Flexibilidad: Oportunidades y riesgos en el actual mercado de trabajo", Lan Harremanak, *Revista de Relaciones Laborales*, 16, Universidad del País Vasco.
- Mendizábal, Antxon (2008), *Proyectiva sobre la evolución de la economía-mundo capitalista (aproximación analítica de algunas tendencias)*, VI Reunión Economía mundial, Universidad del País Vasco.
- Monereo Pérez, Luis José (2000), "El tratamiento de la relación post-contractual en el marco de una negociación colectiva renovada", *Serie Relaciones Laborales*, 27, Madrid.

OIT (2003), El ámbito de la relación de trabajo, *Informe V*, Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra.

— (2006), La relación de trabajo, Informe V, Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra.

— (2011), Los Mercados al Servicio del Empleo, Conferencia Internacional del Trabajo, Ginebra.

Rivero Lamas, Juan (2003), "Las empresas de servicios a terceros y la negociación colectiva", Informes y Estudios, *Serie Relaciones Laborales*, 60, Madrid.

Ugarte, José Luis (2007), "Relaciones laborales triangulares: La subcontratación y el suministro de trabajadores en la nueva Ley Chilena", *Revista do Tribunal Regional do Trabalho da 15ª Região*, No. 30.

EXTENSIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL AL TRABAJADOR RURAL EN VENEZUELA

Ana Mercedes Salcedo González¹
Absalón Méndez Cegarra²
POSTGRADO EN SEGURIDAD SOCIAL, UCV
CDCH-UCV

Resumen:

Entre los sectores tradicionalmente desprotegidos de la seguridad social encontramos a los trabajadores rurales, con características muy particulares y posiblemente el mayoritario, por lo tanto, una población objetivo al pensar en políticas sociales para ampliar la protección social. Sobre esta base, se desarrolla el presente artículo, realizado mediante un análisis documental y orientado a exponer la importancia de una protección social inclusiva y a demostrar, a través de la revisión de las normas legales nacionales e internacionales, la viabilidad legal de establecer un Régimen Especial de Seguridad Social para el trabajador rural en Venezuela.

Palabras claves: Protección social, seguridad social, trabajador rural.

INTRODUCCIÓN

La extensión de la seguridad social a sectores históricamente excluidos es una preocupación actual de los organismos internacionales y de los gobiernos de los distintos países del planeta. Las diferentes modalidades de tipo asistencial, orientadas a garantizar ayuda a personas sometidas a estados de necesidad y las instituciones previsionales, como los seguros sociales, llamados a brindar protección social a los sectores de trabajadores, muestran, en la actualidad, grandes dificultades para extender la cobertura de la seguridad social. En el mundo se realizan esfuerzos para lograr el objetivo de garantizar a todas las personas un mínimo de condiciones que permitan el mejoramiento de la calidad de vida. Los mayores esfuerzos realizados se concentran, hasta ahora, en el medio urbano, quedando el medio rural sumamente rezagado. El medio rural, especialmente en los pueblos en desarrollo, es, por lo general, de existencia más precaria que el medio urbano. Los trabajadores rurales, en sus distintas categorías y actividades, tienen severas limitaciones para el acceso a los servicios sociales básicos y la formalización de los procesos de incorporación a los sistemas de seguridad social nacionales, lo que da como resultado importantes sectores de trabajadores, formales, informales y por cuenta propia, excluidos de

¹ corana52@yahoo.es / ² adsalonmendez@hotmail.com

todas las formas de protección social, lo que significa un adicional a su situación de pobreza y exclusión social.

LA EXTENSIÓN DE LA COBERTURA DE LA SEGURIDAD SOCIAL

La seguridad social es la modalidad moderna desarrollada por la humanidad para garantizar protección social ante una serie de acontecimientos de la vida que, al ocurrir, pueden inducir a situaciones o estados de necesidad que ameritan, según el caso, el otorgamiento de prestaciones dinerarias, en especie o servicio, orientadas a indemnizar un daño causado, resarcir un gasto imprevisto, restablecer el estado de salud, recuperar el empleo, mantener un ingreso económico, en fin, actuar sobre los hechos de la vida diaria que producen en las personas estados de necesidad, con el propósito de garantizar una existencia humana digna. Para ello, la seguridad social, se ha valido históricamente de las innumerables instituciones de protección social que los seres humanos han creado a lo largo de los tiempos; esas distintas modalidades las encontramos hoy con mayor o menor énfasis, integrando los sistemas de seguridad social de los países del mundo.

La seguridad social es un derecho humano y social fundamental, reconocido universalmente; pero, la práctica de la seguridad social, aún en los países donde la seguridad social ha alcanzado mayor cobertura poblacional y contingencial y arraigo cultural, no llega a todos los seres humanos. Siempre quedan sectores de población, por diferentes causas, excluidas de la cobertura de la seguridad social. Esta situación ha motivado a los organismos internacionales y a las instituciones de seguridad social a buscar caminos que permitan hacer llegar las bondades protectivas de la seguridad social al mayor número de personas posibles; pero, la extensión de la cobertura de la seguridad social tropieza con diversas dificultades, entre ellas, las referentes a la ubicación-dispersión de la población; dinámica de la economía y de los mercados laborales; y, las facilidades y oportunidades de acceso a los servicios que ofrece y garantiza la seguridad social.

LAS MANCHAS DE LA POBREZA Y LA EXCLUSIÓN SOCIAL EN EL MUNDO

El mundo de nuestros días es, absolutamente, paradójico y contradictorio. Los seres humanos, virtud a un mayor conocimiento de la naturaleza y el desarrollo de la ciencia y la tecnología, han logrado sacar provecho del medio natural y obtener de él los medios de subsistencia para la población del globo terráqueo y para el mejoramiento de la calidad de vida del humano. Pero, al mismo tiempo, la presencia de factores sociales relacionados con el poder, la apropiación de los

factores de producción, la mala distribución de la riqueza social producida y las dificultades de acceso, por falta de oportunidades, a los bienes y servicios producidos, ha determinado que importantes sectores de la población, diseminados por el mundo entero, no logren obtener ventajas de esta forma de entender el progreso material y social de los pueblos.

Las cifras que aporta el Informe del Grupo consultivo presidido por Michelle Bachelet, convocado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), con colaboración de la Organización Mundial de la Salud (OMS) en el año 2011, sobre el “Piso de Protección Social para una globalización equitativa e inclusiva”, son, sencillamente, desgarradoras y demoledoras de la responsabilidad y coresponsabilidad de los seres humanos como congéneres (OIT, 2011: xxiii).

Los desafíos sociales a los que se enfrenta el mundo son enormes. En 2010, el PIB mundial era diez veces superior al de 1950 en términos reales (...) Sin embargo, y a pesar de las seis décadas de fuerte crecimiento económico transcurridas desde la aprobación de la Declaración Universal de Derechos Humanos, el acceso a unas prestaciones y unos servicios de protección social adecuados continúa siendo un privilegio que sólo se puede permitir un número relativamente escaso de personas. Las estadísticas actuales reflejan de forma elocuente la pobreza y la privación generalizadas. Aproximadamente 5.100 millones de personas, es decir, el 75 por ciento de la población mundial, no está cubierta por una seguridad social adecuada (OIT), y 1.400 millones de personas viven con menos de 1,25 dólares al día (Banco Mundial). El 38 por ciento de la población mundial (2.600 millones de personas) no dispone de acceso a una red de saneamiento adecuada, 884 millones de personas carecen de acceso a fuentes adecuadas de agua potable (ONU-HABITAT); 925 millones de personas padecen hambre crónica (FAO); cerca de 9 millones de niños menores de 5 años mueren cada año de enfermedades en buena medida prevenibles (UNICEF y OMS); cada año 150 millones de personas se ven expuestas a catástrofes financieras, y 100 millones de personas acaban viviendo por debajo del umbral de la pobreza cuando se ven obligadas a hacer frente a los costes de la atención médica.

La OIT para hacer frente a esta dramática situación mundial, en fecha reciente, ha propuesto para los países miembros, los lineamientos para la definición de una nueva política social. Esta propuesta, bajo el nombre de “Piso de Protección Social”, fue aprobada como Recomendación, en la 101ª Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, julio 2012, y tiene como soporte técnico los estudios contenidos en el Informe del Grupo consultivo presidido por Michelle Bachelet, convocado por la OIT con la colaboración de la OMS, bajo el título: “Piso de Protección Social para una globalización equitativa e inclusiva”.

La OIT, con la recomendación en referencia, la cual se suma a la “Agenda de Trabajo Decente, como estrategia para superar la pobreza” y al Convenio

102, "Norma Mínima de Seguridad Social", 1952, busca que todos los países miembros de la Organización garanticen a su población un mínimo de ingresos económicos en determinadas situaciones, acceso universal a los servicios sociales y a la atención médica integral y de calidad.

En la Reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, celebrada en el año 1952, la OIT aprobó el Convenio 102, bajo la denominación "Norma Mínima de la Seguridad Social", con el cual la Organización propiciaba el establecimiento de un mínimo en materia de protección social bajo los esquemas securistas imperantes en la época, por lo general, seguros sociales. El Convenio 102 establece nueve contingencias a ser protegidas o amparadas, las que encontramos repetidas en muchos ordenamientos jurídicos internos que han suscrito y ratificado dicho Convenio, tal es el caso de Venezuela (Ley del Seguro Social). Ahora bien, para el momento, la OIT, relievaba, en materia de cobertura de la seguridad social, un tipo de persona: el trabajador subordinado o dependiente, con lo cual importantes sectores de población, inclusive, trabajadores, quedaron excluidos de la cobertura de la seguridad social.

La OIT, ha sido incansable en la tarea de propiciar un mundo mejor que garantice calidad de vida a la población, particularmente, a los trabajadores. Sin negar los logros alcanzados resta mucho por hacer para que los trabajadores y, en general, la población, alcance estadios de bienestar cónsonos con la dignidad humana y el crecimiento económico logrado por la humanidad.

El señor Juan Somavia, para la fecha, Director General de la OIT, en el Prólogo al Informe citado, señala, que: "En 2004, la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, establecida por la OIT, concluyó, entre otras cosas, que "debe aceptarse un determinado nivel mínimo indiscutible de protección social como parte de la base socioeconómica de la economía global" (OIT, 2004: 122). Más adelante, agrega (OIT, 2011: xi), que: El llamado de la Comisión a favor de una "base socioeconómica" sirvió para definir el nuevo concepto de Piso de Protección Social, desarrollado por la OIT sobre la base de la experiencia reciente, fundamentalmente la de los países en desarrollo. Esta iniciativa se basa en el marco de la Agenda de Trabajo Decente de la OIT, en la que la protección social para todas las personas es uno de los cuatro objetivos estratégicos interrelacionados, junto con la promoción de los derechos laborales, la creación de empleo por parte de empresas sostenibles y el diálogo social.

Con la política de "pisos de protección social" se procura que cada país, conforme a su disponibilidad de recursos, garantice a la totalidad de sus habitantes, al alcanzar determinada edad o encontrarse en estado de necesidad, un ingreso dinerario, en forma de pensión, que permita atender a sus necesidades

básicas; igualmente, atención médica de calidad para todos y acceso a los servicios sociales.

Señala, Juan Somavia, también, que el concepto “Piso de Protección Social”, “se ha desarrollado en el marco de la estrategia bidimensional de la Campaña Mundial sobre Seguridad Social y Cobertura para Todos, con el fin de lograr una cobertura universal de la población con al menos unos niveles mínimos de protección-la dimensión horizontal –y de garantizar de forma progresiva mayores niveles de protección conforme a las normas OIT– la dimensión vertical” (OIT, 2011: xii).

La extensión de la cobertura es un reto para los sistemas de seguridad social; pero, a este reto debe sumársele otros como el de la tendencia al envejecimiento de la población y las recurrentes crisis financieras que impactan la economía global y los mercados laborales, lo que obliga a pensar en otras dimensiones de la seguridad social, no exclusivamente contributivas, como sucedió con los procesos de reforma que se adelantaron en varios países en la década de los años 80. América Latina, en los años 80 se convirtió en el gran laboratorio de los procesos de ajuste de orientación neoliberal que, motivados por los desequilibrios fiscales de varios países de la región, dio como resultado la reducción del gasto público social, la flexibilización de las relaciones laborales y la introducción de cambios significativos en la orientación y práctica de las instituciones de seguridad social.

La reforma de la seguridad social se orientó en Latinoamérica hacia el fortalecimiento del carácter contributivo y la responsabilidad individual, razón por la que las recomendaciones de organismos internacionales como el Banco Mundial, se fueron aplicando progresivamente. En consecuencia, los requisitos para ser beneficiario de la seguridad social se hicieron más rigurosos. Se incrementó la edad cronológica para el retiro laboral, se incrementó el tiempo de servicio laboral y el número y porcentaje de las contribuciones, a cambio, disminuyó la cuantía de los beneficios. Aún, así, con estas medidas, posiblemente necesarias, la cobertura de la seguridad no se extendió, por el contrario, en algunos países, disminuyó; pero, sobre todo, no tuvo impacto alguno en los sectores históricamente descubiertos o desprotegidos por la seguridad social, tal es el caso de la población rural. Esta experiencia está siendo evaluada y, en países como Chile y Argentina, se han incorporado cambios en los sistemas de seguridad social reformados, para hacerlos más solidarios además de fortalecer su tendencia hacia la universalidad. Uno de estos cambios es el fortalecimiento de la asistencia social. Al respecto, Barrientos (2012: 65-66), señala lo siguiente:

La protección social, y especialmente la lucha contra la pobreza, han pasado a encabezar la agenda política en América latina (...) Lo que caracteriza el reciente inte-

rés por la protección social es la proliferación de programas de transferencias de ingresos a hogares en situación de pobreza. Mientras que las políticas de los 90 se centraron principalmente en reformas a la seguridad social, la década de 2000 ha estado dominada por la expansión de la asistencia social. Durante el siglo XX, los sistemas de protección social de la región estuvieron dominados por la seguridad social y el principio de contribución. El crecimiento de los programas de transferencias para combatir la pobreza desde comienzos del siglo XXI, en cambio, hizo hincapié en la asistencia social y el principio de ciudadanía. Mientras que en los esquemas de seguridad social el empleo (formal) ofrecía una puerta de acceso a la protección social, la ciudadanía y la necesidad constituyen las principales bases del derecho a acceder a los programas de asistencia social.

Compartimos, con este autor, su afirmación sobre el peso que tiene la asistencia social en América Latina en tiempos actuales y, en el pasado, también; pero, no lo vemos como opuesto o contrario a la seguridad social contributiva, sino, como complemento de ésta y, más técnicamente, la noción de seguridad social que se tiene en nuestros días engloba todas las formas de brindar y garantizar protección social a las personas, bien sea que se cuente con recursos para contribuir al financiamiento de la seguridad social o se esté privado de ellos. Esta concepción fue llevada al texto constitucional de la República Bolivariana de Venezuela (1999), desarrollada con amplitud en la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social, y, en lo específicamente asistencial, en la Ley de Servicios Sociales (2005).

La política de “pisos de protección social” nos parece que se inscribe en la tendencia-necesidad de ampliar la cobertura de la seguridad social hasta alcanzar, progresivamente, su universalización, garantizando a toda la población un mínimo de protección social, un primer piso, sobre el cual puede edificarse todos los pisos protectivos posibles. Tal proceder se infiere de las siguientes recomendaciones que da el Informe citado (OIT, 2011: xxxii):

“Combinar los objetivos de prevención de la pobreza y de protección frente a los riesgos sociales, (...)”

Un proceso gradual y progresivo de implementación por fases basado en los sistemas existentes (...)”

“Coordinación y coherencia entre los programas sociales (...)”

“Combinar las transferencias de ingresos con los objetivos relacionados con la educación, la nutrición y la salud para promover el desarrollo humano”.

“Combinar las funciones de sustitución del ingreso con políticas activas de mercado de trabajo, así como con ayudas e incentivos para promover la participación en el mercado de trabajo formal”.

“Minimizar los desincentivos a la participación en el mercado de trabajo”.

“Asegurar la asequibilidad económica y la sostenibilidad fiscal a largo plazo (...)”

“La coherencia entre las políticas sociales, de empleo, ambiental y macroeconómica como parte de una estrategia de desarrollo sostenible a largo plazo”.

“Mantener un marco jurídico y normativo eficaz que establezca claramente los derechos y responsabilidades de todas las partes implicadas”.

“Un marco institucional adecuado dotado de unos recursos presupuestarios suficientes, unos profesionales bien formados y unas normas de gobernanza eficaces con la participación de los interlocutores sociales y otros actores interesados”.

“Garantizar mecanismos para promover la igualdad de género y apoyar el empoderamiento de la mujer”.

“Un sistema eficaz de financiación de la salud que permita asegurar el acceso a unos servicios de salud necesarios de buena calidad”.

Como se evidencia, en las recomendaciones dadas no existe antinomia entre la seguridad social y la asistencia social. Al contrario, se trata de una estrategia que combina todas las formas de protección social de manera “coherente” y “equilibrada” a favor de la protección social de todas las personas en aras del mejoramiento de su calidad de vida.

Al observar el desarrollo de los programas sociales en algunos países se nota que el mayor o menor logro de sus objetivos tiene que ver, precisamente, con una concepción coherente de la política social que tenga como norte el mejoramiento de la calidad de vida y los principales objetivos de la seguridad social, a saber: recuperación de la salud en caso de pérdida por enfermedad o accidente de cualquier tipo; mantenimiento, conservación o sustitución de los medios de vida en caso de disminución o desaparición como consecuencia de la pérdida del empleo, la vejez, la discapacidad, la muerte y necesidades especiales; y, la inserción laboral en atención a las razones que impiden la pérdida del empleo o el acceso a un empleo de calidad.

LA EXTENSIÓN DE LA COBERTURA DE LA SEGURIDAD SOCIAL A LA POBLACIÓN RURAL EN VENEZUELA

Venezuela es uno de los países de América Latina que muestra una mayor tendencia hacia la urbanización de sus habitantes. El Instituto Nacional de Estadísticas (INE), considera población rural a los asentamientos con un número de habitantes igual o inferior a 2.500 personas. El censo de población y vivienda celebrado en Venezuela en 2011, registró una población total de 28.946.101 habitantes (XIV Censo Nacional, 2011). De este total poblacional, el 89,0%, corresponde a población urbana; y, 11,0%, a población rural. La distribución por sexo de la población total, da cuenta de un número ligeramente mayor de mujeres que hombres como componente de la población 49% hombres; 50,3% mujeres. Por el contrario, en el medio rural la relación se invierte.

Los resultados censales y las proyecciones de población realizadas por el INE dan cuenta de la fuerte tendencia a la urbanización de los habitantes en

Venezuela; para este año 2012, se estima que la población venezolana concentrará en el medio urbano el 93%, y, en el rural, el 7%.

De acuerdo con la información estadística que suministra el INE, mediante boletines periódicos (Proyecciones de Población y Encuesta de Hogares por Muestreo, correspondientes al año 2011, de un total de población de 28.946.101 habitantes, la Población Económicamente Activa, alcanza la cifra de 20.475.749 personas. De esta cantidad de personas, 13.324.067 (65,1%), constituye la población activa, encontrándose en situación de ocupación, 11.937.182 (89,6%); y, desocupada, 1.386.885 (10,4%). La población cesante (personas en edad de trabajar que no tienen trabajo y lo buscan activamente) es, para el mismo año, de 1.271.126 personas (9,5%). En cuanto a la ocupación por sectores de actividad económica se manifiesta la hipertrofia del sector terciario de la economía, el que concentra el 61% de la población ocupada, seguido por el sector secundario con el 23%; por último, el sector primario (agricultura, ganadería, caza, pesca, hidrocarburos, minería, canteras), con el 16%. De este porcentaje, la agricultura, ganadería, caza, pesca, representa el 15% del total. La actividad agrícola en Venezuela ha ido perdiendo importancia cuantitativa y cualitativa; el abandono de estas actividades es cada vez más frecuente; aun así, en el campo venezolano se mantiene, todavía, un número de habitantes dedicado a la producción de alimentos para el conjunto de la población total del país.

El trabajo rural está asociado fundamentalmente con la actividad agrícola y pecuaria. En el campo venezolano es posible encontrar diversidad de modalidades de producción, tenencia de la tierra y de explotación agropecuaria, a saber: grandes latifundios, improductivos, unos, productivos, otros; haciendas y fundos en los que se aplican modernas técnicas de producción agrícola y de ganadería, asociadas a la agroindustria; grandes y pequeños parceleros; asentamientos campesinos; además de, el tradicional conuco, con su correspondiente rancho campesino. En cuanto al trabajador rural, igualmente, encontramos gran diversidad. Tenemos grandes y pequeños propietarios, arrendatarios, pisatarios (campesino que trabaja la Tierra sin obligaciones para con el propietario), medianeros (campesino que va a medias en el rendimiento de la Tierra), conuqueros (persona que labra el conuco, viva o no en él), peones (trabajadores del campo, no especializado que tiene la categoría profesional más baja) y obreros agropecuarios (trabajadores agrícolas asalariados), jornaleros y ayudantes familiares, con disímiles condiciones generales de trabajo.

RÉGIMEN LABORAL DEL TRABAJADOR RURAL EN VENEZUELA

La OIT, organismo de las Naciones Unidas dedicado especialmente a las cuestiones laborales, desde su creación, en 1919, mediante Convenios y Reco-

mendaciones, adoptados por la Conferencia Internacional del Trabajo, ha dictado una serie de normas orientadas a regular distintos aspectos del hecho social trabajo. Estas normas al ser suscritas y ratificadas por los países miembros, conforme a los procedimientos establecidos en el Derecho Interno, se constituyen en Ley del Estado parte o miembro de la OIT, de obligatorio cumplimiento. Entre los Convenios de la OIT y otros organismos internacionales que hacen referencia específica a la protección socio laboral del trabajador rural, tenemos los siguientes:

Cuadro 1. Convenios internacionales de la OIT sobre la protección socio laboral al trabajador agrícola

<i>Fecha</i>	<i>No.</i>	<i>Convenio</i>	<i>Contenido</i>
1921	C010	Edad mínima (agricultura)	Los niños menores de catorce años no podrán ser empleados ni trabajar en empresas agrícolas, públicas o privadas, o en sus dependencias, excepto fuera de las horas señaladas para la enseñanza escolar.
1921	C011	Derecho de Asociación (agricultura)	Asegura a todas las personas ocupadas en la agricultura los mismos derechos de asociación y de coalición que a los trabajadores de la industria, también a derogar cualquier disposición legislativa que menoscabe dichos derechos.
1921	C012	Indemnización por accidentes de trabajo (agricultura)	Obliga a extender a todos los asalariados agrícolas el beneficio de las leyes y reglamentos que tengan por objeto indemnizar a las víctimas de accidentes sobrevenidos en el trabajo o durante la ejecución del mismo.
1925	C017	Indemnización por accidentes del trabajo en la agricultura	Obliga a garantizar a las víctimas de accidentes de trabajo, o a sus derechohabientes, una indemnización cuyas condiciones serán por lo menos iguales a las previstas en el presente Convenio.
1927	C025	Seguro de enfermedad (agricultura)	Obliga a implantar el seguro de enfermedad para los trabajadores agrícolas, en condiciones por lo menos equivalentes a las previstas en el Convenio.
1933	C036	Seguro de vejez (agricultura)	Obliga a establecer o a mantener un seguro de vejez en condiciones por lo menos equivalentes a las previstas para el trabajador urbano.
1933	C038	Seguro de invalidez (agricultura)	Obliga a establecer o a mantener un seguro (obligatorio) de invalidez en condiciones por lo menos equivalentes a las previstas en el presente Convenio.
1933	C039	Seguro de muerte (agricultura)	Obliga a establecer o a mantener un seguro (obligatorio) de muerte en condiciones por lo menos equivalentes a las previstas en el presente Convenio.
1939	C066	Trabajadores migrantes	Obliga a establecer y aplicar sanciones penales para reprimir la propaganda que induzca la emigración o la inmigración.
1951	C099	Método para la fijación de salarios mínimos (agricultura)	Obliga a establecer o a conservar métodos adecuados que permitan fijar tasas mínimas de salarios para los trabajadores empleados en las empresas agrícolas y en ocupaciones afines.
1952		Vacaciones pagadas (agricultura)	Los trabajadores empleados en empresas agrícolas y en ocupaciones afines deberán disfrutar de vacaciones anuales pagadas después de un período de servicio continuo con un mismo empleador.

Cont.

<i>Fecha</i>	<i>No.</i>	<i>Convenio</i>	<i>Contenido</i>	<i>Cont.</i>
1952	C102	Seguridad Social (Norma Mínima)	Prescribe las bases fundamentales de un sistema moderno de seguridad social. En cuanto a las contingencias que debe cubrir o proteger el sistema securista. Destaca 9 ramas de protección: Asistencia Médica, Prestaciones Monetarias por Enfermedad. Prestaciones de Desempleo. Prestaciones de Vejez. Prestaciones de Invalidez. Prestaciones de Sobrevivientes. Prestaciones por Accidentes de Trabajo y Enfermedades Profesionales, Prestaciones por Maternidad. Prestaciones Familiares.	
1952	C103	Protección de la maternidad. (Revisado)	Aplica a las mujeres empleadas en empresas industriales y en trabajos no industriales y agrícolas, comprendidas las mujeres asalariadas que trabajen en su domicilio.	
1958	C111	Discriminación (empleo y ocupación)	Elimina cualquier distinción, exclusión o preferencia basada en motivos de raza, color, sexo, religión, opinión política, ascendencia nacional u origen social que tenga por efecto anular o alterar la igualdad de oportunidades o de trato en el empleo y la ocupación.	
1962	C117	Política Social (normas y objetivos básicos)	Toda política deberá tender al bienestar y al desarrollo de la población y a estimular sus propias aspiraciones para lograr el progreso social y al elaborarse cualquier política de alcance más general se tendrán debidamente en cuenta sus repercusiones en el bienestar específico de sectores de la población.	
1962	C118	Igualdad de trato de nacionales y extranjeros en materia de seguridad social	Todo Estado Miembro puede aceptar las obligaciones del presente Convenio en cuanto concierna a una o varias de las ramas de la seguridad social para las cuales posea una legislación aplicada en su territorio a sus propios nacionales: a) asistencia médica; b) prestaciones de enfermedad; c) prestaciones de maternidad; d) prestaciones de invalidez; e) prestaciones de vejez; f) prestaciones de sobrevivencia; g) prestaciones en caso de accidentes de trabajo y de enfermedades profesionales; h) prestaciones de desempleo; e i) prestaciones familiares.	
1967	C128	Prestaciones de invalidez, vejez y sobrevivientes	Adopta diversas proposiciones relativas a la integración de los diferentes convenios adoptados sobre invalidez, vejez y sobrevivientes para la industria y la agricultura.	
1969	C129	Inspección del trabajo (agricultura)	Se obliga a mantener la inspección del trabajo en la agricultura.	
1969	C130	Asistencia Médica y Prestaciones Monetarias de Enfermedad	Todo Miembro cuya economía y recursos médicos estén insuficientemente desarrollados y no esté en condiciones de proveer todas las prestaciones del presente convenio, podrá acogerse, mediante una declaración anexa a las excepciones temporales previstas en los artículos 1, apartado g), inciso i), 11, 14, 20 y 26, párrafo 2.	
1975	C141	Organizaciones de trabajadores rurales	Se reconoce la importancia de los trabajadores rurales en el mundo y su urgente asociación a las tareas del desarrollo económico social, mejorar sus condiciones de trabajo y de vida en forma duradera y eficaz.	
1975	C143	Sobre los Trabajadores Migrantes (Disposiciones Complementarias)	Respetar los derechos fundamentales de los trabajadores migrantes, y formular y aplicar una política nacional destinada a promover y garantizar la igualdad de oportunidades y trato para los trabajadores migrantes y su familia.	

Cont.

<i>Fecha</i>	<i>No.</i>	<i>Convenio</i>	<i>Contenido</i>	<i>Cont.</i>
ONU 1981		Convención Interamericana para la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer	Considerando que la Carta de las Naciones Unidas y la Declaración Universal de los Derechos Humanos reafirma la fe en los derechos fundamentales del hombre, en la dignidad y el valor de la persona humana y en la igualdad de derechos del hombre y la mujer.	
1998		Declaración socio-laboral del Mercosur, artículos 13° sobre el Diálogo Social, y el 17° la Salud y Seguridad en el Trabajo	Es una de las normas rectoras del Mercosur, referida a los derechos de los trabajadores y principios básicos a los que deben atenerse las relaciones laborales en los países miembros del bloque. En esta normativa se desarrolla un aparte exclusivo para la Seguridad Social.	

Fuente: Elaboración propia.

En atención a los Convenios de la OIT, podemos destacar que la preocupación por el sector agrícola gira en torno a diferentes temas:

- Aplicación coherente de los estándares y las leyes nacionales e internacionales sobre el trabajo
- Extender las condiciones de seguridad social y provisiones que tienen los trabajadores permanentes a los trabajadores temporeros y estacionales
- Establecer y poner en vigor salarios mínimos para los trabajadores agrícolas, así como pagos equitativos para hombres y mujeres
- Adoptar medidas de protección social para aliviar la pobreza y reducir la vulnerabilidad, así como asegurar que los trabajadores agrícolas gocen de pensiones, programas para generar empleos, seguro de muerte, lesión o enfermedad
- Utilizar la vía de contratos o acuerdos de negociación colectiva para mejorar las condiciones laborales
- Establecer un sistema de inspección nacional para hacer que se cumplan las leyes y condiciones laborales
- Contribuir a que entre empleados y empleadores se creen los propios sindicatos (Convenios 11,87 y 98 de la OIT)
- Evitar que en los espacios de trabajo se discriminen por enfermedad, por razones étnicas o migrantes (Convenio 100 y 111 de la OIT) y que sean víctimas de trabajo forzoso (Convenio 29 y 105 de la OIT)
- Asegurar que los niños tengan la edad mínima legal para trabajar (Convenios 138 y 182 de la OIT). Que su salud y seguridad estén protegidas y que se les brinde previamente una capacitación adecuada (Convenio 184 de la OIT)

La OIT ha fusionado los cuatro objetivos estratégicos de promoción del empleo, protección social, derechos de los trabajadores y de diálogo social en el

concepto más amplio de “Trabajo Decente”. La Declaración de la OIT sobre Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo es una expresión del compromiso asumido por los gobiernos para fomentar las condiciones justas de empleo, en particular:

- Libertad de asociación y derecho a la negociación colectiva,
- Eliminación del trabajo forzado y obligatorio,
- Abolición del trabajo infantil, y
- Eliminación de la discriminación en el lugar de trabajo.

En el caso de Venezuela, la mayoría de Convenios OIT, relacionados con la protección social específica para los trabajadores de la agricultura y el trabajo rural no han sido suscritos y ratificados por nuestro país. El Estado venezolano ha suscrito y ratificado otros convenios genéricos, básicamente, orientados a la protección social de los trabajadores en general, lo que incluye, sin duda alguna, a los trabajadores rurales; pero, en términos cuantitativos, han sido pocos los Convenios ratificados por nuestro país en esta materia, como podemos apreciar en el cuadro que se expone a continuación:

Cuadro 2. Síntesis de convenios internacionales de protección socio laboral al trabajador agrícola ratificados por Venezuela

<i>Fecha y No.</i>	<i>Denominación</i>	<i>Gaceta Oficial</i>
1921/C011	Derecho de Asociación (Agricultura).	G.O. No. 118. Extraordinario del 04-01-1945.
1958/C111	Discriminación (empleo y ocupación).	G.O. No. 27.609. Extraordinario del 03-12-1964.
1978/C143	Sobre los Trabajadores Migrantes (Disposiciones Complementarias)	G.O. No. 32.773. Extraordinario del 22-07-1983.

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede apreciar en el cuadro 2, son muy pocos los Convenios Internacionales de protección social al trabajador agrícola, presentados por la OIT, que han sido suscritos y ratificados por nuestro país. Sin embargo, en el marco general de la Seguridad Social como modalidad de protección para toda la población, encontramos un panorama diferente. Para la OIT, la seguridad social se entiende como: “(...) la protección que la sociedad proporciona a sus miembros mediante una serie de medidas públicas, contra las privaciones económicas y sociales que de otra manera derivarían en la desaparición o en una fuerte reducción de sus ingresos como consecuencia de enfermedad, maternidad, accidentes de trabajo o enfermedad profesional, desempleo, invalidez, vejez y muerte; y también la protección en forma de asistencia médica y de ayuda a las familias con hijos” (OIT, 1984: 5).

La Seguridad Social constituye en nuestros días un estadio superior de las formas o modalidades de protección social ideadas por los seres humanos a lo largo de la historia conocida.

Las formas o modalidades de protección social han evolucionado desde esquemas primitivos y empíricos de brindar asistencia a las personas en estado de necesidad, animados por sentimientos caritativos, filantrópicos y benéfico-asistenciales, hasta el tecnicismo de los esquemas securistas de la actualidad, fundados en la solidaridad humana, en la socialización de los riesgos y en el reconocimiento social de la protección, al punto de constituirse en derecho social fundamental de toda persona.

En el plano internacional se han creado una serie de instrumentos jurídicos que da reconocimiento universal a este derecho. Todas las normas a las que se hace referencia en el cuadro 3 aplican para Venezuela por cuanto el país es parte de los Organismos Internacionales que las promulgan y, en los casos que proceden, Venezuela ha suscrito y ratificado los Convenios, Pactos y Tratados. A este conjunto de normas internacionales debe agregarse las que tienen su origen en acuerdos bilaterales y multilaterales sobre seguridad social, suscritos y ratificados por Venezuela, entre los que destacan los acuerdos suscritos con la Comunidad Andina de Naciones (CAN); el acuerdo Simón Rodríguez, Decisión 583 Instrumento Andino de Seguridad Social; y, los Tratados bilaterales sobre seguridad social suscritos con Italia, España, Portugal, Suiza, Chile, Argentina, Ecuador y otros. Entre estos instrumentos jurídicos tenemos:

Cuadro 3. Normas internacionales sobre el derecho humano a la seguridad social y la situación de Venezuela

Organismo	Instrumento	Contenido	Observaciones
ONU	Declaración Universal de los Derechos Humanos (10.12.48)	Art.22: "Toda persona, como miembro de la sociedad, tiene derecho a la seguridad social, y a obtener, mediante el esfuerzo nacional y la cooperación internacional, habida cuenta de la organización y los recursos de cada Estado, la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales, indispensables a su dignidad y al libre desarrollo de su personalidad. Art 25: "Toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que asegure así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios; tiene asimismo derecho a los seguros en caso de desempleo, enfermedad, invalidez, viudez, vejez u otros casos de pérdida de sus medios de subsistencia por circunstancias independientes de su voluntad.	Obligatoriedad, no vinculante
	Aplicación del artículo 9 del PIDESC para las personas con discapacidad (1944)	Observación General No.5: Obligación de prestar el apoyo adecuado en materia de ingreso a las personas con discapacidad.	
	Aplicación del artículo 9 del PIDESC para las personas adultas mayores (1995)	Observación General No.6: Obliga a prestar especial atención a los DESC en los adultos mayores y a desarrollar políticas sociales y económicas para el envejecimiento de sus poblaciones.	
	"Convención Interamericana para la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer" (03.09.81)	"Convención Interamericana para la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer".	Entra en vigor el 03.09.81 Publicado 16.12.82 en Gaceta Oficial No. 3.074
OIT	Convenio 102 sobre la Seguridad Social (Norma Mínima) (OIT-1952)	Establece para los Estados partes un mínimo de prestaciones que deben ofrecer a la población. Este mínimo prestacional contiene 9 ramas: asistencia médica; prestaciones monetarias de enfermedad; prestaciones de desempleo; prestaciones de vejez; prestaciones en caso de accidente del trabajo y de enfermedad profesional; prestaciones familiares; prestaciones de maternidad; prestaciones de invalidez; prestaciones de sobrevivientes.	05/11/1982. Aceptado las partes II, III, V, VI y VIII-X. La parte VI, no es aplicable por ratificación del Convenio 121 y la ratificación del Convenio 128 y de conformidad con su artículo 45. La parte III ya no es aplicable en virtud de la ratificación del Convenio No. 130.

Cont.

<i>Organismo</i>	<i>Instrumento</i>	<i>Contenido</i>	<i>Observaciones</i>
			Cont.
	Convenio 103	"Protección de la Maternidad"	Entra en vigor 20.11.44 publicado el 04.01.45 en Gaceta Oficial No. 21.603
	Convenio 118	"Igualdad de trato a Nacionales y Extranjeros en materia de Seguridad Social" (1962)	Entra en vigor el 05/11/1982. Ha aceptado las ramas a)-g). Publicado el 27.08.81, en Gaceta Oficial No. 32.534
	Convenio 121	"Prestaciones en caso de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales"	10/08/1982. [Cuadro I modificado en 1980] (núm. 121)
	Convenio 128	"Prestaciones de invalidez, vejez y sobrevivientes"	01/12/1983.
	Convenio 130	"Asistencia médica y prestaciones monetarias por enfermedad"	10.08.82. Publicado el 27.08.81 en Gaceta Oficial No. 32.534
	Convenio 138	Convenio sobre la edad mínima, 1973 (núm. 138)	10/08/1987. Edad mínima especificada: 14 años.
	Convenio 155	Convenio sobre seguridad y salud de los trabajadores, 1981 (núm. 155)	Entra en vigor el 11.08.83 publicado el 10.01.84 en Gaceta Oficial No. 3312
	Convenio 157	"Conservación de los derechos en materia de seguridad social"	No ratificado
	Convenio 168 (11/09/1986)	"Fomento del Empleo y la protección contra el Desempleo"	No ratificado
	La Carta de la Organización de Estados Americanos	Declaración de principios para la organización internacional para lograr un orden de paz y de justicia, fomentar su solidaridad, robustecer su colaboración y defender su soberanía, su integridad territorial y su independencia.	Entra en vigor 13.12.51 publicada el 02.01.52 en Gaceta Oficial No. 23722
OEA	La Carta Internacional Americana de Garantías Sociales	Tiene por objeto declarar los principios que amparan a los trabajadores de toda clase y constituye el mínimo de derechos de que ellos deben gozar en los Estados Americanos. Se protege por igual a hombres y mujeres. Se reconoce que el mejoramiento de los niveles de vida de la comunidad en general, dependen del desarrollo de las actividades económicas, del incremento de la productividad y de la cooperación trabajadores y empresarios, expresada en armonía, respeto y cumplimiento recíproco de sus derechos y deberes".	Aprobada en la Novena Conferencia Internacional Americana. Bogotá. 1948
			Cont.

<i>Organismo</i>	<i>Instrumento</i>	<i>Contenido</i>	<i>Observaciones</i>
			Cont.
	La Declaración Americana de los Derechos y Deberes del Hombre (1948)	Artículo XVI. "Toda persona tiene derecho a la seguridad social que le proteja contra las consecuencias de la desocupación, de la vejez y de la incapacidad que, proveniente de cualquier otra causa ajena a su voluntad, la imposibilite física o mentalmente para obtener los medios de subsistencia".	Aprobada en la IX Conferencia Internacional Americana. Bogotá. 1948
	La Convención Americana sobre Derechos Humanos	Los Estados Partes se comprometen a respetar los derechos y libertades reconocidos en ella y a garantizar su libre ejercicio a toda persona que esté sujeta a su jurisdicción, sin discriminación alguna por motivos de raza, color, sexo, idioma, religión, opiniones políticas o de cualquier otra índole, origen nacional o social, posición económica, nacimiento o cualquier otra condición social.	Aprobada en San José de Costa Rica, el 22.11.1968 Suscrita y ratificada por el Estado, el 14.06.77, publicado en Gaceta Oficial No. 31.256
	El Protocolo Adicional a la Convención Americana sobre Derechos Humanos en materia de Derechos Económicos, Sociales y Culturales	Los se comprometen a adoptar las medidas necesarias tanto de orden interno como mediante la cooperación entre los Estados, especialmente económica y técnica, a fin de lograr progresivamente, y de conformidad con la legislación interna, la plena efectividad de los derechos que se reconocen en el presente Protocolo.	Sancionado por la Asamblea Nacional el 29.03.05. Publicado el 23.05.05 en Gaceta Oficial No. 38.192. Aprobado por la Asamblea General de la DEA, en San Salvador el 17.11.88
	La Convención Interamericana para la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra las personas con Discapacidad	Las personas con discapacidad tienen los mismos derechos humanos y libertades fundamentales que otras personas; Los objetivos de la presente Convención son la prevención y eliminación de todas las formas de discriminación contra las personas con discapacidad y propiciar su plena integración en la sociedad.	Suscrito el 8 de junio de 1999
Otros Instrumentos	La Carta Andina para la protección de los Derechos Humanos	Art.3. "Los Estados... Afirman el principio de que todos los derechos humanos y las libertades fundamentales son universales, indivisibles, interdependientes e interrelacionados y, en consecuencia, debe prestarse igual y decidida atención a la aplicación, promoción y protección tanto a los derechos civiles y políticos como de los económicos, sociales y culturales y del derecho al desarrollo".	Aprobada en Lima, Perú, por los Presidentes de la Comunidad Andina. 26.07.2002
			Cont.

<i>Organismo</i>	<i>Instrumento</i>	<i>Contenido</i>	<i>Observaciones</i>
			Cont.
	El Acuerdo Multilateral de Seguridad Social del Mercado Común del Sur	Se reconocen los derechos de Seguridad Social a los trabajadores que presten o hayan prestados servicios en cualquiera de los Estados Partes, así como a sus familiares y asimilados, los mismos derechos y obligaciones que los nacionales.	Adoptado en Montevideo (Uruguay) por los Presidentes de Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay. 14.12.97
	El Convenio Iberoamericano de Seguridad Social	Se obligan a reconocer los derechos a las personas protegidas que presten o hayan prestado servicio en cualquiera de los Estados los mismos derechos y las mismas obligaciones que los nacionales en dichos Estados".	Adoptado en Quito, Ecuador, el 27.01.78 por la Reunión Permanente de la DISS Publicado en Gaceta Oficial No. Extraordinario 2936 del 12.04.82
	Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo (Decisión 584) (Actualmente modificado)	D.587 en sustitución de la Decisión 547, Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo, acoge medidas del Acuerdo de Cartagena, establece como objetivo el mejoramiento del nivel de vida de los habitantes de la Subregión.	Publicado el 14.05.04 en Gaceta Oficial No. 1067
	"Organismo Andino de Salud-Convenio Hipólito Unanue" (Decisión 528)	Convenio Hipólito Unanue sobre Cooperación en Salud de los Países del Área Andina.	Publicado el 09.07.02 en Gaceta Oficial No. 814

Fuente: Elaboración propia.

Con fundamento en la Ley Aprobatoria de la Convención sobre la Eliminación de todas las formas de Discriminación contra la Mujer, en 1999, el gobierno de la República de Venezuela, mediante Decreto Ley promulgó la Ley de Igualdad de Oportunidades para la Mujer., la cual regula el ejercicio de los derechos y garantías necesarias para lograr la igualdad de oportunidades para la mujer, a fin de garantizar a la mujer el pleno ejercicio de sus derechos, el desarrollo de su personalidad, aptitudes y capacidades. A través de esta Ley, el Estado garantiza la igualdad de oportunidades de hombres y mujeres, mediante políticas, planes y programas, sobre la base de un sistema integral de seguridad social donde se asumen los aspectos de salud, educación, alimentación, recreación, trabajo y estabilidad laboral.

La mencionada Ley contiene una sección de la Mujer en el Medio Rural, la cual contempla:

- Promoción de la participación e integración de la mujer en el medio rural, en organizaciones comunitarias y productivas, en sindicatos y cooperativas

agrícolas y pesqueras, incentivando la efectiva participación de la mujer en las directivas de estas organizaciones.

- Acceso a la tierra, al crédito, a la asistencia técnica, a la capacitación y demás beneficios previstos en la Ley de Reforma Agraria y otras leyes agrícolas, a fin de que la mujer campesina pueda incorporarse efectivamente al desarrollo en igualdad de condiciones con el hombre del campo.
- Que la mujer trabajadora rural reciba la remuneración justa, indemnizaciones, beneficios laborales y de seguridad social, conforme a lo previsto en la legislación laboral vigente.
- Impulso de estudios e investigaciones sobre la situación de la mujer rural, pescadora e indígena, a fin de promover los cambios que sean necesarios así como crear mecanismos de control que garanticen la igualdad de oportunidades.

En otro contexto, es importante destacar, el resultado del reciente estudio (2012), sobre acceso a los alimentos y el financiamiento agrícola, desarrollado en 105 naciones, presentados por la Unidad de Inteligencia de The Economist (Grupo Empresarial dedicado a publicar informes detallados de la situación política y el escenario económico de distintos países, en especial del tercer mundo, destinados a orientar a los inversores extranjeros). El referido informe, ubica a Venezuela en el puesto 41 de las 105 naciones, con una calificación de 61,6 puntos sobre 100, por debajo de países latinoamericanos como Chile, México, Brasil, Argentina, Uruguay y Costa Rica, por encima de Perú, Paraguay y Colombia. La evaluación más negativa se concentró en la infraestructura vial agrícola y el mejor indicador obtenido fue el de los programas sociales que el gobierno venezolano desarrolla para el acceso a la alimentación de la población de escasos recursos. Sin embargo, el grupo Credit Suisse, asesores financieros con sede principal en Zúrich, Suiza, señala que en el caso venezolano, los indicadores presentan distorsiones, debido al reforzamiento de la política de control de precios y al aumento de las importaciones que hace el gobierno a un tipo de cambio apreciado de 4,30 bolívares por dólar. El reporte indica que las variaciones de precios en Venezuela no registra la volatilidad que tiene el costo de los alimentos mundialmente debido a las distorsiones que ha generado el mantenimiento de un mismo tipo de cambio por largo tiempo junto a una economía inflacionaria. Señala que Venezuela y Argentina cuentan con la inflación más elevada de América Latina.

LA SEGURIDAD SOCIAL DEL TRABAJADOR RURAL EN VENEZUELA

La Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, establece en el artículo 86 el derecho a la seguridad social para todas las personas que habiten

el territorio de la República; las venezolanas, en todo caso, y, las extranjeras, con residencia legal en el país. Esta norma constitucional es genérica, no discriminante; sin embargo, el Constituyente de 1999, enfatizó en el derecho a la seguridad social de algunas personas en particular, tal es el caso de los ancianos y ancianas (artículo 80); personas discapacitadas (artículo 81); amas de casa (artículo 88); trabajadores y trabajadoras culturales (artículo 100); pueblos indígenas (artículos 122 y 123); funcionarios y funcionarias de la Administración Pública (artículo 144); población campesina (artículo 306); miembros de la Fuerza Armada Nacional (artículo 328).

Si la seguridad social es un derecho humano y social fundamental para toda persona como lo establece el texto constitucional, el señalamiento de algunos sectores específicos de población resulta innecesario. Para el caso que nos ocupa, en el entendido que el trabajador rural está comprendido en la norma genérica del artículo 86, interesa destacar el contenido normativo del artículo 306 de la Constitución, a saber:

“El Estado promoverá las condiciones para el desarrollo rural integral, con el propósito de generar empleo y garantizar a la población campesina un nivel adecuado de bienestar, así como su incorporación al desarrollo nacional. Igualmente fomentará la actividad agrícola y el uso óptimo de la tierra mediante la dotación de las obras de infraestructura, insumos, créditos, servicios de capacitación y asistencia técnica”.

Esta norma es de particular interés. Ella pone de manifiesto que la población campesina debe ser sujeta a protección especial, lo que adquiere mayor importancia en lo que respecta a la seguridad social en Venezuela. Esta norma constitucional nos hace pensar en un régimen especial de protección al trabajador rural.

En Venezuela, la legislación especial que regula la relación laboral de los trabajadores rurales es la Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y las Trabajadoras (LOTTT, 2012) en los artículos 2, 15, 17, 20, 26,32, 44, 97, 156, 177, 229, 230, 231, 289, 290, 291 y 330, la Ley, en esta materia, es muy vaga en su contenido y sus normas y por lo general, incumplidas. En efecto, el amparo del trabajador rural, es, prácticamente, genérico, comparte, no obstante sus especificidades, los elementos del contrato individual de trabajo ordinario, regulado, como se ha dicho, por la referida Ley. La misma situación se parecía en el contenido de los artículos 4 y 17 de la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social (LOSSS, 2002).

Artículo 4. La seguridad social es un derecho humano y social fundamental e irrenunciable, garantizado por el Estado a todos los venezolanos residentes en el territorio de la República, y a los extranjeros radicados legalmente en él, independientemente de su capacidad contributiva, condición social, actividad labo-

ral, medio de desenvolvimiento, salarios, ingresos y renta, conforme al principio de progresividad y a los términos establecidos en la Constitución de la República y en las diferentes leyes nacionales, tratados, pactos y convenciones suscritos y ratificados por Venezuela.

Artículo 17. El Sistema de Seguridad Social garantiza el derecho a la salud y las prestaciones por: maternidad; paternidad; enfermedades y accidentes cualquiera sea su origen, magnitud y duración; discapacidad; necesidades especiales; pérdida involuntaria del empleo; desempleo; vejez; viudedad; orfandad; vivienda y hábitat; recreación; cargas derivadas de la vida familiar y cualquier otra circunstancia susceptible de previsión social que determine la ley. El alcance y desarrollo progresivo de los regímenes prestacionales contemplados en esta Ley se regula por las leyes específicas relativas a dichos regímenes.

En dichas leyes se establecerán las condiciones bajo las cuales los sistemas y regímenes prestacionales otorgarán protección especial a las personas discapacitadas, indígenas, y a cualquier otra categoría de personas que por su situación particular así lo ameriten y a las amas de casa que carezcan de protección económica personal, familiar o social en general.

Las Leyes que derivan de la LOSSS, no hacen ninguna alusión particular al trabajador rural, aunque los comprende genéricamente: Ley de Vivienda y Hábitat; la Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo; Ley de Servicios Sociales, Ley de Empleo

Si se considera de manera particular el trabajo por cuenta ajena, tenemos, como típico Trabajador Rural, artículos 229 y 230 de la LOTTT, a los trabajadores permanentes (obreros o peones agrícolas con contratos de trabajo a tiempo indeterminado), de temporada (por temporada o cosecha, a término) y, los llamados ocasionales, es decir, los jornaleros, trabajadores que laboran por jornadas diarias, lo que puede incluir, suministro de comida o al costo, sin suministro de comida. Por su actividad laboral reciben un pago (salario), puro y simple, generalmente, sin ningún beneficio adicional, y, dicho pago puede ser por jornada o por la aplicación de alguna unidad de medida, por ejemplo, "al tercio", "a medias", por quintales de café recogido, sacos de papas recolectados, sacos de zanahoria recogidos, litros de leche ordeñados, etc. La LOTTT, artículo 112, establece que: *"El salario se podrá estipular por unidad de tiempo, por unidad de obra, por pieza o a destajo, o por tarea y por comisión"*.

Por su importancia, merecen especial comentario las leyes del Seguro Social. La Ley del Seguro Social, establece en sus artículos 1 y 2 el campo de aplicación personal, al efecto señala lo siguiente:

Artículo 1. La presente Ley rige las situaciones y relaciones jurídicas con ocasión de la protección de la Seguridad Social a sus beneficiarias y beneficiarios en las contingencias de maternidad, vejez, sobrevivencia, enfermedad, accidentes, invalidez, muerte, retiro y cesantía a paro forzoso.

Artículo 2. Se propenderá, bajo la inspiración de la justicia social y de la equidad, a la progresiva aplicación de los principios y normas de la Seguridad Social a todos los habitantes del país. Están protegidos por el Seguro Social Obligatorio las trabajadoras y los trabajadores permanentes bajo la dependencia de una empleadora o empleador, sea que presten sus servicios en el medio urbano o en el rural y sea cual fuere el monto de su salario.

El Ejecutivo Nacional al reglamentar esta Ley o mediante Resolución Especial, determinará a las personas a quienes se amplíe su protección y establecerá, en cada caso, los beneficios que se le otorguen y los supuestos y condiciones de su aplicación...

A pesar de las disposiciones legales vigentes, la cobertura del Seguro Social en el país, nunca ha llegado a los trabajadores rurales; y, el Ejecutivo Nacional, jamás ha dictado norma alguna que permita extender la cobertura del seguro social, a los trabajadores temporeros y ocasionales, tipo laboral de extendida frecuencia en el campo venezolano.

Es importante destacar que en fecha reciente se realizó una reforma parcial del Reglamento de la Ley del Seguro Social, promulgada en el mes de abril de 2012. Los voceros oficiales del gobierno expresan que dicha reforma permite que los trabajadores y trabajadoras por cuenta propia puedan cotizar sin ningún tipo de limitaciones y garantizar su pensión de vejez. "Artículo 7: los trabajadores y trabajadoras no dependientes podrán inscribirse en el Instituto Venezolano de los Seguros Sociales y adquirirán la situación de asegurados y aseguradas con derecho a todas las prestaciones". La reforma vigente, si bien, permite que los trabajadores que prestan servicios por su cuenta, puedan cotizar el total del porcentaje mínimo establecido por la Ley y su Reglamento; esta reforma, no responde a las necesidades de algunos sectores de los trabajadores independientes, su aplicación resulta poco viable para los trabajadores del medio rural, no sólo por lo costoso de la cotización, sino por la aplicación regular de la cotización, la cual no se corresponde con las características y especificidades de los ingresos para los trabajadores rurales.

En el cuadro 4, se sintetizan las medidas adoptadas por el Ejecutivo Nacional, relacionadas con el Seguro Social que responden a la tendencia, por demás plausible, aunque inorgánica, de extender la cobertura de la Seguridad Social bajo la modalidad protectora de los Seguros Sociales, particularmente prestaciones dinerarias (pensiones) por vejez. Resulta, muy temprano, para evaluar la efectividad-perdurabilidad de estas medidas; pero, sin duda alguna, se inscriben en la política de extensión de la cobertura de la Seguridad Social.

Cuadro 4. Extensión de la cobertura de la seguridad social a través de la afiliación al instituto venezolano de los seguros sociales

<i>Decreto</i>	<i>Gaceta Oficial</i>	<i>Contenido</i>
Decreto No. 4.269 del 06/02/2006	Gaceta Oficial No. 38.377 del 10/02/2006	Programa excepcional y temporal para otorgar pensiones de vejez a aquellas personas que cumplidos sus requisitos de edad no tengan acreditadas ante el IVSS las (750) cotizaciones mínimas exigidas.
Decreto No. 5316 de fecha 30/04/2007	Gaceta Oficial No. 38.694 del 30/05/2007,	Programa excepcional y temporal, para que los Ministerios del Poder Popular para el Trabajo y Seguridad Social y el de Participación y Protección Social, a través de sus entes adscritos, conjunta y coordinadamente, registren, califiquen y certifiquen a 100.000 personas, venezolanas o extranjeras, mayores de 70 años de edad, que residan en el territorio nacional y se encuentren en alguno de los estados críticos que en él se señalan.
Decreto No. 5.370 de fecha 30/05/2007	Gaceta Oficial No. 38.694 del 30/05/2007	Programa excepcional y temporal, para que el Instituto Venezolano de los Seguros Sociales, identifique y registre en su nómina de asegurados a cincuenta mil (50.000) mujeres mayores de 65 años de edad, venezolanas, que viviesen en el territorio nacional o extranjeras con residencia mínima en el país de 10 años.
Decreto No. 7.401 de fecha 30/04/2010	Gaceta Oficial No. 39.414 del 30/04/2010	Programa excepcional y temporal para otorgar pensiones de vejez a aquellas personas que cumplida sus requisitos de edad no tengan acreditadas ante el IVSS las (750) cotizaciones mínimas exigidas.
Decreto No. 7.402 de fecha 30/04/2010	Gaceta Oficial No. 39.414 del 30/04/2010	Se ordena al Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS) el otorgamiento de la pensión de vejez a veinte mil (20.000) campesinos y campesinas, pescadores y pescadoras que hayan cumplido, si es hombre (60) años de edad y si es mujer (55) años de edad
Decreto Presidencial No. 8.694	Gaceta Oficial No. 39.819	Se oficializa la Gran Misión En Amor Mayor la cual se enmarca en las políticas de inclusión social que ejecuta el Gobierno Bolivariano. Orientada a que las y los adultos mayores que no lograron cotizar en el Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS), pueden a partir de la promulgación de la referida ley, cobrar una pensión de vejez, homologada al salario mínimo.
En el marco del Decreto Presidencial No. 8.694		Aprobación de un crédito adicional para garantizar los recursos que homologan las pensiones de 105.600 personas en adultas y adultos mayores que fueron transferidos del Instituto Nacional de Servicios Sociales (INASS) al Instituto Venezolano de los Seguros Sociales (IVSS).

Fuente: Elaboración propia, sobre la base del trabajo especial de grado presentado por el Econ. Simón Fernández, Ucv, 2012.

La LOSSS, por su parte, con su carácter de Ley Orgánica, por consiguiente, desarrollo inmediato de la Carta Fundamental de la República, en cuanto a su ámbito de aplicación, artículo 4, establece, que:

"La seguridad social es un derecho humano y social fundamental e irrenunciable, garantizado por el Estado a todos los venezolanos residentes en el territorio de la República, y a los extranjeros residenciados legalmente en él, independientemente de su capacidad contributiva, condición social, actividad laboral, medio de desenvolvimiento, salarios, ingresos y renta, conforme al principio de progresividad y a los términos establecidos en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y en las diferentes leyes nacionales, tratados, pactos y convenciones suscritos y ratificados por Venezuela".

Este artículo de la LOSSS, es, igualmente, una norma general que comprende a todas las personas; por lo tanto, los trabajadores rurales están protegidos o amparados por el Sistema de Seguridad Social, diferida, inexplicablemente, su constitución, integración y puesta en marcha.

Las leyes especiales que derivan de la LOSSS, las sancionadas y promulgadas hasta el momento: Ley de Vivienda y Hábitat; Ley Orgánica de Prevención, Condiciones y Medio Ambiente de Trabajo; Ley de Servicios Sociales y Ley de Empleo, no contienen referencia particular al trabajador rural; pero, su campo de aplicación lo comprende plenamente.

En este contexto, es importante destacar que la política social venezolana tiene particularidades muy especiales, en los tiempos actuales. La mayoría de las acciones gubernamentales en esta materia, se desarrolla mediante programas sociales de tipo asistencial, a través de las denominadas misiones, muchas de las cuales se han desarrollado en torno a la ampliación de la protección social contenida en la legislación de la seguridad social, en forma general y en particular hacia el medio rural. Entre estas últimas podemos destacar las siguientes:

Misión Zamora: Nace en el año 2001 con el objetivo de reorganizar la tenencia y uso de las tierras ociosas con vocación agrícola para erradicar el latifundio, promover el desarrollo del medio rural en los ejes estratégicos del país y garantizar la seguridad agroalimentaria de la población a través del desarrollo de una agricultura sustentable. El programa persigue la transformación de las tierras en unidades económicas productivas, e integrar todo este proceso en las políticas agroalimentarias establecidas en los planes de desarrollo del Ejecutivo Nacional.

La Misión Mercal S.A.: (Mercado de Alimentos). Creada oficialmente el 24 de abril de 2003, la Misión Mercal está destinada al sector alimentario, dependiente del Ministerio de Alimentación. El programa consiste en construir y dotar almacenes y supermercados con alimentos y otros productos de primera necesidad a bajos precios para que sean accesibles a la población más necesitada. Los alimentos están subvencionados y llegan a los estantes sin intermediarios, de manera que los precios ofrecidos suelen tener un descuento entre el 30 y el 45 por ciento de los observados en las otras cadenas de distribución. Otra de las actividades de Mercal es el fomento a la producción regional de alimentos, mediante un programa de compras a los pequeños productores regionales (ubicados en el interior del país).

La Misión Guaicaipuro: Fue lanzada el 12 de octubre de 2003. El programa es conducido por el Ministerio del Poder Popular para los Pueblos Indígenas.

Busca restaurar los títulos territoriales y derechos humanos a las numerosas comunidades indígenas de Venezuela.

La Gran Misión AgroVenezuela: Creada en febrero de 2011, para garantizar seguridad y soberanía alimentaria en el país. Identificada como la "locomotora fundamental" del Plan bianual 2011-2012 elaborado por el Gobierno Nacional para atender el tema alimentario, incluye políticas públicas para la inversión en sectores estratégicos y el incremento de la producción nacional, entre otros elementos. Considerada la plataforma para el impulso de la revolución agraria en el país. Incorpora la Misión Vuelta al Campo y los esfuerzos se dirigen a:

- Regularización de la tenencia de la tierra y la lucha contra el latifundio
- Organización social
- Financiamiento para el desarrollo productivo
- Acompañamiento técnico-político
- Incorporación de la maquinaria agrícola, espacios rurales y desarrollo tecnológico
- Cosecha segura, redes de colocación y adquisición de la producción.

Como se puede apreciar, estas misiones están más orientadas a la protección del trabajo agrícola, que al trabajador, en sentido estricto, al igual que otras acciones de reciente data, tal es el caso de la **Ley de Atención al Sector Agrícola** promulgada en Gaceta Oficial No. 39.945 del 15 de junio de 2012, orientada a la recuperación, ampliación y diversificación de la producción agrícola, pecuaria y pesquera a los fines de impulsar el desarrollo endógeno en Venezuela.

CONCLUSIONES

En Venezuela, a diferencia de lo que sucede en otros países, España, por ejemplo, no existe un régimen especial de seguridad social del trabajador rural. Leyes como la LOSSS, LOPYCIMAT y la Ley del Seguro Social, no contemplan ninguna especificidad en materia de trato respecto a la seguridad social del trabajador rural. El resultado no ha sido otro, que una total y absoluta indefensión. El trabajador rural carece de protección social, derivada de los distintos regímenes de seguridad social existentes en Venezuela.

La LOSSS integral, universal, general y uniforme para todos los venezolanos y los extranjeros con residencia legal en el país; no se aplica correctamente, por lo que su vigencia plena es tarea pendiente; por lo tanto, debemos entender que

el régimen más amplio, general, de mayor cobertura poblacional y territorial, lo constituye el Sistema de los Seguros Sociales, el cual no contempla de manera específica, un régimen Especial o un Sistema Especial de Seguridad Social para los Trabajadores Rurales, aunque, a decir verdad, tampoco excluye a estos trabajadores, por el contrario, los incluye, de manera expresa, en el artículo 2º de la Ley que regula el Sistema de los Seguros Sociales.

El hecho cierto es que no existen modalidades de coberturas particulares para sectores de población en atención a la actividad económica que realizan dichos sectores, como, por ejemplo, los trabajadores agro-pecuarios.

La creación de un Régimen Especial Agrario o, mejor aún, un Sistema Especial dentro del Régimen General (IVSS), se justifica plenamente, por el estado de indefensión y desprotección en el que ha estado sumido, históricamente, los trabajadores rurales (agrarios, pecuarios, pesqueros, etc.) en Venezuela.

La población rural en Venezuela, en particular los trabajadores agrarios, forestales, pesqueros, han ido perdiendo, con el tiempo, y, por razones diversas, importancia cuantitativa; sin embargo, el campo venezolano alberga, aún, en su interior, un porcentaje del total poblacional, arraigado al campo, productor de bienes esenciales para la vida, como es el caso de los alimentos de origen vegetal y animal, razón más que suficiente para pensar en la protección social de este sector de población.

En Venezuela no resulta complicado establecer un Régimen Especial o un Sistema Especial de Seguridad Social del Trabajador Rural, dentro de lo que entendemos, hasta ahora, por Régimen General, es decir, los Seguros Sociales, eventualmente, el Sistema de Seguridad Social establecido en la LOSSS.

Hemos visto que la Ley del Seguro Social, en su artículo 2º, establece que el campo de aplicación subjetivo, comprende: "(...) a las trabajadoras y los trabajadores permanentes bajo la dependencia de una empleadora o empleador, sea que presten sus servicios en el medio urbano o *en el rural* y sea cual fuere el monto de su salario". Por consiguiente, en lo inmediato, no se requiere, ni siquiera la reforma parcial de la Ley del Seguro Social para lograr la incorporación del trabajador rural, con una simple reforma del Reglamento de la Ley del Seguro Social –acto administrativo del Ejecutivo Nacional– es suficiente para lograr tal propósito, lo que está previsto, además, en el mismo artículo 2º, de la Ley del Seguro Social, así:

"El Ejecutivo Nacional al reglamentar esta Ley o mediante Resolución Especial, determinará a las personas a quienes se amplíe su protección y establecerá, en cada

caso, los beneficios que se le otorguen y los supuestos y condiciones de su aplicación”.

En la Ley del Seguro Social tenemos la base legal para crear el Sistema Especial de Seguridad Social (Seguro Social) del Trabajador Rural, hasta tanto se desarrolle el Sistema de Seguridad Social que establece la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela y la Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social, para todos los venezolanos, sin discriminación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA

- Barrientos, A. (2012), Dilemas de las Políticas Sociales Latinoamericanas ¿Hacia una protección social fragmentada? *Revista Nueva Sociedad*, 239, Buenos Aires.
- Castillo Serrano, Mario (Coordinador) (2007), *Legislación en Prevención, Salud y Seguridad Laboral*, Librería J. Rincón G.C.A., Barquisimeto.
- Castillo, Ocarina (1985), *Agricultura y Política en Venezuela 1948-1958*, UCV, Caracas.
- Derruau, Max (1967), *Tratado de Geografía Humana*, Vicens-vives, Barcelona.
- Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela (2012), *Ley Orgánica del Trabajo, los Trabajadores y Trabajadoras*. No. 6.024, Extraordinario del 07-05, Caracas.
- (2000), *Constitución de la República Bolivariana de Venezuela*, No. 5.453 Extraordinario, 24-03, Caracas.
- (2012), *Ley de Reforma Parcial del Decreto No. 6.243, con Rango, Valor y Fuerza de Ley Orgánica del Sistema de Seguridad Social*, No. 39.912 del 30-4, Caracas.
- (2010), *Ley de Reforma Parcial de la Ley de Tierras y Desarrollo Agrario*, No. 5.991, Extraordinario del 29-07, Caracas.
- (2010), *Decreto No. 6.266, con Valor y Fuerza de Ley de Reforma Parcial de la Ley del Seguro Social*. No. 5.976 Extraordinario del 24-05, Caracas.
- (2012), *Decreto con Rango, Valor y Fuerza de Ley de Atención al Sector Agrícola* No. 39.945 Extraordinario del 15-06, Caracas.
- (2012): *Decreto No. 8.922. Reforma Parcial del Reglamento General de la Ley del Seguro Social*, No. 39.912 Extraordinario del 30-03, Caracas.
- INE (2010), *Indicadores de la Fuerza de Trabajo*, Caracas.

Márquez, Jesús R.; Mayasky Alberto (1980), *Sistemas de Seguridad Social y Migración Colombo-Venezolana*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Bogotá.

Méndez Cegarra, Absalón (2006), *El Derecho a la Seguridad Social en la Constitución de la República de Venezuela*, CEAP-FACES-UCV, Fondo Editorial Tropykos, Caracas.

OEA (2004), *Documentos Básicos en materia de Derechos Humanos en el Sistema Interamericano*, Washington, D.C.

OIT (1985), *Convenios y Recomendaciones Internacionales del Trabajo. Lapso 1919-1984*, Ginebra.

— (2011), *Piso de Protección Social para una Globalización Equitativa e Inclusiva*. Informe del Grupo consultivo presidido por Michelle Bachelet, Convocado por la OIT con la colaboración de la OMS, Ginebra.

Plataforma Interamericana de Derechos Humanos, Democracia y Desarrollo (2003), *Derecho Humano a la Seguridad Social. Apuntes y reflexiones desde la experiencia de América Latina*, Caracas.

PROVEA (2004), "Derecho Humano a la Seguridad Social. Marco Teórico-Metodológico Básico", *Serie Aportes 12*, Caracas.

— (2009), "Instrumentos Internacionales de Protección y Defensa de los Derechos Económicos, Sociales y Culturales", *Serie Aportes 9*, Caracas.

— (2004), "Instrumentos para la Protección y Defensa del Derecho a la Salud", *Serie Aportes 7*, Caracas.

Rodríguez Ramos, María J.; Gorelli Hernández, J.; y Vílchez Porras, M. (2005), *Sistema de Seguridad Social*, Tecno, Séptima Edición, Barcelona.

Salcedo González, Ana M. (2008), *Los Servicios Sociales en Venezuela. Retos y Perspectivas*, CEAP-FACES-UCV, Caracas.

Salgado Rodríguez, J. (Coordinador) (2008), *Derecho del Trabajo y la Seguridad Social en Venezuela*, Librería J. Rincón G.C.A., Barquisimeto.

CRECIMIENTO ANTROPOMÉTRICO DE ESCOLARES EN UNA POBLACIÓN RURAL VENEZOLANA

Helia Lagrange de Castillo¹
Gentzane de Arechabaleta
Alicia Ortega de Mancera
Mauricio J. Rivas
Rosanna Frisicchio
María G. Pietrini
IIES, FACES-UCV

Héctor A. Herrera
UNIVERSIDAD SIMÓN BOLÍVAR

Elizabeth M. Rivera
FACULTAD DE MEDICINA, UCV

Resumen:

Se exponen los resultados sobre el crecimiento antropométrico de 572 niños y adolescentes, 244 masculinos y 328 femeninos, entre 6 y 18 años, de la población escolar de Choroni (estado Aragua). Se midieron la talla, la masa corporal, la talla sentado, los diámetros biacromial y biiliaco, el perímetro del brazo y los pliegues tricipital y subescapular. Nuestros sujetos son muy semejantes a los de la muestra nacional en todas las dimensiones excepto en la longitud de tronco para los sujetos, tanto masculinos como femeninos, presentan promedios sustancialmente menores que los de la población venezolana, lo que pudiera explicarse por el factor genético, por tratarse de una población con una alta proporción de ancestros africanos.

Palabras claves: Crecimiento y desarrollo infantil, morfología, población rural, ancestros africanos.

INTRODUCCION

Es reconocido por investigadores del área de la auxología la existencia de diferencias en el crecimiento y desarrollo de los niños que crecen en las ciudades y los que habitan en zonas rurales. A finales del siglo XIX y en las primeras décadas del XX los niños norteamericanos y de algunos países europeos criados en las zonas rurales tendían en promedio a ser más altos y pesados que los que habitaban en las ciudades, debido posiblemente al hacinamiento y limitados servicios de salud, y por el rápido crecimiento del intenso flujo migratorio característico del proceso de industrialización (Malina y col., 2008); esta situación parece revertirse en la segunda mitad de este último siglo cuando los niños de las zonas urbanas presentan promedios más altos para la estatura y la masa corporal, a la vez que maduran más temprano que los niños que se crían en el campo (Eveleth,

¹ elialagrange@telcel.net.ve

1986; Eveleth y Tanner, 1990; López Blanco y col, 1990; Tena-Flores y Frisancho, 1997; López de Blanco y Landaeta-Jiménez, 2003; Ayoola y col., 2009; Luo y col., 2009).

El término “urbanización” referido principalmente a una alta densidad poblacional, supone para los habitantes de las ciudades una mejor calidad de vida, reflejada en mayor acceso a los bienes y servicios, mejores condiciones sanitarias así como escuelas de alta calificación y centros de salud de mayor eficiencia y accesibilidad. La principal interrogante para los estudiosos del crecimiento es cuánto nos dicen estas diferencias acerca de la calidad de vida del medio rural en contraste con el ambiente urbano, ya que el ecosistema rural contrasta marcadamente con el de las ciudades, porque, si bien, como ya se dijo, en ellas se cuenta con mejores escuelas, así como condiciones sanitarias y servicios de salud de mayor calidad, también hay hacinamiento, contaminación sónica y del aire y escasez de áreas verdes además de una alimentación basada en alimentos de menor calidad elaborados preferentemente fuera del ambiente familiar (Caballero y Rubistein, 1997). La evaluación de estos factores lleva a considerar cómo se debería interpretar la acelerada maduración de los niños urbanos es decir, evaluar si el ambiente urbano “per se”, a pesar de sus elementos negativos, pudiera generar condiciones favorables para el crecimiento y desarrollo infantil (Bielicki, 1986; Cameron y col., 1992).

Algunos estudios han focalizado su objetivo tratando de controlar algunas de las variables socioeconómicas más relevantes; uno de ellos realizado en la población norteamericana por el Departamento de Educación para la Salud y Bienestar en 1960 demostró, que son más bien las condiciones socioeconómicas las que influyen en las diferencias en el crecimiento de los niños rurales con relación a los de las ciudades, ya que al eliminar de la muestra a los niños de familias de bajos ingresos las diferencias encontradas desaparecían (Hamill y col., 1979).

Otro estudio realizado por investigadores polacos en la población de conscriptos del año 1976, se encontró que la estatura decrece con la disminución del tamaño de la población de la ciudad o pueblo; y una investigación realizada en escolares polacos en 1978, corroboró estos resultados. En el mismo se pudo observar la existencia de un gradiente para la estatura, en individuos de uno y otro género, a todas las edades, desde los ocho hasta los dieciocho años disminuyendo la talla a partir de las grandes ciudades, pequeñas ciudades y aldeas (Bielicki, 1986).

Otras investigaciones han demostrado que en algunos países estas diferencias han venido a ser insignificantes o han desaparecido debido al mejoramiento

de las condiciones de vida en las zonas rurales; Estados Unidos, Holanda y Australia son ejemplos de esto (Eveleth, 1986).

Así mismo se ha observado que las diferencias en el crecimiento de niños rurales y urbanos tienden a ser mayores en países económicamente menos desarrollados como Costa Rica (Villarejos y col., 1971), México (Tena-Flores y Frisancho, 1997; Malina y col., 1981; Malina y col., 2008), Venezuela (Bengoa, 1940; López-Blanco y col., 1990; 1992; López de Blanco y Landaeta-Jiménez, 2003) Sur-África (Cameron y col., 1992) y Nigeria (Ayoola y col., 2009).

Un alto grado de urbanización es característico de los países en vías de desarrollo, con ritmos que varían según el país; en 2008, por primera vez en la historia, la mitad de la población mundial habita en zonas urbanas, con un aumento de la pobreza, la inseguridad alimentaria y la malnutrición (UNICEF, 2009).

Venezuela, al igual que otros países en vías de desarrollo, ha tenido una gran movilización desde el campo hacia las ciudades, con una disminución constante de la población rural y aumento significativo de la densidad poblacional de éstas. Las cifras del XIII Censo Nacional de Población indican que para 2001 en Venezuela, la población rural constituía el 13% y la urbana era de 87% (INE, 2011).

En nuestro país también se han detectado diferencias en el crecimiento y desarrollo de los niños de las zonas rurales y los de las ciudades. Bengoa (1940) encontró que los niños de Sanare, una población rural del estado Lara, eran más pequeños y más livianos que los de la ciudad; López-Blanco y col., (1990) detectaron diferencias entre los niños criados en el campo y los de la ciudad, aun cuando señalan que esas diferencias son mucho menores que las reportadas por Bengoa en 1940, lo cual explican por el mejoramiento de las condiciones de vida de la población rural durante la segunda mitad del siglo XX. López-Blanco y col., (1992) encontraron mayores porcentajes de niños con déficit de peso-edad y talla-edad en niños rurales que en los niños urbanos y López de Blanco y Landaeta-Jiménez (2003) señalan la existencia de gradientes urbanos-rurales para la talla y el peso, indicando que los niños de las ciudades son más altos y pesados que los niños de las zonas rurales con diferencias significativas, en los niños desde los dos años hasta los diecinueve y en las niñas desde los nueve meses hasta los dieciséis años.

Con el financiamiento del CDCH-UCV se ha venido desarrollando una investigación en la población rural de Choroni (estado Aragua), centrada en el estudio del crecimiento y desarrollo infantil como una forma de conocer el estado de salud de la población (Tanner, 1952; Jordan y col., 1975).

Un primer estudio se efectuó entre 1980 y 1986 y a partir del año 2000 y hasta 2009 se llevó a cabo una segunda investigación, ambas realizadas por parte del equipo original de investigadores, en la misma localidad y sobre el mismo tema, Crecimiento y Desarrollo Infantil, con la finalidad de evaluar los cambios que pudieran haber ocurrido en esta población, durante el lapso transcurrido entre ambos estudios.

Se exponen los resultados del primero de ellos, referido a la evaluación morfológica de los niños y adolescentes de Choroní, es decir, estudiantes que cursaron la educación primaria en el Grupo Escolar durante el año 1986 y los estudiantes de secundaria inscritos en el Ciclo Combinado entre los años 1980 y 1986.

La población a la cual nos referimos se encuentra situada al norte del estado Aragua, región central del país, longitud 67° 37' oeste y 10° 30' de latitud norte. Es una cuenca hidrográfica donde dominan las tierras altas o de montaña, del tipo de selva tropical nublada y en la que las escasas tierras bajas se localizan próximas al mar.

El Municipio Choroní, perteneciente al Distrito Girardot, está integrado por dos sectores: el del campo, el cual está constituido por veinticinco caseríos, y el de Choroní-La Pantojera y Puerto Colombia ubicado en la zona cercana a la playa, en donde están ubicadas las escuelas cuyos alumnos son objeto del presente trabajo y los cuales en su mayoría provienen de los caseríos.

Se tiene conocimiento de que para el siglo XVI, época del descubrimiento y la conquista, la zona ya estaba poblada y en ella abundaban los cultivos, entre los cuales destacaba el cacao, el cual se constituiría posteriormente en la base económica de esta región. El régimen de trabajo era esclavista, en el mismo se consideraba a indios encomendados como esclavos en sentido absoluto; incorporados al proceso productivo, los indígenas fueron diezmados, y numérica y cualitativamente la mano de obra de los esclavos negros y sus descendientes se transformó en la fuerza productiva fundamental (Maza Zavala, 1968).

En el pasado la población estuvo caracterizada por un aislamiento geográfico, ya que sólo tenía acceso por mar, lo que pudo producir altos niveles de endogamia, sumándose a ello un índice inmigratorio bajo, en contraposición a una constante emigración de los habitantes hacia diferentes zonas del país, factores que han incidido en la estructura biológica de dicha población (Arechabaleta y col., 1990).

Durante el lapso en que se realizó la investigación, entre 1980 y 1986, la población se catalogaba como rural, ya que contaba para 1981 según el Censo Nacional de Población con un total de 2040 habitantes (OCEI, 1985).

Estudios realizados sobre estos mismos sujetos reportaron resultados sobre su evaluación nutricional antropométrica (Arenas y col., 1989), el análisis de sus dermatoglifos (Arechabaleta y col., 1990) así como el análisis del somatotipo (Ortega de Mancera, 1994) de la composición corporal, (Arechabaleta y col., 2000) y de la composición de la dieta de estos niños y adolescentes (Herrera y col., 2001). Rivas y colaboradores estudiaron el índice de contextura y el estado morfológico y nutricional de los estudiantes de secundaria de Choroni evaluados en la primera década de 2000 (Rivas y col., 2001; 2007).

El presente estudio analiza el crecimiento antropométrico de la población escolar de Choroni, representada por los alumnos del Grupo Escolar (Escuela Primaria) y del Ciclo Combinado (Escuela Secundaria) con el objeto de establecer hasta qué punto el hecho de pertenecer estos niños y adolescentes a una población rural los hace diferentes a la población nacional en lo que respecta a su crecimiento y desarrollo.

MATERIALES Y MÉTODOS

La población estudiada estuvo constituida por la totalidad de los niños inscritos para el año 1986 en el Grupo Escolar de Choroni, y por la población total de los alumnos del Ciclo Combinado de Choroni cursantes entre los años 1980 y 1986, los cuales fueron medidos con intervalos de seis meses. Se utilizó únicamente el elemento transversal de estos últimos tomándose en cuenta una sola medida por individuo en cada grupo de edad (Cameron, 1992). El grupo quedó conformado por 572 sujetos, 244 masculinos y 328 femeninos, con edades comprendidas entre los 7 y 18 años, a los cuales se les calculó la edad decimal, la cual fue utilizada para el cómputo de los estadísticos incluidos.

La evaluación morfológica se realizó a través de una encuesta antropométrica, siguiéndose para la toma de las medidas la metodología establecida por el Programa Biológico Internacional (Weiner y Lourie, 1981). Los niños fueron medidos en horas de la mañana por antropólogos debidamente entrenados, los cuales se turnaban en el trabajo de medir y anotar.

Se exponen aquí los resultados referidos a los principales diámetros longitudinales y transversales, es decir, la talla, la masa corporal, la talla sentado, los diámetros biacromial y bíilíaco así como los de la circunferencia del brazo y de la

grasa corporal representada por un pliegue del tronco y uno de las extremidades, el subescapular y el tricípital respectivamente (Parizkova y Roth, 1972; Tanner y Whitehouse, 1975).

Los datos fueron agrupados por edad y género, con intervalos de un año, dada la variación que se encuentra en el proceso del crecimiento en todas las características que se estudian (Jelliffe, 1968).

Las medias y las desviaciones estándar para cada variable, para la población clasificada por edad y género se exponen en la Tabla 1.

Se comparan los resultados con los del Estudio Nacional de Crecimiento y Desarrollo Humanos de la República de Venezuela los cuales son recomendados como normas para Venezuela; para ello se dibujaron las curvas con los promedios de todas las variables de nuestros niños separados por género y edad sobre las gráficas de la población venezolana. Los comentarios sobre el dimorfismo sexual para todas las variables se hacen con relación al percentil 50 de la muestra nacional (Méndez Castellano y col., 1996) y aun cuando se comentan los resultados para todas las dimensiones, con el objeto de reducir la longitud del trabajo, se incluyen sólo los gráficos del dimorfismo de la talla y la masa corporal en razón de su importancia en el proceso del crecimiento, así como el de la talla sentado por las diferencias encontradas con la población nacional y los referidos a la grasa corporal por su representatividad del estado nutricional de los sujetos.

Se hace la comparación de los promedios de nuestros sujetos con los de la población venezolana para todas las variables, pero igual que para el dimorfismo, sólo se han incluido los gráficos que se refieren a la talla, la masa corporal, la talla sentado y los pliegues de grasa.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

El dimorfismo sexual es el esperado para una población que no ha sufrido eventos adversos al crecimiento y desarrollo (Pucciarelli y col., 1993); las diferencias en talla comienzan a marcarse a favor de las niñas en las edades de 10, 11 y 12 años cuando podemos inferir que están entrando a la pubertad; ellos presentan promedios superiores a partir de los 14 años y continúan creciendo hasta los 18 años, finalizando a esta última edad con una estatura de 170 cm., en tanto que las muchachas alcanzan una talla final de 156 cm.; la diferencia, 14 cm., es ligeramente mayor que la de la población venezolana (13cm) (Fig. 1).

Igual que para la talla, la masa corporal es muy semejante en niños y niñas en las edades iniciales; a partir de los 10 años y hasta los 13, ellas son más pesadas y a partir de los 15 ellos presentan promedios más altos acentuándose la diferencia en las edades finales; a los 18 años los muchachos presentan un promedio de 63 kg y las muchachas alcanzan una masa corporal de 53 kg.; la diferencia es de 10 kg. Ya que para la población venezolana es de 8,5 kg (Fig. 2).

Los niños tienen para la longitud del tronco promedios ligeramente mayores que los de las niñas hasta los 9 años, edad a partir de la cual se invierte el proceso y son ellas las que promedian mayor talla sentada hasta los 13 años; a los 14 años los promedios son similares y a partir de esa edad los valores de los muchachos son mayores que los de las muchachas, todo lo cual parece corresponderse con el período de la adolescencia cuando es mayor el crecimiento del tronco en uno y otro sexo, confirmando que los cambios puberales ocurren antes en las niñas que en los niños (Olivier, 1971; Tanner, 1973). Los promedios de ellas tienden a mantenerse estables desde los 16 años, en tanto que los de ellos continúan aumentando hasta los 18 años para finalizar con una diferencia de 5,30 cm a su favor lo que señala el esperado dimorfismo sexual en cuanto al tronco se refiere (Fig. 3).

Los valores del diámetro biacromial muestran igual tendencia que la estatura, a los 10 y 12 años ellas los superan por poco margen y a partir de los 14 años sus promedios tienden a estabilizarse en tanto que los muchachos continúan incrementándose hasta pasados los 18 años.

El dimorfismo para el diámetro iliáco es menos acentuado que el diámetro biacromial, mostrando promedios ligeramente superiores las muchachas entre los 10 y 15 años y alcanzando valores muy similares a los 16, 17 y 18 años.

La conformación del tronco reflejada por la relación de estos diámetros varía de acuerdo al género y la edad y es un indicador del dimorfismo sexual, el cual comienza a marcarse en el período de la adolescencia, durante el cual los muchachos desarrollan mayor anchura de hombros en relación a la anchura de caderas (Olivier, 1971; Tanner, 1973).

La circunferencia del brazo comienza a diferenciarlos a los 10 y 11 años, edades en las cuales ellas presentan promedios ligeramente más altos y a partir de los 12 y hasta los 16 los valores son muy semejantes para finalizar a los 18 años con una diferencia de 1,54 cm, a favor de los muchachos.

El pliegue tricúspital es mayor en las niñas a todas las edades; sus promedios muestran un ascenso continuo hasta los dieciséis años con ligeros descensos a

los doce y catorce años. El dimorfismo se va acentuando a partir de los ocho años para finalizar a los 18 años con una diferencia de 7 mm (Fig. 4).

Los promedios de la grasa del tronco muestran diferencias menos marcadas entre ambos sexos; lo mismo que para el pliegue tricípital las niñas alcanzan promedios más altos desde las primeras edades acentuándose la diferencia a partir de los 13 años, para finalizar a los dieciocho años con una diferencia de 5.12 mm a su favor.

Al comparar nuestros resultados con los obtenidos en el Estudio Nacional de Crecimiento y Desarrollo Humanos de la República de Venezuela (Méndez Castellano, 1996) podemos observar que los promedios de talla de los niños de Choroni se ubican en el percentil 50 de la población de referencia en casi todas las edades, excepto en las iniciales, es decir a los 7, 8 y 9 años cuando lo sobrepasa, situándose muy cerca del percentil 75. Las medias de las niñas en las primeras edades transitan entre la mediana y el percentil 75, traspasándolo a los diez años y a partir de los 12 se sitúan sobre la primera; el promedio de la última categoría está muy cercano al percentil 50 de la población de referencia (Fig.6).

Tal como sucede con la talla, los promedios de la masa corporal de los niños de Choroni están muy cercanos a la mediana de la población venezolana, con la excepción de los niños de 7, 8 y 9 años, cuyos promedios están cerca del percentil 75 de ésta. Los valores de las niñas transitan entre la mediana y el percentil 75, alcanzándolo a la edad de diez años para finalizar a los 18 años con promedios idénticos (Fig. 7).

Los promedios del segmento superior del cuerpo de los muchachos de Choroni los sitúan entre los percentiles 25 y 50 de la norma nacional, más cerca del primero a los 7, 11 y 12 años para estabilizar la curva a partir de los 16 años con troncos más cortos que los de la población venezolana ubicándose en el percentil 25 de ésta en las tres últimas edades. Las mujeres como los hombres presentan diferencias con relación a la población venezolana, caracterizándose por un tronco más corto que las de éstas, ya que sus promedios a los 7, 8 y 9 años están cerca del percentil 25 de la norma nacional y a los 14,15,16,17 y 18 años se sitúan entre los percentiles 10 y 25. Solamente en las edades intermedias los valores se acercan a la mediana de la población; se podría suponer que esto ocurre en las edades de la adolescencia, entre los 10 y 13 años, donde el crecimiento del tronco se ve incrementado (Olivier, 1971; Tanner, 1973) (Fig. 8).

Los valores del diámetro biacromial de nuestros niños en las primeras edades, entre los 7 y 12 años, se ubican cerca del percentil 75 de la población venezolana y a partir de los 13 años están sobre la mediana de ésta, para finalizar a los 18 años con un promedio muy semejante. Situación similar muestran los

promedios de las muchachas, son mayores que los obtenidos para el Estudio Nacional de Crecimiento y Desarrollo Humanos en las edades iniciales hasta los 12 años ubicándose en el percentil 75 y a partir de los 13 años y hasta finalizar la curva están muy cercanos al percentil 50.

Los promedios del diámetro bi-ilíaco de los muchachos se sitúan sobre la mediana de la población de referencia, en tanto que los de las mujeres transitan entre los percentiles 10 y 25 a los 7, 8 y 9 años y en las edades sucesivas se ubican entre los percentiles 25 y 50.

La circunferencia del brazo de los muchachos en las primeras edades tienen promedios que se sitúan entre los percentiles 25 y 50 y entre los 13 y 18 años se ubican sobre la mediana. Las medias de las niñas se ubican a los 7, 8 y 9 años entre los percentiles 25 y 50 y muy cerca de este último desde los 10 hasta los 18 años.

Nuestros muchachos tienen para el pliegue tricípital valores promedios que los ubican alrededor de la mediana de la población venezolana, rebasándola en algunas edades y situándose por debajo de ella en otras, pero siempre por poca diferencia. Igual que en el caso de ellos los promedios de las muchachas transitan sobre el P50 del Estudio Nacional de Crecimiento y Desarrollo Humanos; algunos valores están algo por encima de la mediana (9, 13, 14 y 17 años) y otros por debajo (7, 11, 16 y 18 años) (Fig. 9).

Los promedios del pliegue sub-escapular de los muchachos están cercanos al P₅₀ de la norma nacional en las edades comprendidas entre los 12 y 17 años y los de las primeras edades se ubican entre el P₂₅ y el P₅₀ de ésta, traspasando al primero a los siete años para ubicarse a los 18 años en dicho percentil. Nuestros sujetos femeninos presentan para la grasa del tronco promedios muy cercanos al percentil 50 del Estudio Nacional de Crecimiento y Desarrollo Humano, salvo a los 7 años, edad en la cual el promedio se sitúa entre el P₁₀ y el P₂₅ (Fig. 10).

Se podría afirmar que nuestros niños y adolescentes criados en una población rural, presentan valores similares en estatura y masa corporal a los de la norma nacional, lo que pareciera no estar de acuerdo con algunos resultados aportados por investigaciones a nivel mundial en el área de la auxología (Evelth y Tanner, 1990; Bielicki, 1986) así como también por estudios de crecimiento y desarrollo infantil realizados en otras poblaciones latinoamericanas (Villarejos y col., 1971; Tena-Flores y Frisancho, 1997; Malina y col., 1981; 2008) ni con los de investigaciones realizadas sobre poblaciones rurales de Venezuela (Bengoa, 1940; López Blanco y col., 1990, 1992; López de Blanco y Landaeta-Jiménez, 2003).

Sin embargo habría que señalar que las diferencias de talla y peso encontradas para niños de zonas urbanas y rurales en Venezuela han ido disminuyendo con el mejoramiento de las condiciones de vida en los últimos cincuenta años (López Blanco y col., 1990), lo cual parece corroborar el hecho de que son las condiciones socioeconómicas las que influyen en esas diferencias más que la densidad poblacional "per se" (Eveleth, 1986; Cameron y col., 1992).

Igualmente se debe destacar que nuestros sujetos gozan de una buena nutrición, ya que disponen de una fuente de proteínas, como el pescado y los mariscos, unido al hecho de que una mayoría realiza sus comidas en el comedor escolar (Arechabaleta y col., 2000; Herrera y col., 2001).

Los resultados referidos a la longitud del tronco pudieran explicarse por el factor genético representado por los ancestros africanos de esta población, que como se mencionó con anterioridad está constituida por descendientes de los esclavos de las haciendas de cacao de la época colonial. Resultados semejantes obtuvieron Laska Mierzejewska (1967) en una muestra urbana de escolares cubanos de ancestros africanos y Jordan (1979); también Spurgeon y Meredith (1979) encontraron una situación similar en jóvenes negros de Carolina del Sur. Ortega de Mancera (1994) señala en estos niños y adolescentes una tendencia a la linealidad probablemente debido al componente racial de esta población.

El dimorfismo sexual, tanto para el pliegue tricripital como para el subescapular, es muy similar en las dos poblaciones que se comparan y es más acentuado en la grasa del brazo que en la del tronco. Similares resultados fueron reportados por otros investigadores señalando que el pliegue del tríceps es mayor que el subescapular a todas las edades, que las mujeres acumulan más grasa que los hombres desde la infancia y que la diferencia en la distribución de la grasa entre uno y otro género es, en algunas poblaciones, menos marcada en el tronco que en los brazos sustentando la hipótesis de que la grasa del tronco tiene menor variación dada su importancia por recubrir órganos vitales (Tanner y Whitehouse, 1962 y 1975; Malina, 1966; Jordan, 1979; Bogin y MacVean, 1981).

Se podría concluir que los niños y adolescentes cursantes del Grupo Escolar y del Ciclo Combinado de Choróní, aun cuando pertenecen a una población rural, presentan un crecimiento antropométrico ajustado a las normas establecidas para la población venezolana por el Estudio Nacional de Crecimiento y Desarrollo Humanos de la República de Venezuela (Méndez Castellano y col., 1996), con la única excepción referida a la longitud del tronco, que como ya se expresó tiene una explicación debido a la composición genética de la población constituida, para el momento de la investigación, en una alta proporción por los

descendientes de los esclavos africanos que trabajaban en las plantaciones de cacao durante la época colonial.

Los autores manifiestan su agradecimiento a los Directores y Maestros del Grupo Escolar de Choroní y del Ciclo Combinado de Choroní, y muy especialmente a los niños y adolescentes de ambos centros docentes, porque sin su colaboración no hubiera sido posible recabar la información requerida para nuestro estudio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arechabaleta, G.; Struck, A.; J. Oyalbis (1990), "Análisis cuantitativo de los dermatoglifos en la población estudiantil de Choroní", *Publicaciones Ocasionales de la Sociedad Venezolana de Antropología Biológica* 2.
- Arenas, O.; Mancera, A.; Pérez, B. (1989), "Evaluación nutricional antropométrica de la población escolar de Choroní", *Anales Venezolanos Nutrición* (2).
- Arechabaleta, G.; Castillo, H.L.; Herrera, H. A.; Piccardo, N.; M. Rivas (2000), "Composición corporal en una población rural venezolana", *Resúmenes del IV Congreso de la Sociedad Española de Nutrición Comunitaria 2000*, Bilbao.
- Ayoola, O.; Ebersole, K.; Omotade, O. O.; Tayo, B. O.; Brieger, W. R.; Salami, K.; Dugas, L. R.; Cooper R. S.; A. Luke (2009), "Relative height and weight among children and adolescents of rural southwestern Nigeria" *Ann. Hum. Biol.* 36: (4).
- Bengoa, J. M. (1940), "Medicina social en el medio rural venezolano", *Revista del Ministerio de Sanidad y Asistencia Social*, 5.
- Bielicki, T. (1986), "Physical growth as a measure of the economic well-being of populations: The twentieth century", *Human Growth*, Falkner and Tanner J. M. Editors., 2nd ed., Plenum Press, Vol.3, New York.
- Bogin, B.; R. Mac Vean (1981), "Body composition and nutritional status of urban guatemalan children of high and low socioeconomic class", *Am. J. Phys. Anthropol.* 55.
- Caballero, B.; S. Rubinstein (1997), "Environmental factors affecting nutritional status in urban areas of developing countries", *Arch. Latinoamer. Nutri.* 47: (2).
- Cameron, N.; Kgamphe, J. S.; Leschner, K. F.; P. J. Farrant (1992), "Urban-rural differences in the growth of South Africa black children" *Hum. Biol.* 19: (1).
- Eveleth, P. B. (1986), "Population Differences in Growth. Environmental and Genetic Factors", *Human Growth*, Falkner and Tanner Editors, 2nd ed., Vol. 3.

- Eveleth, P. B.; J. M. Tanner (1990), *Worldwide variation in Human Growth*, 2^{da} ed., Cambridge University Press.
- Hamill, P.; Drizd, T.; Johnson, C.; Reed, R.; Roche, A.; W. Moore (1979), "Physical growth: National Center for Health statistics percentiles", *Am. J. Clin. Nutr.* 32.
- Herrera, H.; Arechabaleta, G.; Castillo, H.; Piccardo, N.; M. Rivas (2001), "Diet's Composition of the High School Students of the Rural Community of Choroni Aragua-Venezuela", *Annals of Nutrition and Metabolism*, 1.
- INE (2011), *XIII Censo Nacional de Población de la República de Venezuela 2001*, <http://www.ine.gov.ve/documentos/Demografia/CensodePoblación>
- Jelliffe, D. B. (1968), "Evaluación del estado nutricional de la comunidad", *Serie de Monografías*, 53. OMS, Ginebra.
- Jordán, J. C.; Tanner, J. M.; Goldstein, H.; Bebelagua, A.; Ruben, M.; J. Hernandez, J. (1975), "The 1972 Cuban National Child Growth Study as an example of population health monitoring: Design and methods", *Ann. Hum. Biol.* 2.
- Jordán, J. R. (1979), *Desarrollo Humano en Cuba*, Científico-Técnica; La Habana.
- Lazka Mierzejewska, T. (1967), "Desarrollo y maduración de los niños y jóvenes de La Habana, Cuba", *Rev. Cub. Pediatr.* 39.
- López Blanco, M.; Landaeta Jiménez, M.; Méndez Castellano, H. (1990), "Crecimiento y estado nutricional de niños venezolanos urbanos y rurales", *An. Ven. Nutr.* 3.
- (1992), "Urban-rural differences in the growth status of venezuelan children", *Am. J. Hum. Biol.* 4.
- López de Blanco, M. y M. Landaeta-Jiménez (2003), "La antropometría en el estudio del crecimiento y desarrollo físico. Experiencia venezolana", *Rev. Esp. Nutr. Comunitaria*, 9 (3).
- Luo, Y.; Yang, F.; Lei, S. F.; Wang, X. L., Papasian, C.J.; W. Deng (2009), "Differences of height and body mass index of youths in urban vs. rural areas in Hunan province of China", *Ann. Hum. Biol.* 36 (6).
- Malina, R. T. (1966), "Patterns of development in skinfolds of negro and white Philadelphia children", *Hum. Biol.* 38.
- Malina, R.; M. Himes; J. H.; Dutton Stepick; C., Gutiérrez; López, F.; P. H. Buschhang. (1981), "Growth of Rural and Urban Children in the Valley of Oaxaca, Mexico", *Am. J. Phys. Anthr.* 54.

- Malina, R. T.; Peña Reyes, M. E.; B. B. Little (2008), "Secular change in the growth status of urban and rural school children aged 6-13 years in Oaxaca, southern Mexico", *Ann. Hum. Biol.* 35: (5).
- Maza Zavala D. F. (1968), "La estructura económica de una plantación colonial de Venezuela", *Arcila E. y col. Editores, La obra Pía de Chuao 1568-1825*, Caracas.
- Méndez Castellano, H. (1996), *Estudio Nacional de Crecimiento y Desarrollo Humano de la República de Venezuela*, Ministerio de la Secretaría, Fundacredesa, Caracas.
- OCEI (1985), *XI Censo Nacional de Población de la República de Venezuela-1981*.
- Olivier, G. (1971), "Morphologie et Types Humains", Vigot Freres Editeurs, 23, Rue de l'Ecole de Medicine-Paris-VI.
- Ortega de Mancera, A. (1994), "El somatotipo en un grupo de escolares de la población de Choroni", *An. Ven. Nutr.* 7.
- Parizkova, J.; Z. Roth (1972), "The assessment of depot fat in children from skinfold thickness measurements by Holtain Tanner-Whitehouse Caliper", *Hum. Biol.* 44.
- Pucciarelli, H.M.; Carnese, F. R.; Pinotti L.V.; Guimarey, L. M.; A. S. Goicoechea (1993), "Sexual dimorphism in schoolchildren of the Villa IAPI neighborhood Quilmes", *Am. J. Phys. Anthrop.* 92, Buenos Aires.
- Rivas, M.; Lagrange, H.; Arechabaleta, G.; Herrera, H.; G. Rodríguez (2001), "Índice de contextura en una población rural venezolana", *XII Congreso de la Sociedad Española de Antropología Biológica*, jul 12, Barcelona.
- Rivas M; Castillo, E.; Arechabaleta, G.; Mancera, A.; Frisicchio, R.; Herrera, H. G. Pietrini (2007), "Estado morfológico y nutricional de los estudiantes del Liceo Choroni a través de índices antropométricos", *Memorias de las IV Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales*, marzo, Caracas.
- Spurgeon, J. H.; H. V Meredith (1979), "Body size and form of black and white male of South Carolina youths compared with youths measured at earlier times and other places", *Hum. Biol.* 5: (2).
- Tanner, J. M. (1952), "The assessment of growth and development in children", *Arch. Dis. Childh.* 27.
- (1973), *Growth at Adolescence*, Blackwell Scientific Publications, Oxford, London Edimburgh, Melbourne.

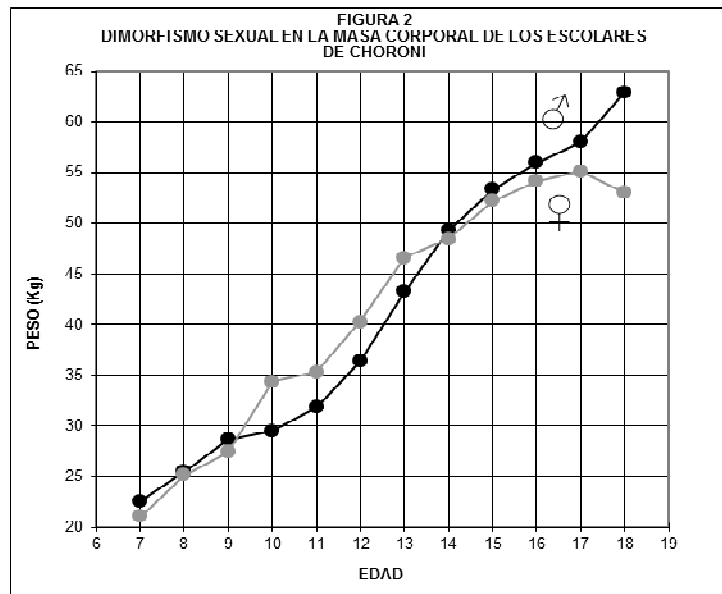
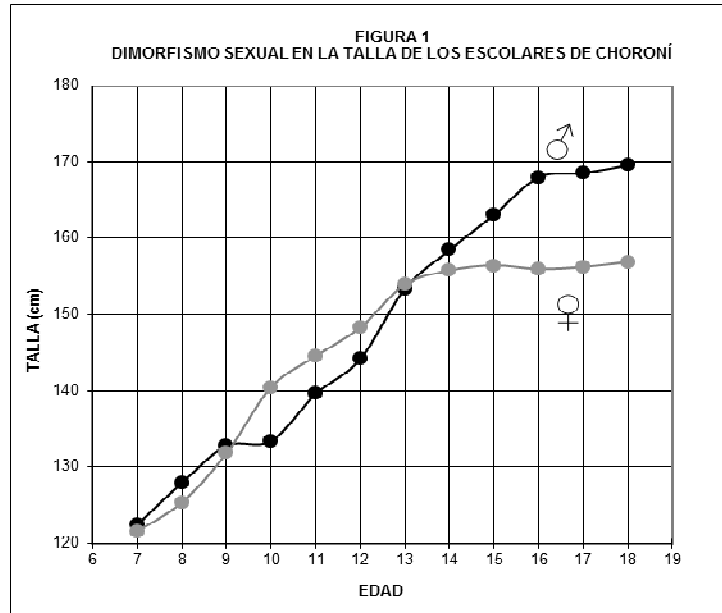
- Tanner, J. M.; R. H. Whitehouse (1962), "Standards for subcutaneous fat in british children", *British Med. J.* 1.
- (1975), "Revised standards for triceps and subescapular skinfolds in british children", *Arch. Dis. Childh.* 50.
- Tena-Flores, J. A.; A. R. Frisancho (1997), "Crecimiento antropométrico de la población escolar en zona rurales y suburbanas de Durango, Mexico", *Arch. Lat. Nutr.*, Vol, 47, 2.
- UNICEF (2009), *Crecimiento demográfico y rápida urbanización: aumento de la inseguridad alimentaria en contextos urbanos*, Reunión conjunta de las Juntas Ejecutivas del PNUD/UNFPA, UNICEF y el PMA, 23 y 26 de enero, Nueva York http://www.unicef.org/about/execboard/files/B-8725S-JMB_agenda_2009-Rev.1-20JaSpanish.pdf
- Villarejos, V. M.; Osborne, J. A.; Payne, F. J.; J. A. Arguedas G. (1971); "Heights and Weights of children in urban and rural Costa Rica", *J. Trop. Pediatr.* 17, (monograph 12) 1.
- Weiner J S, Lourie S A.(eds.) (1981), *Practical Human Biology*, London Academic Press.

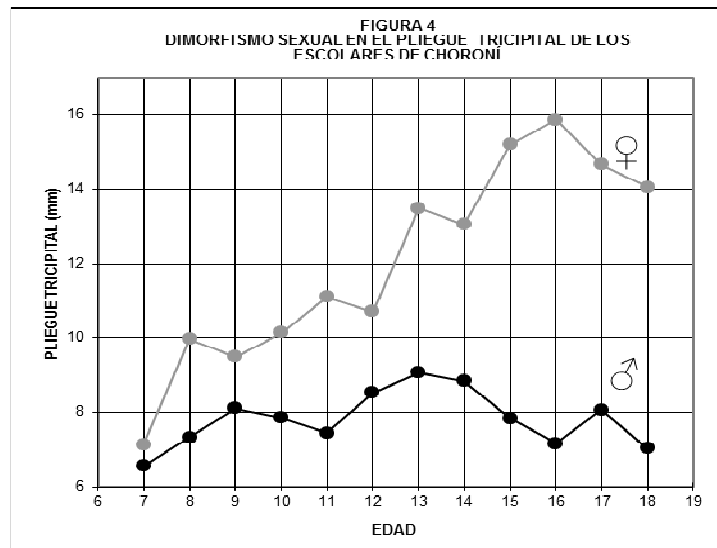
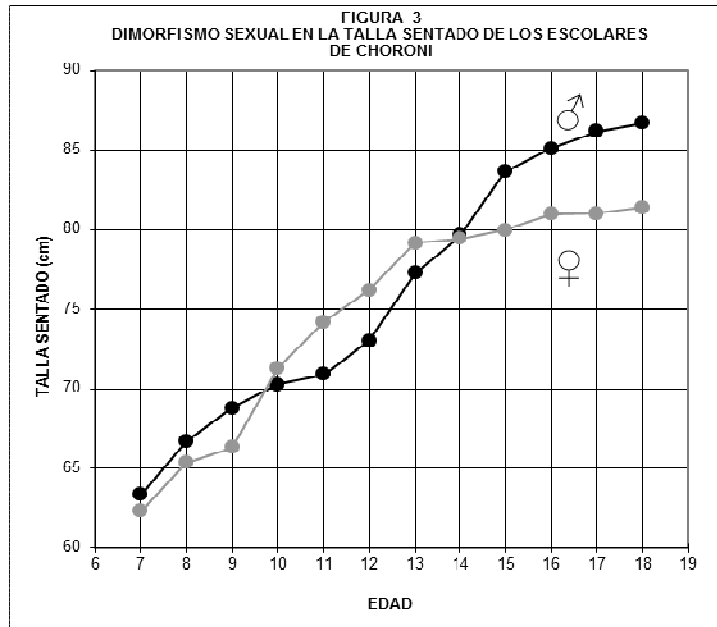
Tabla 1. Promedios y desviaciones estándar de las variables antropométricas de la población escolar de Choroní

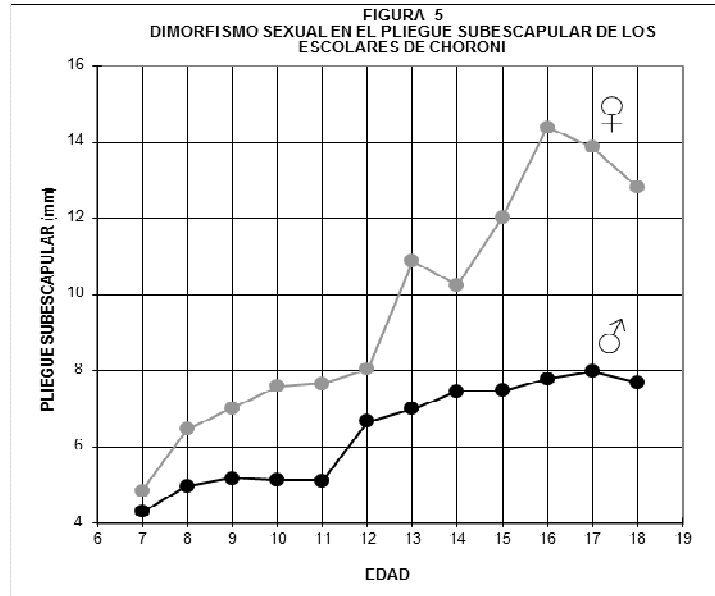
Género masculino (n= 244)																			
Edad (años)	n	Edad		Peso		Talla		Talla sentado		DBA		DBC		PBR		PT		PSE	
		Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.
7	14	7,51	0,28	22,59	3,39	122,46	4,78	63,64	2,70	27,12	1,11	18,53	1,00	16,45	1,51	6,54	1,61	4,29	1,01
8	11	8,47	0,30	25,49	5,35	127,95	8,17	66,67	3,16	26,22	7,86	19,33	1,71	17,16	1,78	7,33	1,71	4,95	1,61
9	15	9,59	0,29	28,64	2,63	132,80	5,70	64,79	16,05	29,66	1,24	20,11	1,07	18,05	1,71	8,11	3,04	5,17	1,30
10	16	10,47	0,26	29,55	5,98	133,44	6,51	70,29	6,27	30,15	2,17	20,46	1,59	18,26	2,27	7,85	3,95	5,12	1,63
11	18	11,45	0,31	31,82	4,77	139,59	6,83	70,90	3,64	31,44	1,60	20,66	1,46	18,26	1,71	7,44	2,42	5,11	1,03
12	19	12,57	0,30	36,35	8,60	144,18	7,85	73,04	3,96	32,14	1,60	22,23	1,65	20,21	2,86	8,52	3,78	6,66	4,57
13	31	13,51	0,33	43,28	9,29	153,41	10,64	77,27	4,06	33,11	2,86	23,39	2,17	22,29	2,27	9,07	3,48	6,98	3,40
14	43	14,47	0,31	49,27	11,58	158,48	10,31	79,64	4,83	34,72	2,74	24,60	2,07	22,94	3,09	8,84	4,03	7,45	3,62
15	41	15,48	0,27	53,39	9,16	163,11	9,22	83,64	5,30	36,01	2,37	25,32	1,83	23,85	2,36	7,83	2,59	7,47	2,64
16	17	16,43	0,24	55,96	5,68	168,02	4,37	85,09	3,85	37,52	2,07	26,25	0,94	25,45	3,46	7,15	1,70	7,78	1,78
17	10	17,41	0,25	57,99	9,48	168,55	10,10	86,17	5,13	37,15	2,14	26,32	2,29	25,91	2,46	8,06	2,01	7,96	1,43
18	9	18,43	0,39	62,97	9,76	169,61	8,79	86,69	2,75	38,88	1,25	26,60	1,66	26,23	1,75	7,02	1,19	7,69	1,44

Género femenino (n= 328)																			
Edad (años)	n	Edad		Peso		Talla		Talla sentado		DBA		DBC		PBR		PT		PSE	
		Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.	Media	D.E.
7	9	7,70	0,28	21,09	1,42	121,61	5,25	62,30	2,17	26,44	1,16	17,60	0,77	15,67	0,75	7,13	1,15	4,84	1,06
8	13	8,36	0,26	25,14	5,73	125,38	7,76	65,35	3,47	27,34	1,92	17,95	1,17	17,08	1,89	9,97	5,32	6,46	5,46
9	9	9,54	0,24	27,44	4,88	131,82	5,46	66,31	2,41	28,96	2,05	19,10	1,51	17,76	1,94	9,49	3,82	7,00	5,30
10	15	10,62	0,25	34,41	7,95	140,49	8,25	71,31	4,47	30,89	2,28	21,13	1,74	19,36	2,47	10,13	3,99	7,59	2,93
11	13	11,58	0,34	35,29	5,11	144,56	6,04	74,21	2,24	30,55	1,59	21,36	0,93	20,01	2,35	11,11	4,22	7,66	2,39
12	37	12,55	0,26	40,30	7,42	148,35	6,41	76,19	-	32,89	1,50	22,84	1,77	20,89	2,00	10,71	3,64	8,02	3,28
13	37	13,52	0,31	46,60	8,27	153,96	5,70	79,16	3,39	33,42	2,14	24,35	2,07	22,72	2,41	13,50	4,03	10,87	4,89
14	42	14,44	0,27	48,46	7,22	155,83	5,47	79,44	4,49	33,88	1,97	25,19	1,90	22,98	2,37	13,05	4,38	10,23	4,35
15	59	15,43	0,28	52,22	6,78	156,48	4,41	79,98	3,04	34,10	1,62	25,84	2,22	24,23	2,26	15,21	4,54	12,01	5,02
16	43	16,53	0,25	54,16	7,00	156,01	4,46	80,98	2,49	34,48	1,58	26,11	1,93	24,94	2,68	15,87	5,09	14,38	6,96
17	33	17,44	0,31	55,10	6,52	156,28	4,08	81,03	2,80	34,77	2,06	25,94	1,72	24,96	2,73	14,67	4,26	13,86	4,67
18	25	19,36	1,18	53,04	4,95	155,92	3,95	81,39	2,89	35,39	1,68	26,16	1,56	24,69	1,63	14,06	2,85	12,81	3,27

DBA: Diámetro Bicipital, DBC: Diámetro Tricipital, PBR: Perímetro de Brazo, PT: Pliegue Tricipital, PSE: Pliegue Subescapular.
Fuente: Datos investigación.







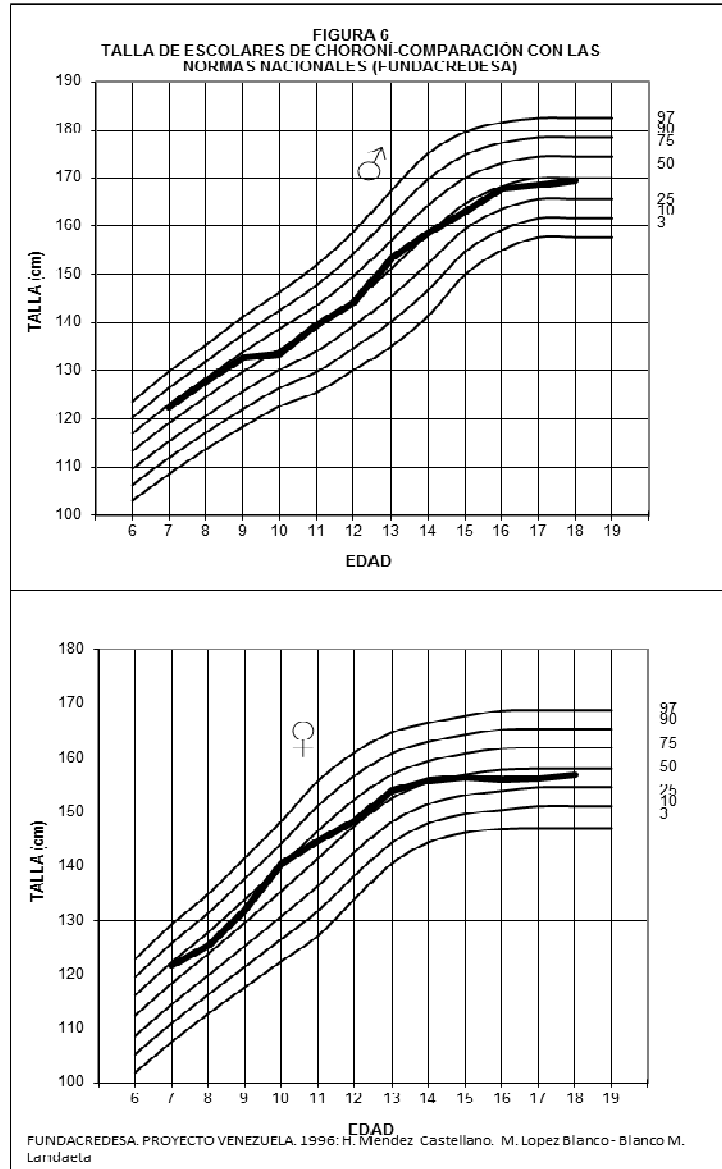
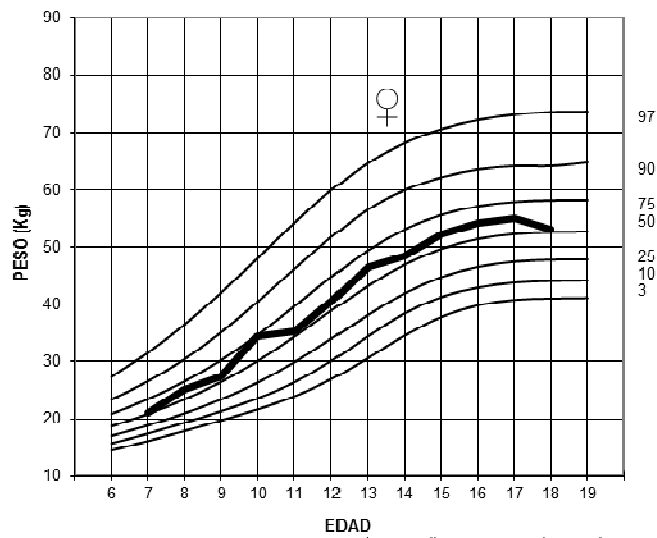
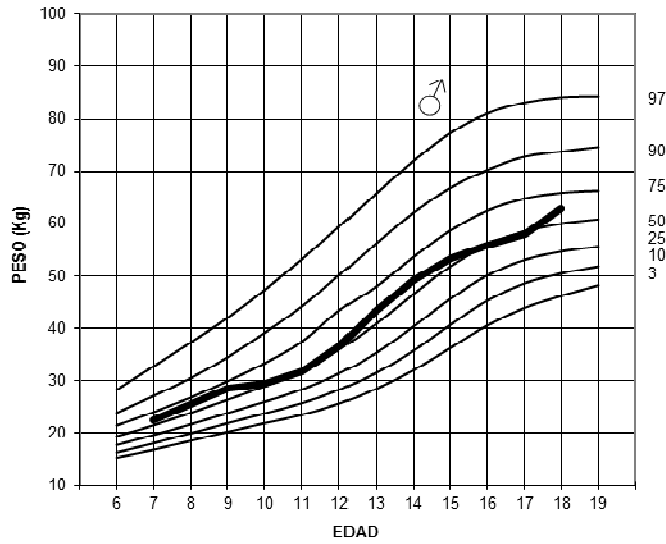


FIGURA 7
PESO DE ESCOLARES DE CHORONI-COMPARACIÓN CON LAS
NORMAS NACIONALES (FUNDACREDESA)



FUNDACREDESA. PROYECTO VENEZUELA. 1996: II. Méndez Castellano, M. López Blanco-Blanco M. Iandaeta

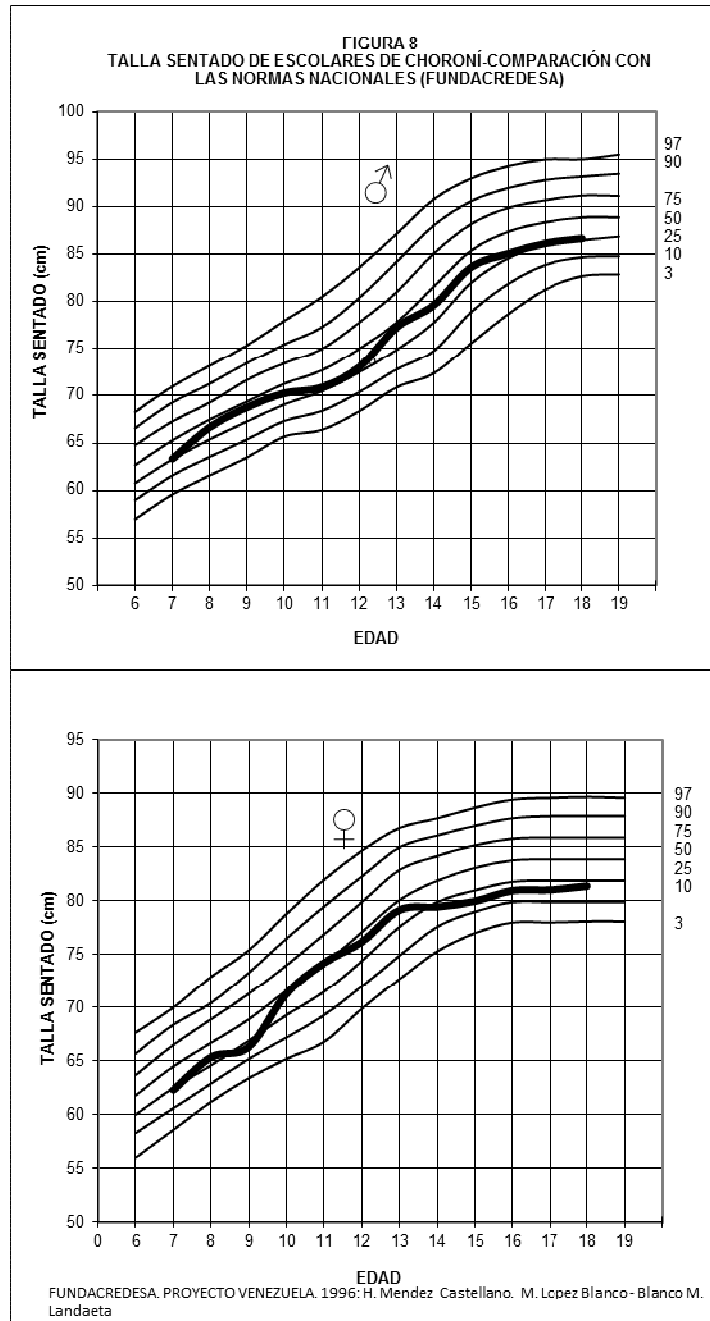
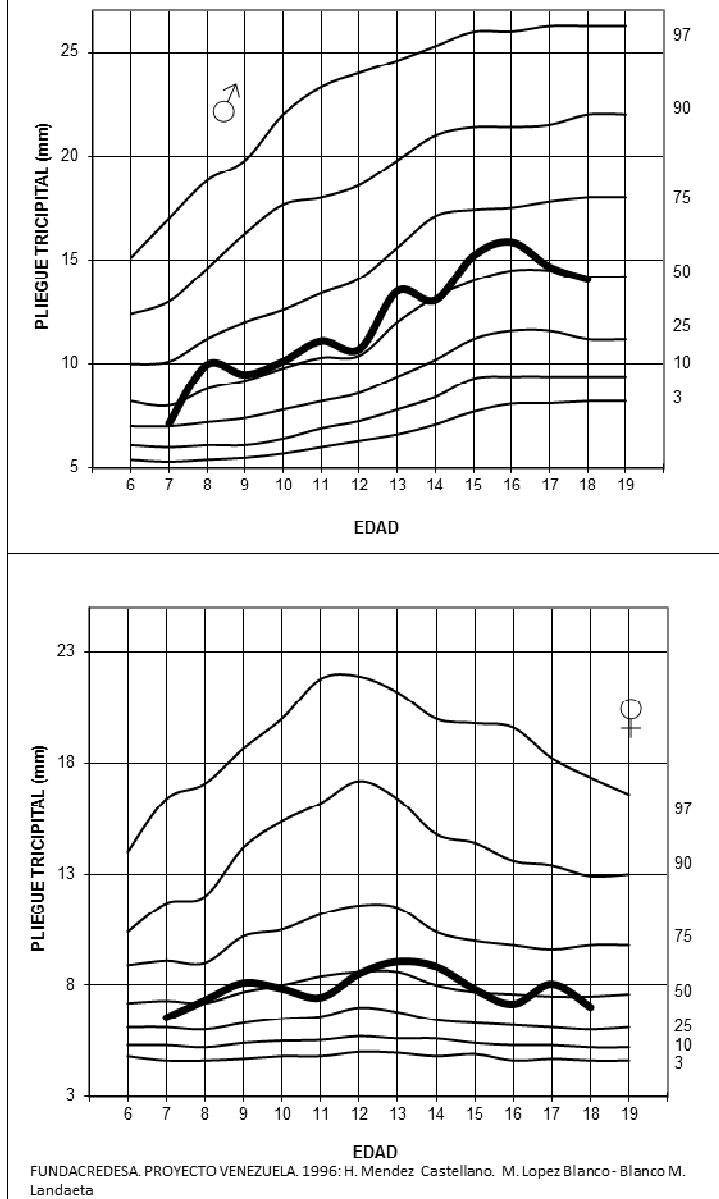


FIGURA 9
 PLIEGUE TRICIPITAL DE ESCOLARES DE CHORONÍ-COMPARACIÓN
 CON LAS NORMAS NACIONALES (FUNDACREDESA)



DISCRIMINACIÓN HACIA LOS NIÑOS/AS ADOPTABLES Y CON DISCAPACIDAD EN VENEZUELA Y EL ROL DEL ESTADO

Alexander Albarrán*

Mirla Pérez

ESCUELA DE TRABAJO SOCIAL, UCV

Resumen:

Los niños/as y adolescentes adoptables y con discapacidad conforman un grupo poblacional con mayor vulnerabilidad, viviendo institucionalizaciones permanentes e invisibilización social. Esta realidad fue abordada desde los relatos de vida, con perspectiva de D. Bertaux, con el apoyo de seis relatos, emergiendo los puntos de saturación, los que permitieron interpretar cómo la matricentralidad se interna en las relaciones con los niños/as y adolescentes con discapacidad, también, cómo la adopción venezolana en la praxis puede ser considerada una compra de niños, entre otras conclusiones.

Palabras claves: Discapacidad, institucionalización, invisibilización, matricentralidad.

Toda sociedad está plagada de un conjunto de realidades las cuales sirven como escenarios para estudios de las diferentes ciencias y disciplinas, sobre todo las conocidas como Ciencias Sociales.

Una de esas múltiples realidades es la población o fragmento de ella menos favorecida, entre los que se encuentran los niños, niñas y adolescentes en situación de calle, abandono o en peligro de violación de sus derechos humanos. Es de esta amplia población que se desprende el objetivo principal de esta investigación, pues aun dentro de ella se observa un segmento cuyo nivel de vulnerabilidad es mayor, se trata de los niños/as y adolescentes con discapacidad.

En Venezuela, según diversas fuentes hemerográficas, existe una amplia cantidad de personas ubicadas dentro de esta población, las cuales sin tener responsabilidad sobre sus condiciones, son víctimas de un proceso de institucionalización permanente. Ahora bien, ¿por qué esta permanencia dentro de las entidades de atención?, entre muchas causas y de acuerdo al tema de investigación, es debido al mínimo porcentaje de colocación familiar y adopción de las cuales ellas son susceptibles.

Pero, ¿por qué existe un porcentaje mínimo de adopción y colocación de estos niños/as y adolescentes? A pesar de que muchos de ellos/as poseen su certificado de adoptabilidad, aun siguen en centros de atención públicos o priva-

* alexanderalbarran@gmail.com

dos. Este punto es tratado por algunos profesionales en el área, tales como José G. Fernández, Elsa Levy y Rosa Salón.

El Lic. José G. Fernández, Director General de la Asociación Civil Proadopción, según entrevista telefónica que concediera en el año 2006, plantea que, aunque en Venezuela se tiene un avanzado marco legal que brinda protección integral a la infancia, muchas veces estos niños (as) y adolescentes que se encuentran en los centros de atención, en espera de ser adoptados, se convierte en una *población invisible*. Así mismo, la Lic. Rosa Salón, Coordinadora Psicológica del Consejo Estatal de Derechos del Niño, Niña y Adolescente (CEDNA) del Estado Zulia, en declaración ofrecida al Diario Panorama, según reseña publicada en la página Web del CECODAP (2006), hace referencia al rechazo que sufren los niños y niñas, que aun poseyendo todas las características para ser adoptados, son discriminados y rechazados por las personas postuladas a padres adoptivos y por ende se vulneran los derechos e intereses de esta población.

En este sentido, la Lic. Elsa Levy, Presidenta de Fundación de Amigos de los Niños que Necesitan Protección (FUNDANA), en una entrevista reseñada en el diario El Universal, contenida en el anexo hemerográfico del Informe de Gestión Proadopción (2006), expresó que en Venezuela existen varias características que marcan un rechazo directo hacia esta población, entre las cuales se encuentran la edad superior a los 7 años y las condiciones de discapacidad de cualquier tipo.

Hasta aquí es posible presumir una realidad fundamentada en esquemas y representaciones sociales de una colectividad, pero ¿cuál es la verdadera causa de esta situación? Es necesario aproximarse a las razones reales que generan este conflicto. Cotidianamente la población general reconoce la existencia de niños/as y adolescentes que viven en las diferentes entidades de atención, pero no es de conocimiento público que muchos de ellos presentan diferentes tipos de discapacidades y que los mismos no son colocados con facilidad (para no decir que esto es nulo) en familias sustitutas de ningún tipo.

Por supuesto, si lo anterior es fidedigno, es decir, el desconocimiento general, mucho menos se va a tener información sobre las causas que generan esta situación. Es de aquí de donde emerge la importancia de esta investigación, debido a que originalmente se pretendió lograr un acercamiento, desde el enfoque cualitativo, a los principales factores que generan la discriminación a la que son objeto los niños(as) y/o adolescentes adoptables y con discapacidad en el país y, el rol del Estado en función de la creación de condiciones para cumplir con el derecho a ser criados en una familia. Sin embargo, la misma dinámica y método utilizados direccionaron los objetivos a puntos más precisos.

De esta manera y con un replanteo de objetivos se direcciona la investigación, de manera general, a la búsqueda de un acercamiento a las características del proceso de adopción y de institucionalización de niños/as y adolescentes

adoptables y con discapacidad en Venezuela. De allí se desprendieron objetivos tales como la determinación de la relación de las características socio-antropológicas del país y el rechazo a esta población; también, indagar sobre la relación entre la estructura matricentrada de la familia popular venezolana.

Así mismo y desde los relatos de vida surgió un último objetivo, el conocer las posibles soluciones de esta situación, desde la generación de los vínculos maternos-afectivos.

La pertinencia a nivel social del estudio se enmarca en divulgar la situación real que padece esta población, contribuyendo a la sensibilización y concientización de la ciudadanía sobre la misma, así como también servirá como punto de partida para la promoción de otras investigaciones que faciliten la comprensión de esta realidad social y la creación de conocimientos científicos. Por otro lado, a nivel académico tanto para la Escuela de Trabajo Social como para la Universidad Central de Venezuela, este estudio se convierte en uno de los primeros asideros bibliográficos sobre este tema, pues se estima la existencia de pocas investigaciones al respecto así como la no divulgación de ellas.

Es importante destacar que dentro del proceso de investigación efectuado, factores como los económicos y los demográficos, entre otros, no emergieron como puntos focales, sin embargo pudiesen ser puntos de partidas para próximos estudios.

ALTERNATIVA METODOLÓGICA

Cuando se decidió realizar el abordaje de esta realidad social y notarse que no existe gran número de material impreso relacionado con la misma, se comprendió que la mejor manera de realizar el acercamiento a ella era por medio del enfoque cualitativo. Ahora bien, dentro de éste existe un inagotable abanico de opciones de diseños y métodos, sin embargo por las limitaciones de tiempo y de recursos, se optó por el diseño de campo, utilizando el método biográfico y la técnica Relatos de Vida, según el autor Daniel Bertaux (2005).

Los Relatos de Vida según el propio Bertaux (2005), a diferencia de la historia de vida hace referencia a ciertas circunstancias concretas del relator, lo cual obedece a un momento histórico preciso, donde el sujeto expone su vivencia en una conversación tipo narrativa con una perspectiva evaluativa del contenido, es decir, el relator evoca desde sus recuerdos hechos específicos lo que contribuye a formar los significados y permiten comprender la realidad sometida a estudio y especialmente al sujeto como parte esencial de ella, que es de donde parten los datos recolectados. Para este autor, el número de Relato de Vida necesarios para interpretar y comprender una realidad específica se obtienen de acuerdo al denominado Punto de Saturación. Indica que un tema o tópico determinado se considera saturado cuando los relatores no proporcionan información adicional o

novedosa sobre el mismo, esto significa que existe recurrencia sobre el punto. Es decir, los Relatos han de aumentar en número hasta tanto dejen de surgir novedades respecto al tema tratado.

En tal sentido y por no existir una regla específica para la determinación del número de Relatos a realizar, se utilizaron en la investigación seis Relatos de Vida de igual número de relatoras, quienes en medio de sus narraciones fueron dando cuenta de aspectos y aportes donde coincidían con carácter recurrente, los que constituyeron los puntos de saturación, procedimiento que será explicado ampliamente en próximas líneas de este apartado.

Estas relatoras se encuentran adscritas a dos entidades gubernamentales, a saber, la Casa de Protección El Junquito, anexo de varones, ubicada en la Urbanización Los Chorros y, el Centro Infantil de Protección Inmediata (CIPI) Casa Hogar Consuelo Navas, ubicado en el 23 de Enero y, haciendo uso de la propuesta de Bertaux (1999) sobre la diversificación de los informantes de un medio homogéneo, es decir, en un medio organizado por el mismo conjunto de relaciones socioestructurales los seis relatores seleccionados están distribuidos en las siguientes especialidades: dos trabajadoras sociales, una educadora, dos psicólogas y una médica pediatra.

Es necesario señalar que los Relatos de Vida presentan funciones muy específicas entre las cuales está lograr otorgar la validez necesaria a las conclusiones que arroja la investigación. Sin embargo Bertaux propone tres funciones que dependerán del momento o fase del proceso investigativo, a saber, la fase exploratoria donde se utiliza el relato para poder acercarse a la realidad descubriendo los puntos relevantes; la fase analítica, donde se utiliza el relato para sostener las teorías planteadas; y, la fase expresiva, que se define como la manera de transmisión del mensaje o información (Bertaux, citado por Martha Rojas, 2001). Partiendo de estas fases y por la naturaleza del estudio, se desarrolló únicamente la fase exploratoria, pues el acercamiento con este método a la realidad permitió precisar los diversos puntos que la caracterizan.

Una vez determinados los objetivos de la investigación, los cuales apuntan hacia la comprensión de la adopción e institucionalización de los niños/as y adolescentes adoptables y con discapacidad en Venezuela se procedió a abordar esta realidad desde el enfoque cualitativo, por lo que el universo de estudio estuvo formado por los profesionales que laboran en los diversos programas del Estado en atención a la infancia y a la adolescencia de toda Venezuela.

Sin embargo, por la factibilidad y ubicación geográfica, accesibilidad institucional, costo, entre otros, la población estuvo representada por los profesionales que laboran en las entidades de atención ubicadas en el área Metropolitana de Caracas, adscritos a las entidades enunciadas anteriormente.

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

En el devenir del proceso investigativo se llevó a cabo cada paso descrito en la introducción y capítulos de este informe final y al mismo tiempo se repensó una y otra vez cada una de las aristas que desde la misma realidad abordada iban surgiendo; ahora bien, de este proceso reflexivo emergen un conjunto de puntos concluyentes en el estudio más no de la realidad propiamente dicha, por ende se espera dejar un precedente, con basamento teórico, que sirva de inicio de diversos trabajos que a su vez coadyuven a dar respuestas y soluciones definitivas a esta temática.

Con visión crítica se reflexiona, ¿el proceso de adopción en Venezuela y la institucionalización de los niños/as y adolescentes adoptables y con discapacidad, están concebidos de acuerdo a la realidad nacional?, definitivamente y según la interpretación ejecutada ninguno de estos procesos se encuentra adecuados ni pensados desde la praxis venezolana.

Entre los puntos de saturación arrojados en la interpretación se encuentra que efectivamente el proceso de adopción en Venezuela, así como la institucionalización de los niños/as y adolescentes, se ha convertido en una especie de mecanismos obsoletos e inadecuados, pues en ningún momento son considerados y desarrollados desde nuestra propia realidad social, desde la propia cotidianidad venezolana. Es decir, el Estado implementa procedimientos y normativas ineficientes e ineficaces sin considerar la estructura socio-antropológica venezolana como fundamento para los mismos.

Así es expresado e interpretado, cuando las relatoras expresan:

*...Nos lo llevaron al CIPI, la Doctora ella misma fue con sus otras compañeras de la Unidad a llevarnos a ese bebé chiquitico, recién nació. Entonces hay fue que conocimos **que era un regreso de colocación familiar**. Entonces la causa del rechazo, fue que al niño al parecer claro... ya lo tenía la pareja y le comenzaron a hacer sus evaluaciones médicas, entonces claro al hacerle sus evaluaciones médicas profundas es cuando los médicos observaron, determinaron y le dijeron a ellos cual era el problema que tenía el niño... (Giné, 2008).*

*...Generalmente te pedían niños menores de tres años, pedían muchas niñitas más que varones, este... y casi siempre, **todo el mundo quería que fuesen sanitos, nadie quería un niño este... con discapacidad**; cuando los niños eran más de tres años, entre tres y cinco habían dificultad para colocarlos por las expectativas de las personas, no es que era... no es que es imposible, más era más difícil y después de cinco te digo que sea bastante difícil, por lo menos por lo que es la adoptabilidad aquí en Venezuela... (Pabón, 2008).*

*...Las personas generalmente cuando van a **adoptar**, no sé...eh... yo creo que aquí **en Venezuela eso todavía no está muy bien conocido** por las personas, hay muchas fantasías, muchos mitos respecto a la adopción (...) Y claro, ya cuando, eh...se les dice que tiene alguna limitación, alguna discapacidad física, discapacidad cognitiva, eh...ya eso es motivo para no aceptar esas condiciones y es muy difícil adoptar ese tipo de niños... (Camero, 2008).*

...ojala le consiguiéramos una familia, porque **él está en adopciones internacionales**, ojala le consiguiéramos una familia que se lo llevara por allá, porque nosotros pensamos mucho en él porque ya él tiene siete años con nosotros, primero que **en Venezuela prácticamente no hay sitios** para ellos, sitios especiales... (Gámez, 2008).

...Ahora en niños "normales", sí se han visto aquí el proceso de adopción. Son situaciones muy difíciles, mira primero **en Venezuela, primero no tenemos una cultura de adopción**, para empezar por allí, y segundo mira, si es difícil (a veces) ubicar a un niño "normal" pues mucho más difícil se hace con niños especiales... (Arguinzone, 2008).

...Bueno fíjate son 19 años acá en el INAM [Instituto Nacional del Menor], precisamente con este programa y bueno en la generalidad de los casos o por lo menos yo en los 19 años, no conozco sino dos casos de niños que **se adoptaron con discapacidad**, pero que **posteriormente causaron tantos problemas que fueron devueltos**... (Aguirre, 2008).

Se puede comprender que los postulantes a padres son sometidos a un conjunto de pasos, muy rígidos y lineales pero que al final carecen de importancia pues se establece como prioridad las expectativas de éstos con respecto al niño/a que desean como parte de su grupo familiar. Esto redundante en que el niño/as sigue siendo visto como un medio para satisfacer la necesidad de completud de las personas.

Por otro lado, las instituciones en la actualidad no cumplen con su función de protección integral a la infancia/adolescencia, pues no ofrecen el mínimo de condiciones para permitir el desarrollo como personas, como seres humanos esta población vulnerable como lo son las personas con discapacidad. El Estado adolece de mecanismos acordes con la realidad. Sobre este punto las relatoras insisten en la existencia de "hándicap", donde la imagen o ideal de niños/as "perfectos" de los postulantes a padres adoptivos prevalece sobre el interés superior del niño y las instituciones encargadas de este procedimiento apuntan hacia cubrir esta exigencia:

En ese caso, ese caso que conocí así, casi vivencial pues, (...). Fue un niño recién nacido que lo entregaron en la maternidad concepción, o sea, nació en la maternidad y al parecer lo dejaron abandonado, lo dejaron en la maternidad y la Unidad de Adopciones fue que... a pareja ya evaluada, parece que se lo entregó en colocación familiar, en aquel entonces (pero eso hace unos cuantos años). (Guiné, 2008).

Los niños ya, cuando tienen cierto retardo, este... o cuando tienen ya su discapacidades mentales, es más difícil colocarlos ¿no?, este... porque nadie los quiere, porque es un gasto grande, porque, porque aparte del gasto es el problema, es como la expectativa de yo quiero un niño que sea un médico, un ingeniero, cuando tengo un niño que es retardado no puede ser ni médico ni ingeniero... (Pabón, 2008).

Y claro, la verdad depende de la apariencia física de los niños, suena feo pero es así ¿ok? Porque puede ser que si el niño es bien parecido, tienen algunas características a pesar de la discapacidad se hace mucho más...umm... tener más posibilidades para la adopción (...) pero la gente tiene la idea de que quieren un ni-

ño perfecto, ¿no?, que ninguno lo es, pero es así como si compraran en una tienda por catálogo (Camero, 2008).

...ojala le consiguiéramos una familia, porque él está en adopciones internacionales, ojala le consiguiéramos una familia que se lo llevara por allá, porque nosotros pensamos mucho en él porque ya él tiene siete años con nosotros.. (Gámez, 2008).

...hay niños que tienen cierto grado de discapacidad que tampoco entran en la adoptabilidad que pudieran ser adoptables... (Aguirre, 2008).

... creciendo porque la gente generalmente quiere adoptar un niño pequeño, un bebé porque quieren desarrollar su instinto paternal o maternal con bebés y... (Arguinzone, 2008).

Esta población, sujeta a estudio, no sólo carece de medios dentro de las instituciones o entidades de atención sino que desde el exterior se genera un rechazo, el cual parte realmente desde las instituciones, desde el mismo Estado, pero ¿este rechazo es debido a qué?, según el estudio parte de la concepción sobre la discapacidad como una condición fuera de toda norma y por tanto es vista como *anormalidad*. Esto, entre otras cosas, causa la permanencia de por vida de los niños/as con discapacidad en instituciones, lo que convierte a éstas en depósitos de niños/as y adolescentes con discapacidad sin oportunidad de ser adoptados:

...entonces el niño va a tener la desdicha de permanecer en una entidad de atención hasta que... nada, después de aquí pasará a otra, y a otra hasta que sea mayor de edad y quien sabe Dios después de allí... (Arguinzone, 2008).

... llegó hasta los ocho años, eh...nosotros atendemos hasta los 6 y ya no habían otras opciones para ella, porque ni si quiera ninguna otra institución, ninguna otra casa hogar quiere asumir niños con discapacidad. Entonces, cuando ya cumple la edad de atención acá se nos pone la cosa chiquita desde el punto de vista de la adopción y el traslado a otra institución porque bueno... (Camero, 2008).

... incluso los niños que son discapacitados totalmente... a ellos les buscan instituciones como Don Orione que está en Barquisimeto y él ... Yo fui para allá porque tuve que llevar a un niño que vino para acá, que bueno es un adolescente pero con retardo (...)y el Padre tiene allá niños desde que lo dejan en el Hospital con tanta discapacidad que se los mandan directo para allá, los mandan directo, entonces hay muchos muchachos discapacitados y ahí, bueno, ahí se mueren, nadie los viene a ver, nadie está pendiente de ellos, este, hay algunos que tienes sus capacidades intelectuales conservadas y funciones motoras... (Pabón, 2008)

No tiene porque ser un niño desecho como normalmente se hace, que los amontonan, no tiene familia, no tienen a nadie y ¿dónde va un niño de estos?, van de institución en institución y si los juntamos con niños que tienen la misma problemática o están peor que él, él no va a avanzar, él va a estar peor, ¿ve? y si ha avanzado es porque está con niños normales. (Aguirre, 2008).

...hace como un mes se llevaron, nosotros trasladamos a un niño que ya cumplió su mayoría de edad aquí, y lo trasladamos para Domingo Sabio, en Palo Verde... (Gámez, 2008).

Muchas leyes y convenios se han suscrito a nivel internacional y directamente promulgados en Venezuela, sin embargo, la realidad arrojó que su cumpli-

miento es mínimo y ninguna, aplicada en el país, se encuentra implementada tomando en consideración la realidad cultural venezolana, donde la acogida y protección en familia se lleva a cabo desde el sentimiento maternal de la mujer-madre. Esto lo sustenta Alejandro Moreno (1995 y 2008) en sus diversos trabajos y es ratificado por investigadores como Cortés y Aragón (2007).

Al tomar como fundamento la teoría de Erick Ericsson sobre la infancia, es necesario exponer que el niño/a y adolescente requiere condiciones adecuadas para su desarrollo psicosocial, siendo la institución ideal para ello la propia familia, sea de origen o adoptiva. Es aquí donde juega un papel relevante la concepción de la familia popular venezolana, pues en este contexto la relación madre-hijo deber ser reconocida y así poder ser utilizada como piedra angular al momento de promover a los niños/as y adolescentes con discapacidad en adopción, por supuesto creando las condiciones mínimas para que se generen estos vínculos maternos-afectivos, por lo tanto es necesario involucrar en todo el proceso a la comunidad, a la sociedad, quien a pesar de poseer muchas características socio-antropológicas que contribuyen al rechazo de la población con discapacidad, también presenta herramientas fundamentales que coadyuvarían a eliminar el mismo:

...Po que de hecho, también conocí un caso, (...) un niño que le faltaba un miembro, una pielnita, él y que estaba, estuvo en el (...) CIPI del Algodonal y él parece que estuvo un tiempo hospitalizado en el Hospital de Niños, permaneció cierto tiempo ahí y él supe que a él se lo entregaron, o sea una colocación a la doctora, a una doctora de ahí del hospital (...)!... Ellos podían estar muy encariñados con él pero adopciones era quien iba a determinar en sus evaluaciones si ellos eran aptos o no y si se lo podían entregar o no. (Guiné, 2008).

Él se fue para la Fundación HUMA, en Acarigua y, ahorita la Fundación HUMA se va a mudar para Mérida y de las personas que está allí en la fundación, está en Acarigua y vive en Acarigua se va a llevar a Hanyelberth en adopción y Hanyelberth tiene ahorita 16 años, entonces, es una experiencia bonita, pero pienso que primero que la señora tiene un gran corazón y segundo que aprendió a quererlo, porque es un muchacho que se da a querer. (Pabón, 2008).

Yo le digo "...bueno Cecilia, vamos a ver qué hacemos, lo iremos a adoptar entre las dos...", porque de nosotros mandarlo para otro sitio nos va a costar, a menos que nosotros sepamos que se lo va a llevar una familia, yo creo que no vamos a tener corazón para enviarlo a otro sitio... (Gámez, 2008).

...no fue adoptado, pero hoy en día es un hombre de bien, sí, porque hace poco pregunté por él y la directora de esa institución me dijo "...es todo un hombre, un hombre muy querido, muy abierto, muy espontáneo, trabaja en tal emisora...". (Aguirre, 2008).

...creo que hace años vi un niño con necesidades especiales que algunos de los doctores en el hospital donde lo abandonaron lo adoptaron, pues eran especialistas en esa área y lo adoptaron, bueno...para ellos, como hijo y para ellos tenerlo. Bueno.... ellos eran especialistas en el área de la problemática que tenía el niño, él era hidrocefálico, tenía problemas de crecimiento, problemas de desarrollo... (Arguinzone, 2008).

Las relaciones mujer-madre y madre-hijo se insertan dentro de las instituciones, así quedó demostrado en cada uno de los relatos de vida, donde las funcionarias permitieron comprender que la única manera de lograr brindarle a esta población una oportunidad de desarrollo como individuos, como seres humanos es por medio de la creación de lazos afectivos, los cuales vienen a estar representados por los vínculos que emergen en la población femenina desde los patrones culturales de protección y apoyo a los hijos, desde su búsqueda de satisfacción de sus necesidades como madre.

Ahora bien, si se reconoce que en la cotidianidad venezolana existe este tipo de relación, si se reconoce a la matricentralidad como estructura de la familia popular venezolana ¿Por qué no existen espacios que promuevan la generación de estos vínculos?, ¿por qué en Venezuela el Estado no coadyuva al cumplimiento del derecho a ser criado en una familia de esta población creando salidas intermedias?

Como respuesta a estas interrogantes razonables, desde los propios relatos se puede concluir que el Estado como parte de la sociedad venezolana se ha convertido en un repetidor y reproductor de los estereotipos socio-antropológicos colectivos, en donde lo diferente se transforma como *anormal*, siendo el mismo representado en esta investigación por las funcionarias entrevistadas. Esto es un tanto irónico y contradictorio, debido a que la cultura venezolana ha sido influenciada por el denominado mundo occidental, entendiéndose Europa, por el proceso de modernidad, de colonización, y demás, sin embargo y según las interpretaciones realizadas, son las poblaciones foráneas las de mayor sensibilización y con una mayor amplitud en lo que a cultura sobre adopción se refiere y en donde existen instituciones adecuadas a su realidad socio-cultural.

Como toda investigación cualitativa, el análisis no dista de haber sido influenciado por las teorías y conceptos emergidos durante el proceso, por tanto los objetivos de la investigación sufrieron modificaciones. Como el título lo indica, en principio se procuró un acercamiento a las posibles causas que generan la discriminación hacia la población en estudio, sin embargo las narradoras dan cuenta de que más que una mera discriminación, es un rechazo hacia las condiciones de discapacidad propiamente dicha.

Lo anterior puede dilucidarse a raíz de las relaciones madre-hijo que fueron apareciendo en los distintos relatos. Desde allí, para la mujer-madre la discapacidad no representa impedimento alguno al momento de adoptar o recibir como hijo a un niño/a con estas condiciones, siempre y cuando emerja el proceso de relación afectiva. Para ellas, lo importante realmente es la parte afectiva y es el sujeto mismo con capacidades distintas a las convencionales. La relación de Giné con Joseíto, de Gámez con Daniel, entre otras, así lo demuestra. Su sentido maternal-afectivo surge e impera sobre el resto del cuadro.

Para finalizar este apartado sobre presentación y análisis de los resultados, es importante destacar que los aspectos señalados como recurrentes y que conforman los diferentes puntos de saturación, no discriminan la existencia de otras tantas variables relevantes como lo económico. Este factor emergió en algunos de los relatos, pero sin cobrar mayor relevancia, sin embargo se puede interpretar que el mismo se convertiría en un gran apoyo para alcanzar una mayor colocación y adopción de los niños/as y adolescentes con discapacidad, al comprender que la manutención médica-hospitalaria de esta población exige una inversión elevada, a nivel financiero.

ASPECTOS TEÓRICOS REFERENCIALES

Al plantearse realizar esta investigación una de las primeras disyuntivas, una vez seleccionado el tema central, fueron los ejes teóricos que servirían de referencia para poder abordar la realidad. A partir de allí se seleccionó una serie de autores cuyos aportes científicos contribuyeron a aclarar interrogantes y desconocimientos preexistentes sobre el tema de la adopción y todo lo que implica.

Entre los autores consultados inicialmente, sobre quienes se pretendió fundamentar la investigación, se encontraban Erik Ericsson con su teoría sobre la infancia citado por Ana Muñoz (2006), Eloísa de Jong (2001) con su concepción sobre familia, Florencia Altamirano (2002) con su visión sobre adopción, Carlos Skliar (2004) con su concepción sobre el otro y, Sergio Calvo y Marina Inestroza (2004) quienes se fundamentan en Oakes y Tunes para precisar su teoría sobre los estereotipos.

Sin embargo, todas estas concepciones se fueron desmontando y descomponiendo a partir de las teorías que emergieron del análisis de cada relato, quienes arrojaron como resultados nuevos ejes desarrollados desde la propia cotidianidad venezolana, es decir, del mundo-de-vida popular venezolano, tal y como lo plantea Alejandro Moreno (1995).

Son muchos referenciales teóricos que se desprenden de los propios relatos, sin embargo por las características de esta investigación, se decidió solo fundamentar cinco de ellos, quienes dan cuenta de los objetivos que procuraron durante el proceso de estudio, el resto podrán ser tomados como referenciales para futuras investigaciones. Estos cinco ejes seleccionados son: Adopción desde la concepción venezolana, familia matricentrada venezolana, institucionalización, rechazo hacia las personas con discapacidad y vínculos maternos-afectivos.

Así bien, desde los relatos, sus narradoras presentan como **adopción en Venezuela** al proceso mediante el cual se asigna a un niño/as y/o adolescente abandonado y con calificación de adoptable a personas que no son sus padres biológicos. Hasta aquí es una concepción igual a la conocida a nivel general, sin embargo, la adopción en el país tiene la particularidad que se genera por los

deseos y expectativas de los postulantes a padres adoptivos, quienes son sometidos un conjunto de procesos establecidos en las leyes a fin de determinar su calificación de idoneidad.

Desde ese momento los postulantes entran en un proceso de promoción de niños(as) y/o adolescentes adoptables, siendo los primeros quienes se encargan de la escogencia de la persona a quien darán cobijo en su seno familiar, con la anuencia de los jueces y demás funcionarios de la causa, lo cual concluye con un decreto de adopción. Este es el procedimiento general, resultado no solo de las normas jurídicas sino de la cotidianidad nacional, ahora bien, el fundamento teórico relevante es que son los potenciales padres quienes deciden sobre a quién escoger y a quién no y, por supuesto se fundamentan en sus propias expectativas y estereotipos socio-antropológicos.

Siendo esta la verdadera concepción de la adopción, los niños/as y/o adolescentes vienen a cumplir una función primordial que consiste en coadyuvar a la satisfacción personal de la familia, en el caso venezolano será de la familia popular matricentrada, es decir, los hijos (adoptivos o naturales), cumplen un rol protagónico para la constitución de la estructura familiar típica en el país la que se centra en la madre y en la satisfacción de sus necesidades como tal (esto será abordado más adelante).

Todo esto se ha basado en los relatos analizados, los cuales dan cuenta que la adopción en Venezuela se conoce, de manera cotidiana, como una suerte de *compra de niños/as* carentes de padres biológicos que son asumidos como parte de la familia, rompiendo con los parámetros establecidos en el marco jurídico donde se expone que la misma viene a ser un modelo de familia sustituta que brindará condiciones adecuadas para el cumplimiento de los derechos de los niños/as, es decir, según lo contemplado en las leyes venezolanas, lo ideal sería encontrar familias para los niños, donde éstos puedan perpetuar su desarrollo como personas, más en la realidad popular no es así.

Esta realidad, también, contrasta con la concepción tomada inicialmente sobre la adopción, la cual según Florencia Altamirano (2002) es una institución de protección a la infancia. Esta autora analiza esta acción desde tres aspectos fundamentales que la legitiman, a saber, desde lo jurídico, como institución reglamentada, por medio de la cual se procura la creación de un vínculo filiatorio en aquellos menores de edad que carecen del mismo; desde lo ético, como alternativa viable para la problemática de aquellos niños (as) que por diversas razones no pueden permanecer con sus familias de origen; y, desde lo social, como práctica cuya finalidad consiste en la protección de niños(as), mediante su integración como hijos(as) a un nuevo grupo familiar.

En Venezuela, si bien es cierto que al ser acogido un niño/a como miembro de una familia a éste se le brinda protección y atención, pero no es menos cierto

que esto siempre se cumple. Esto se puede comprender desde las narraciones realizadas por las relatoras. De las mismas se desprende que muchas veces al desarrollar los *hijos adoptivos* algún tipo de deficiencia y/o discapacidad son expulsados del núcleo familiar, o en su defecto dejan de ser recibidos y son asumidos como tales, es decir, son protegidos y atendidos sobre todo por obligación. Así se expresa claramente en relatos como el de María Pabón, por ejemplo.

Ahora bien, en el mundo-de-vida popular venezolano, la adopción parte fundamentalmente de las características socio-antropológicas que dan cuenta de las diversas condiciones y estructuras culturales imperantes en el país. Una de estas estructuras que cobra gran relevancia es la **Familia Popular Venezolana**, la cual está etiquetada por profesionales como Alejandro Moreno (1995 y 2008) como **matricentrada**. Este autor, fundamentado en estudios socio-antropológicos haciendo uso del método historia de vida, define que en Venezuela el modelo de familia que prevalece es el matricentrado en donde la madre se convierte en el centro del grupo. Esta concepción se ha perpetuado desde la vivencia histórica del pueblo venezolano y data desde hace muchos siglos, contraponiéndose a los otros modelos que han intentado establecer como obligatorios y normativos en la sociedad nacional.

El modelo de matricentrismo está basado según la praxis, en la satisfacción de la mujer, quien conforma la pareja original y no puede por medio de ésta satisfacer sus necesidades, las que direcciona hacia el hijo, donde:

...sólo en él hallarán cumplimiento las necesidades de seguridad, de afecto sólido y prolongado, económicas, de protección, de reconocimiento y aceptación, de dignidad y consideración, de comunicación e intercambio (Moreno, 1995: 9)

Esta misma concepción es sustentada por investigadores como Lourdes Cortés (2007), quien afirma en su estudio *Venezuela o la familia sin pareja*, que la familia popular venezolana posee sus propios modelos y estructuras, siendo la más común y cotidiana la matricentrada.

Para Moreno (1995), el niño dentro de la familia matricentrada experimenta una especie de unión umbilical permanente y constante durante toda su vida con la madre. A esta unión Moreno le denomina "hilos", los cuales pueden entenderse como si los hijos fuesen marionetas (en el buen sentido de la palabra) y las madres las encargadas de movilizarlos a su antojo.

Desde esta relación directa y rodeada de vínculos materno-afectivos se entretreje la sociedad venezolana, en donde la madre deja de verse como mujer y se convierte en mujer-madre, es decir, dicho por Moreno vive desde sus aspectos maternos. En este mismo orden de ideas, Moreno (2008), conceptualiza antropológicamente a la mujer venezolana como una persona marcada por su historia, de la cual se desprende (según sus propios términos) una mujer-sin-hombre y mujer-sin-pareja, es decir que históricamente y de acuerdo a la praxis,

la constitución y permanencia de las parejas no es lo común en el país. Por tanto, la mujer-madre se centra en su hijo para poder satisfacer sus necesidades, menos las sexuales, tal y como se enunció en párrafos anteriores.

Inclusive, este autor realiza una marcada diferencia entre la relación madre-hijo y madre-hija. En la primera la unión es más fuerte y éste (el hijo) viene a servir como una suerte de figura masculina sustituta del padre ausente, el varón siempre será *el hijo* y para éste su única vía de satisfacción la madre; mientras que el segundo vínculo (madre-hija), sirve como reproductor de los patrones culturales, generación de una nueva familia, repitiendo y perpetuando los hilos maternos, los afectos, los patrones, mujer-sin-hombre, mujer-sin-esposo.

Esta última caracterización es posible observarla claramente al momento de analizar las narraciones de las relatoras. Todas enuncian, en un 90% aproximadamente, que la problemática abordada esta direccionada hacia los niños, es decir, hacia los varones, hacia los “muchachitos”, de esta manera las funcionarias sirven de repetidoras de los patrones culturales de la familia popular venezolana, esa unión madre-hijos, viendo esto desde su propia madredad, término acuñado por Moreno (2008), que significa vivirse madre desde su sentido radical y desde la esencia misma de su relación mujer-madre.

Todo lo planteado por Moreno ha emergido también como concepción teórica desde los mismos relatos de las funcionarias. Cada una de las narradoras dan cuenta de su estructura matricentrada personal entretejiéndola con sus funciones dentro de las instituciones y, es de allí desde donde conciben no sólo la propia adopción sino al sujeto-directo, es decir a los niños/as y adolescentes. Así se observa como en la praxis personas como Elsa Giné se involucra como mujer-madre con los casos que describe al detalle a tal punto que inclusive aun después de la salida de ella de la institución y de haber sido el niño dado en colocación familiar, Giné continua velando por su bienestar y seguridad, actuando no sólo como madre sino como madre-abuela al instruir a la sustituta-adoptiva como atender y proteger al niño.

Así como Giné, el resto de las relatoras reconocen una realidad fortuita en la cual están inmersos los sujetos de atención de la investigación, los niño/as y adolescentes. Esta realidad está representada por la **institucionalización** permanente de los mismos al no poder ser colocados en familias sustitutas bajo ninguna de sus modalidades.

Pero, ¿en qué consiste la enunciada institucionalización de los sujetos de atención? Según las relatoras, en Venezuela esta situación está representada por la permanencia hasta de por vida de los niños/as y adolescentes cuyas características físicas, etarias, intelectuales, raciales y demás, difieren de los patrones culturales establecidos en el imaginario colectivo socio-antropológico de Venezuela.

Entre estas características están muy bien reseñadas las de capacidades motoras, mentales y sensoriales de esta población, las que hemos decidido estudiar, dejando abierto el camino para que el resto ser abordadas por otros investigadores.

Así bien, la permanencia dentro de las Entidades de atención, tanto públicas como privadas es utilizada como una salida intermedia entre el abandono de los infantes/adolescentes y su ubicación en familias sustitutas. La conceptualización de Entidad de Atención se puede encontrar en la Ley Orgánica para la Protección de Niños, Niñas y Adolescentes (2007), donde claramente se plantean funciones cónsonas con las establecidas en los Acuerdos y Convenios Internacionales, sin embargo, ni como salida intermedia ni como centro que brinda protección y seguridad en la praxis es utilizada, por el contrario, los relatos permiten comprender que estos entes vienen a ser un medio que ponen en riesgo el desarrollo integral de los niños/as y adolescentes al no proporcionarles las condiciones necesaria para ello.

Posean o no algún tipo de discapacidad, los niños/as y adolescentes al ser sometidos a largos periodos de institucionalización desarrollan déficit motor, intelectual y/o sensorial. Esto extraído directamente de los relatos, inclusive se convirtió en uno de los puntos de saturación de la investigación. Para las narradoras, aun los niños/as calificados como sin discapacidad al permanecer largos periodos en convivencia de este tipo pueden ser afectados de manera permanente a nivel psicológico, afectivo y social.

Si lo anterior lo teorizan las relatoras de los niños/as y adolescentes sin discapacidad ¿podría suceder algo diferente con los niño/as y adolescentes con discapacidad? Es imposible poder pensar en esa posibilidad, pues no sólo es su condición de por sí, sino el constante cambio de entidad que recibe esta población en especial, la cual consiste en una institucionalización rotativa, en donde son *derivados* (entiéndase como transferidos) de un centro a otro, hasta llegar a ser internados en hospitales o colonias psiquiátricas, en donde las condiciones para su evolución son mínimas.

Muchas de las narradoras expresan que la institucionalización es sinónimo de *cárcel de por vida*, sin embargo los relatos arrojan como resultado que esto aplica sobre todo a la población con discapacidad, especialmente los que poseen compromiso intelectual, quienes no sólo son olvidados en los centros sino que carecen de promoción como adoptables dentro del sistema a nivel nacional, siendo promovidos casi exclusivamente a nivel internacional.

Tal y como se ha señalado anteriormente, las acciones maternas se insertan en este proceso de institucionalización, lo cual es indicado por las relatoras como un medio único para atender de manera efectiva a esta población. Sin embargo, estos nexos socio-afectivos maternos no pueden sobrepasar las condiciones estructurales que contextualizan su permanencia en las entidades

venezolanas; debido a que desde el Estado son emanadas directrices que funcionan como barreras para lograr el desarrollo integral de estos niños/as y adolescentes. Entre estas barreras se destacan: la convivencia exclusiva entre personas con discapacidad en determinados centros, la no existencia e insuficiencia de estas instituciones, aunado a la descentralización lo que genera una sobrepoblación de niños/as y adolescentes, la poca o nula promoción de esta población como adoptables a nivel nacional, el déficit de personal especializado, entre otras.

Según lo descrito, se puede precisar que en el país la institucionalización, así como se lleva a cabo en la actualidad, dista mucho de beneficiar a sus sujetos de atención. De acuerdo a la interpretación efectuada, desde la vivencia de las relatoras emerge un nuevo concepto sobre la misma, el cual se puede definir como la permanencia constante y rotativa de los niños/as y adolescentes en entidades cuyas características no permiten su desarrollo integral, por tanto constituyen un mecanismo inoperante de salvaguarda, protección y cumplimiento de sus derechos humanos, impregnado de vínculos materno-afectivo por parte de sus funcionarias que se ven obstaculizados por las normas y procedimientos jurídicos y estructuras estatales.

Ahora bien, el referente teórico tratado como institucionalización exponiéndolo tal como se ha presentado, puede ser visto con características distintas entre las poblaciones con y sin discapacidad. Por lo que, para esta investigación se desarrolló únicamente lo referido a las personas con compromisos de diferentes tipos y niveles, dejando para futuros estudios lo concerniente a las personas sin discapacidad con permanencia constante en centro de atención.

Esta población con discapacidad es bien sabido que es víctima de una institucionalización permanente y rotativa, en un altísimo porcentaje, lo cual es generado por su bajo nivel de colocación en familias sustitutas. Ahora bien, ¿por qué existe esta situación? Según Carlos Skliar (2005), esto es producido a partir de las formaciones mentales que poseen las personas lo que genera una serie de argumentos que tienen como fin último la exclusión de todo aquel que no se rige por las normas, o mejor dicho, que no se rige por lo *normal*.

Para Oakes y Turner, citados por Sergio Calvo y Marina Inostroza (2004), el contenido concreto del estereotipo de un colectivo depende del grupo o grupos con los que se establezca la comparación. Desde este punto de vista se puede relacionar al estereotipo con la discriminación y el prejuicio.

En este punto coinciden Calvo/Inostroza y Skliar puesto que señalan: la discriminación en sí misma es el resultado de formaciones mentales, modelos impuestos y heredados, patrones culturales, intereses, valores, etc., influyendo para ello la educación formal, la familia, las normas y patrones sociales.

Pero, en la realidad venezolana, ¿existe lo señalado por estos autores como discriminación? De acuerdo con los relatos este **rechazo hacia las personas con discapacidad** es producto de la misma cotidianidad, de las características particulares del mundo-de-vida popular venezolano, en donde aceptar a un niño/a o adolescente que no es engendrado por la madre se hace difícil, mucho más complicado es recibir a una persona con algún tipo de discapacidad.

Al hablar de rechazo en Venezuela se está haciendo referencia a las distinciones, muchas veces involuntarias, que realizan los postulantes a padres entre los niños/as y/o adolescentes con características de adoptabilidad y sus expectativas personales y concepción del *hijo ideal*. Desde los relatos y su interpretación, emerge como referente teórico que tal discriminación como acción voluntaria y hasta premeditada, en el país no existe, sin embargo el rechazo es conceptualizado como carencia de cultura sobre los temas adopción y discapacidad.

Señalada como *falta de cultura*, por unas y, *carencia de conciencia* por otras, todas las relatoras coinciden en que el rechazo hacia esta población es inevitable, pues socio-antropológicamente en Venezuela la discapacidad se ha concebido como un hecho fortuito en donde las personas con víctimas de condiciones que le impiden desarrollarse y desenvolverse, sin embargo los relatos permiten teorizar estas características de manera distinta.

Esta nueva concepción –señalada por las relatoras– es la subestimación de las capacidades que poseen las personas con compromiso indiferentemente del tipo, por un lado, y por otro, lo presentan como un desconocimiento hacia la propia discapacidad, es decir, dentro del mundo-de-vida de la familia popular venezolano no existen conocimientos propios sobre cómo actuar, qué hacer, cómo manejar y enfrentarse a situaciones de personas con discapacidad.

Esto indica que en Venezuela, el rechazo no es directamente hacia los niños/as como tal sino hacia las condiciones diferentes que los rodean, simplemente porque las personas no conocen qué hacer ante tal situación. Esto se puede comprender desde las mismas instituciones, cuando se niegan e impiden recibir a personas con estas condiciones, lo cual da muestra de la poca preparación en la materia y evasión de responsabilidades al respecto.

La teoría que emerge de la praxis indica que en el país el rechazo hacia la discapacidad, socio-antropológicamente hablando es debido a que nunca el Estado se ha ocupado de promover el cambio del paradigma de *persona discapacitada* a persona con discapacidad, en donde se reconoce en esta última que los individuos no sólo poseen condiciones diferentes a las convencionales, sino

que tienen un conjunto de habilidades y destrezas, las cuales requieren de apoyo y atención para poder desarrollarlas¹.

Otra teorización sobre el ámbito de rechazo a la discapacidad es la diferencia socio-cultural que presentan las parejas extranjeras con referencia al tema. Dicho por todas las relatoras, lo cual se convierte en otro punto de saturación, las personas anglosajonas como europeas (especialmente españolas y portuguesas) conciben de manera diferentes a las condiciones de discapacidad.

Esta última proposición no se ha analizado abiertamente dentro de la investigación por la direccionalidad de la misma, sin embargo, esta realidad emerge consecuentemente y se puede interpretar que en estas esferas el conocimiento sobre el tratamiento y adecuación de espacios para las personas con discapacidad es efectivo, lo que permite comprender que en esos países sí existen políticas públicas cónsonas en esta materia y por ende mayor apoyo *cultural* y de *conciencia*, no sólo con lo que al rechazo hacia la discapacidad se refiere sino al proceso de adopción propiamente dicho.

Esta definición emerge desde las propias narraciones y es puesto en práctica desde la vivencia de cada una de las funcionarias, así pues, se puede a su vez comprender como con el estímulo, trabajo en equipo, desarrollo de relaciones materno-afectivas, atención especializada, entre otras, pueden construirse realidades que contrarrestan al rechazo hacia esta población sujeto de estudio.

Este párrafo abre paso al quinto eje teórico que se desarrolla a partir de las concepciones de los relatos, a saber, los **vínculos materno-afectivos**. Estos tipos de lazos se encuentran íntimamente relacionados con el modelo matricentral de la familia popular venezolana y, están teorizados como el conjunto de nexos que se generan entre los postulantes a padres y los niños/as y/o adolescentes adoptables.

Estos nexos se crean por medio del contacto diario y permanente entre ambas partes, con el propósito de romper con las barreras culturales en torno a la discapacidad y coadyuvar a dar rienda suelta a los sentimientos maternos típicos en las mujeres-madres venezolanas, quienes requieren de la presencia de los hijos (naturales o no) para poder cubrir satisfactoriamente sus necesidades maternas.

Este eje tal y como se expuso, se relaciona con el concepto de matricentralidad analizado en este apartado, por tanto es desde el propio sentido radical materno de la mujer venezolana de donde se genera esta conexión, a tal punto que como mujer-madre las mismas funcionarias dejan de ver a los niño/as y/o adolescentes como meros casos de atención más sí como sujeto-directo.

¹ Para mayor información se puede consultar (Ley para las Personas con Discapacidad, 2007).

Esta conexión también es desarrollada en los escasos relatos donde se logró satisfactoriamente la colocación de niños/as con discapacidad. Allí hubo una relación madre-hijo lo que promovió que estos sujetos fuesen adoptados y aceptados como parte del círculo familiar. Al mismo tiempo, esta unión afectiva contrarresta con las relaciones que emergen desde la adopción internacional, en donde según lo descrito, son procesos rápidos y efectivos, en donde los padres adoptivos (hombre-mujer) crean una especie de tríada con los niños/as y/o adolescentes indistintamente de su discapacidad, edad, raza y otras características, únicamente (sin estudiar más a fondo), procuran recibir a éstos para brindarles protección y atención, a fin de que puedan desarrollarse íntegramente. En el caso venezolano, esta conexión se logra con el transcurrir del tiempo, por lo tanto el Estado debe crear programas que permitan desarrollar estos vínculos de manera perentoria.

A modo de conclusión de este apartado, se puede decir que los fundamentos teóricos referenciales que emergieron a partir del análisis de los datos, son:

- Adopción en Venezuela: Compra de niños/as y adolescentes.
- Familia popular Venezolana: Estructura matricentrada, el centro es la madre donde todo parte y llega a ella.
- Institucionalización: Cárcel de por vida para los niños/as y adolescentes con discapacidad.
- Discriminación y/o rechazo hacia las personas con discapacidad: Inoperancia de los sistemas, procedimientos y normas gubernamentales.
- Vínculos materno-afectivos: Conexión madre-hijo desde la madredad.

RECOMENDACIONES

Una vez concluida la investigación y reconociendo que existe una realidad palpable, vivida y experimentada por las relatoras pero que, al mismo tiempo se desarrollan opciones para palear la misma, es indiscutible recomendar el replanteo del proceso de adopciones en Venezuela, con el propósito de ajustarlo a la realidad cultural del país en donde la generación de los nexos materno-afectivos puedan contribuir a la colocación familiar de los niños/as y adolescentes con discapacidad, es decir, dentro de este proceso es recomendable la creación de lugares especiales para lograr el contacto adecuado entre postulantes y postulados.

Así mismo, es recomendable que se creen políticas públicas direccionadas a atender de manera especial a los niños/as y adolescentes en materia de adopción, lo que debe incluir la promoción prioritaria de esta población y una atención subsidiaria para la manutención de éstos una vez sean acogidos como hijos dentro de una familia.

Por otro lado, conociendo que la institucionalización permanente no contribuye con el desarrollo integral de esta población ni de ninguna otra, es loable poder contar con instituciones humanizadas, donde interactúen niños/as y adolescentes con y sin discapacidad a fin de estimular la evolución física, psíquica y sensorial de las personas con capacidades reducidas, por un lado, y por otro, contribuir por medio de éstas con la creación de espacios que ofrezcan las condiciones idóneas que generen y fortalezcan los nexos maternos-afectivos, que podría dar como fin último la adopción de esta población.

Se hace imperante generar medidas intermedias entre la institucionalización y la adopción propiamente dicha, por ende es el Estado el ente encargado de facilitarlas, las cuales entre otras podrían consistir en evaluar y estudiar la pertinencia de reproducir modelos como las Aldeas Infantiles SOS, cuyo alcance y efectividad han sido expuestas por numerosas investigaciones; también se recomienda implementar mecanismos como la colocación temporal de esta población en familias sustitutas, que a su vez contribuirían, no sólo a la convivencia en un ambiente adecuado sino al desarrollo de nexos afectivos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altamirano, Florencia (2002), *Niñez, pobreza y adopción ¿Una entrega Social?*, Espacio, Buenos Aires.
- Bertaux, Daniel (1999), *El enfoque biográfico: Su validez metodológica y sus potencialidades*, CNRS, Francia.
- (2005), *Los Relatos de Vida*, Bellaterra S.A. España.
- Calvo, Gregorio e Inestroza, Marina (2004), *revisiones teóricas para el estudio de la estereotipación del Mapuche en la formación de la identidad nacional chilena*, <http://www2.udec.cl/~etellez/greg.doc> (Consulta: 01/05/07).
- CECODAP, Agencia para el periodismo a favor de la Niñez y Adolescencia (2006), *Reseña Venezuela*, http://www.agenciapana.org.ve/htm/resena_archivo/2006/enero/Rese%F1a%20Venezuela%2018%20Enero%202006.htm#Titular6 (Consulta: 12/03/07).
- Córdova, Víctor (2003), *Historias de Vida*, Fondo Editorial Tropykos, Caracas.
- Cortés, L. y Aragón J. (2007), *Venezuela o la familia sin pareja*, Heteretopia, 34/35/36, Caracas.
- De Jong, Eloísa y otros (2001), *La familia en los albores del nuevo milenio*, Espacio, Buenos Aires.
- Fernández, José (2006), *entrevista personal*, noviembre 14.
- Moreno, Alejandro (1995), *La familia popular venezolana*, Centro de Investigaciones Populares-Centro Gumillas, Caracas.
- (2008), *¿Padre o Madre? seis estudios sobre la familia venezolana*, Centro de Investigaciones Populares, Caracas.

Muñoz, Ana (2006), *Desarrollo Moral*, http://www.cepvi.com/articulos/desarrollo_moral_6.shtml (Consulta: 09/05/07).

Ley Orgánica para la Protección de los Niños, Niñas y Adolescentes (2007), *Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela No. 5.859 Extraordinario*, diciembre 10, Caracas.

Proadopción Asociación Civil (2006), *Informe de Gestión Proadopción*, Caracas.

Rojas, Martha (2001), *Observar, escuchar y comprender sobre la tradición cualitativa en la investigación social*, Miguel A. Porrúa Editores, México.

Skliar, Carlos (2005), *Poner en tela de juicio la normalidad, no la anormalidad. Voces en el silencio*, Buenos Aires.

Indicadores

INDICADORES DE LA COYUNTURA VENEZUELA, SEMESTRE II 2012

Sigue presente, un déficit en políticas públicas que afecta fundamentalmente a grandes sectores de la sociedad, en materia de servicios de salud, vivienda, educación, seguridad, electricidad, infraestructura vial, entre otros, que deben atenderse para que todos los venezolanos mejoren su calidad de vida. El énfasis, que ha caracterizado a la actual administración de gobierno ha sido la vinculación de la mayoría de los asuntos por resolver a su orientación política y dejar para una segunda prioridad el tema económico.

Los resultados, de los principales indicadores, de este análisis, no expresan la confianza de que el país se encuentre en pleno desarrollo y su economía prospera, aunque el gobierno, trate de difundir lo contrario. El país, es cada vez mas rentista dependiente mayormente de los ingresos provenientes de la comercialización del petróleo, entre tanto, el resto de las actividades productivas no generan recursos financieros para apalancar un crecimiento sostenido de la economía.

Los venezolanos, han pasado a consumir bienes que provienen de las importaciones, inclusive de alimentos básicos, muchos de los cuales se producían en el territorio nacional. El sector privado, se ha visto disminuido en su actividad, y ahora son menos las unidades productivas en el país. Las exigencias y necesidades del país son mayores, porque también su población ha crecido, tal como, se comprueba con la nueva cifra de la población de Venezuela, reseñada por el Censo Nacional de Población 2011 que registró un total de 28.946.101 habitantes; en tal sentido, para esta población, se deberá pensar en la planificación de todos los servicios básicos indispensables, pero también en la generación de empleos de calidad y medios de utilidad que permitan a la nación salir del estancamiento en que se encuentra. En los indicadores económicos que se evalúan en este reporte, se da cuenta de alguna recuperación, pero no es suficiente para la sostenibilidad de la actividad productiva que requiere el país.

Observando, las cifras actualizadas y disponibles de los indicadores básicos que se presentan, se puede tener noción sobre la situación de la economía.

COMPORTAMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB)

El PIB, ha venido registrando en su evolución trimestral, signos positivos. En este sentido, se reflejó un crecimiento de 5,4% en el 2do trimestre de 2012, lige-

ramente menor al resultado de 5,8% que se mostró en el 1er trimestre. Cuando, se evalúa el PIB, según la clasificación institucional, el sector Público registró 2,8% y el Sector Privado, un crecimiento de 6,3%.

Producto Interno Bruto a precios constantes Var (%)			
Trimestre	Sectores		
	Total	Público	Privado
II2012	5,4	2,8	6,3
I 2012	5,8	3,3	6,6
IV 2011	4,9	5,0	4,5
III 2011	4,4	5,0	3,8
II 2011	2,6	5,0	1,2
I 2011	4,8	5,3	4,1

Fuente: BCV.

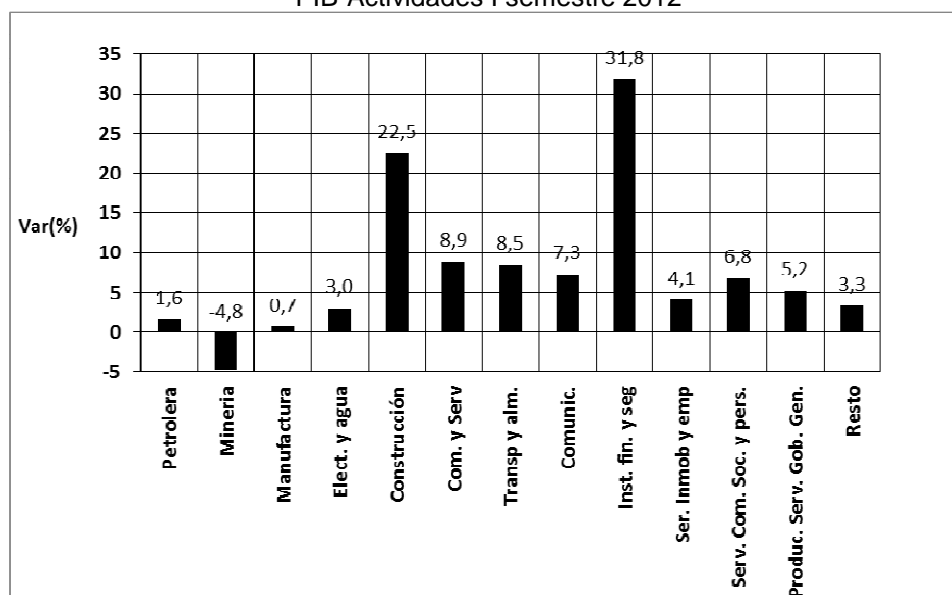
Si bien, el 2do trimestre registra el final del 1er semestre del año. Cuando, se observan los resultados específicos del 1er semestre de 2012, según las actividades económicas, los registros son como se sigue:

Venezuela PIB-Actividades I SEM 2012	
Actividad	Var(%)
Petrolera	1,6
Minería	-4,8
Manufactura	0,7
Elect. y agua	3,0
Construcción	22,5
Com. y Serv	8,9
Transp. y alm.	8,5
Comunic.	7,3
Inst. fin. y seg	31,8
Ser. Inmob y emp	4,1
Serv. Com. Soc. y pers.	6,8
Produc. Serv. Gob. Gen.	5,2
Resto	3,3

Fuente: BCV.

Resalta, en los resultados del 1er semestre del PIB según actividades, la forma como se posicionan la de Instituciones Financieras y Seguros, con una variación de 31,8% y la de Construcción con una variación de 22,5%; se determina, que las Instituciones Financieras han tenido una dinámica importante por la actividad de operación de recursos monetarios que manejan y que les permiten obtener mejores ganancias. Por su parte, el impulso del sector de la Construcción, se explica por la iniciativa gubernamental en lo referente a la llamada Misión Vivienda, que aceleró algunos desarrollos habitacionales en consonancia con el interés de la campaña electoral presidencial para la captación de votantes. Se observa, un desequilibrio en el comportamiento del PIB según la actividad económica.

PIB-Actividades I semestre 2012



Efectivamente, se observa un estancamiento en la actividad de la Industria Manufacturera, cuando apenas muestra un crecimiento de 0,7%. Por otra parte, destaca la actividad Petrolera con una variación de 1,6% que resulta ser de un bajo crecimiento, considerando que es la actividad que genera los mayores ingresos del país. Pero también, conviene mencionar a la actividad Resto, que registró una variación de 3,3%. Esta agrupación, incluye el sector Agrícola y pecuario del que se sabe han disminuido las unidades de producción, en particular, las de carne y cereales que son productos que se vienen supliendo con importaciones.

COMPORTAMIENTO DE LOS PRECIOS

El Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) registró en el mes de octubre de 2012, una variación acumulada de 13,4% menor a la de 22,7% observada en el mismo periodo anterior (oct 2011/oct 2010). Este resultado, es indicativo del represamiento de precios como consecuencia de la persistencia en el mercado de medidas de tipo control administrativos, tales como: precios regulados para un conjunto de productos de consumo básico, Ley de Costos y Precios Justos y la incidencia de importaciones de productos con el fin de subsidiar los precios y apaciguar los niveles de escasez. Aun cuando, la tendencia del indicador, en el año, va hacia la baja, no debe olvidarse que Venezuela ha venido superando en inflación a otros países. El nivel del INPC General, en el mes de octubre 2012, se situó en 301,2 con lo que se determina una inflación de 201,2% respecto a diciembre 2007, cuando se fijó la nueva base de comparación del indicador. Si se sigue, la evolución de la inflación, la misma se mantiene en dos dígitos.

INPC-Venezuela	
<i>Año</i>	<i>Var (%)</i>
2012(*)	17,9
2011	27,6
2010	27,2
2009	25,1
2008	30,9

Nota: (*)Es oct12/oct11.

Fuente: BCV-INE.

La expectativa de la actual administración es reducir la inflación. Sin embargo, debe decirse que ese acumulado de 13,4% de octubre 2012, menor al año pasado, no responde a una oferta de bienes que la industria nacional haya colocado en el mercado sino a la aplicación de regulaciones que no logran resolver la situación de los precios.

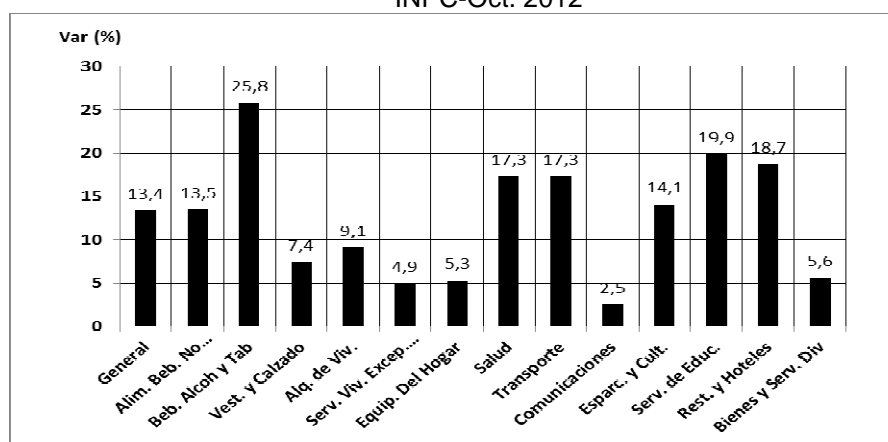
Cuando, se evalúa en detalle el INPC, se observa que las agrupaciones que mostraron las mayores variaciones acumuladas, en lo que va de año, son: Bebidas alcohólicas y Tabaco (25,8%), Servicios de educación (19,9%), Restaurantes y hoteles (18,7), Salud (17,3%), Transporte (17,3%) además de Alimentos y bebidas no alcohólicas (13,5%). Como se puede ver, estas agrupaciones superan el promedio general del INPC que fue de 13,4%. La óptica cuantitativa y grafica que sigue confirma lo expuesto previamente.

Venezuela. Variaciones Acumuladas octubre 2012 INPC Var(%)

General	13,4
Alim. Beb. No Alcoh	13,5
Beb. Alcoh y Tab	25,8
Vest. y Calzado	7,4
Alq. de Viv.	9,1
Serv. Viv. Excep. Telf	4,9
Equip. Del Hogar	5,3
Salud	17,3
Transporte	17,3
Comunicaciones	2,5
Esparc. y Cult.	14,1
Serv. de Educ.	19,9
Rest. y Hoteles	18,7
Bienes y Serv. Div	5,6

Fuente: BCV-INE.

INPC-Oct. 2012

**MERCADO LABORAL**

La evaluación de los datos disponibles para la fuerza de trabajo de Venezuela, correspondientes al mes de septiembre 2012, muestra que la población activa

se situó en 13.806.407 personas; en este sentido, la población ocupada se ubicó en 12.795.897 personas, entre tanto la población desocupada se situó en 1.010.510 personas. Según, la clasificación de formalidad, el sector Formal presenta 7.548.481 personas que representan el 59% respecto al total de ocupados y el sector Informal 5.247.416 personas con 41%.

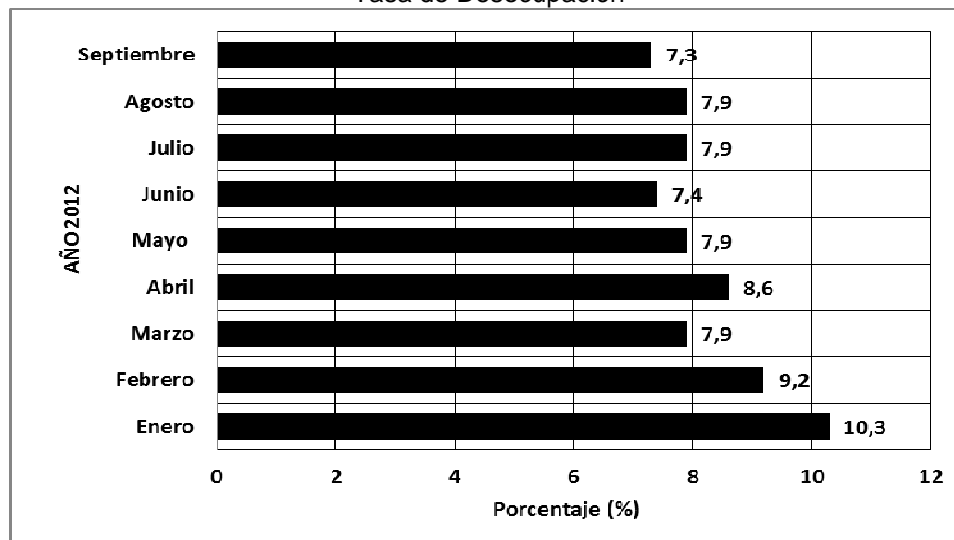
Fuerza de Trabajo-Septiembre 2012

<i>Población Activa</i>	<i>Población Ocupada</i>	<i>Población Desocupada</i>	<i>Sector Formal</i>	<i>Sector Informal</i>
13.806.407	12.795.897	1.010.510	7.548.481	5.247.416

Fuente: INE.

Cuando, se analiza la desocupación, un indicador que se refiere a todas aquellas personas que andan en busca de un empleo pero que no logran conseguirlo, se observa que durante el presente 2012 se ha ubicado la tasa de desocupación sobre el 7%, es así, que en el mes de septiembre, la tasa de desocupación fue de 7,3% indicando que fueron 1.010.510 personas las que no consiguieron empleo.

Tasa de Desocupación



Puesto, que la desocupación es una preocupación para aquellos que no consiguen un empleo debido a que se ven limitados para obtener un sueldo o salario que les permita el sustento personal o de su familia. Cuando, se analiza la desocupación, según grupos de edad, se comprueba que son los más jóvenes

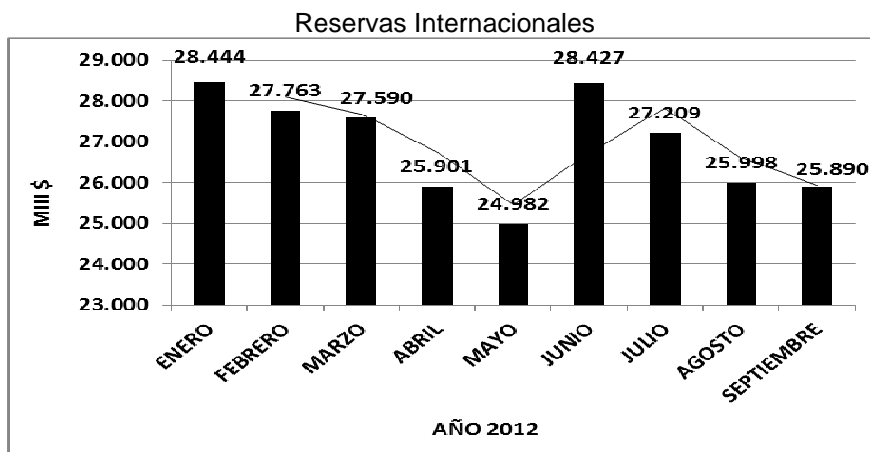
nes, es decir, los de 15 a 24 años de edad los que presentan la mayor tasa de desempleo 15,1% duplicando la tasa general de 7,3%. DESOCUPADOS SEGÚN GRUPOS DE EDAD

<i>Edad</i>	<i>Población</i>	<i>Tasa Desocup (%)</i>
Total	1.010.510	7,3
15 - 24	347.613	15,1
25 - 44	462.437	6,4
45 - 64	176.134	4,6
65 y más	24.326	5,0

Fuente: INE.

RESERVAS INTERNACIONALES

Las Reservas Internacionales de Venezuela, son los recursos con que cuenta el país para afrontar sus compromisos financieros además de proporcionarle respaldo a la moneda nacional. Sin embargo, los niveles de reservas no se han mantenido estables. Desde enero, cuando se situaron en 28.444 Mill de US \$ han descendido al nivel de 25.890 Mill de US\$ en septiembre. Esto significa, una caída de -8.9% en el nivel de las Reservas Internacionales. Esto produce, contrariedad debido a que en este período, el precio de venta del petróleo venezolano, se ha mantenido sobre los 100 US\$ por barril con lo que el nivel de reservas pudo haber alcanzado una mejor posición. Véase, la evolución de las Reservas Internacionales de Venezuela.



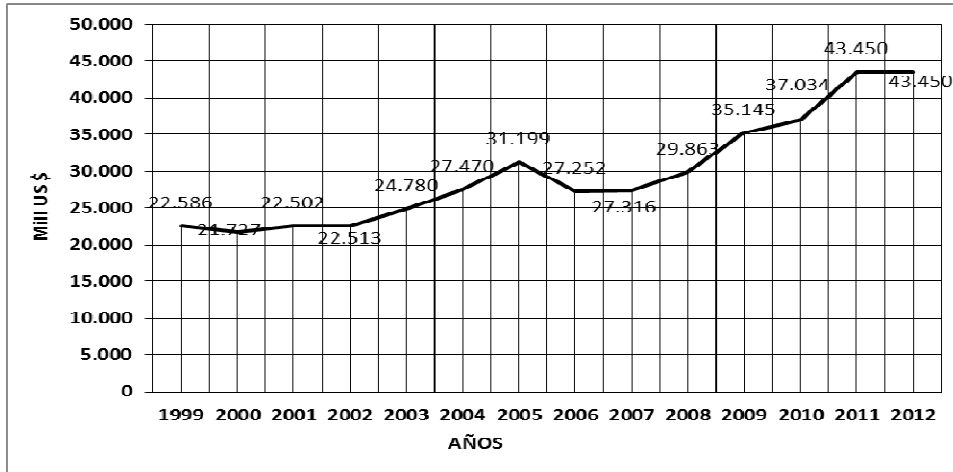
Fuente: BCV.

Conviene, mencionar que recientemente se informó desde el BCV sobre la venta de posiciones en oro monetario con el fin de “aprovechar el precio y generar ganancias”. Según, información disponible en el 1er semestre de 2012, la distribución de los Activos de Reserva, estaban compuestos por el Oro Monetario 68%, Derechos Especiales de Giro (DEG) 12%, que es la moneda de uso en el FMI, Posición de Reserva FMI 2%, Divisas 17% y Otros activos 1%. Si esa decisión, de venta de oro, se llevó a cabo, entonces ciertamente los activos en reserva fueron afectados y permite deducir que esa venta trataba de cumplir con la necesidad de disponer un mayor nivel de divisas para el país.

DEUDA PÚBLICA

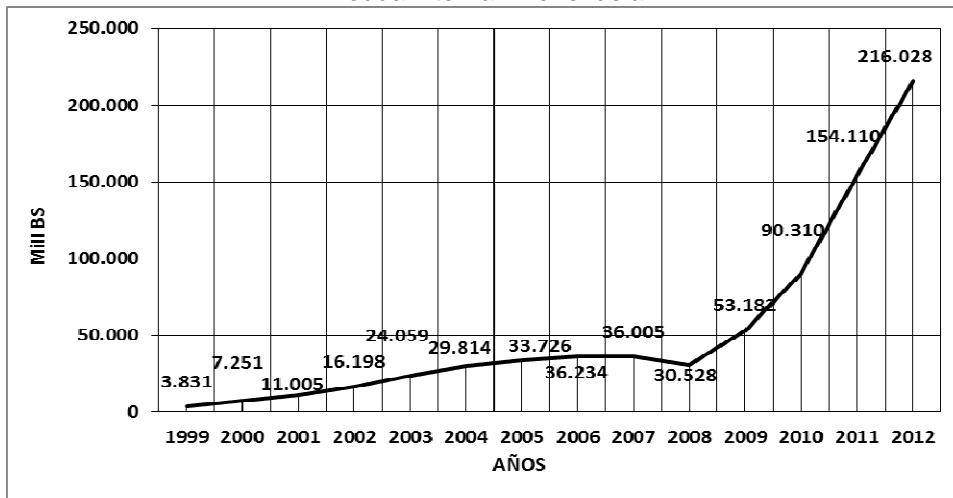
Se trata, de compromisos acordados por el país, lo que significa que se necesitan recursos financieros para que se ejecuten los pagos pendientes. El caso es que el país, se endeuda cada vez más. En lo concerniente, a la Deuda Pública Externa, presenta un nivel de endeudamiento situado en Millones de US \$ 43.450, para el 1er semestre de 2012 (cifra preliminar). Este registro, representa un incremento de 17% respecto al año 2010. Pero, si esa comparación, se realiza respecto del año 1999, cuando se inició la administración de gobierno actual. Se determina, un crecimiento de 92,4%. Así mismo, si se compara esa Deuda Pública Externa con el nivel de Reservas Internacionales, Mill de US\$ 25.890, que dispone el país, pues ampliamente la deuda externa supera a los activos en reservas. Véase, la evolución de la Deuda Externa de Venezuela

Deuda externa - Venezuela



También, es altamente llamativo lo que ocurre con la Deuda Pública Interna, los niveles de registro marcan una velocidad vertiginosa de crecimiento que muestran niveles históricos de la variable.

Deuda interna - Venezuela



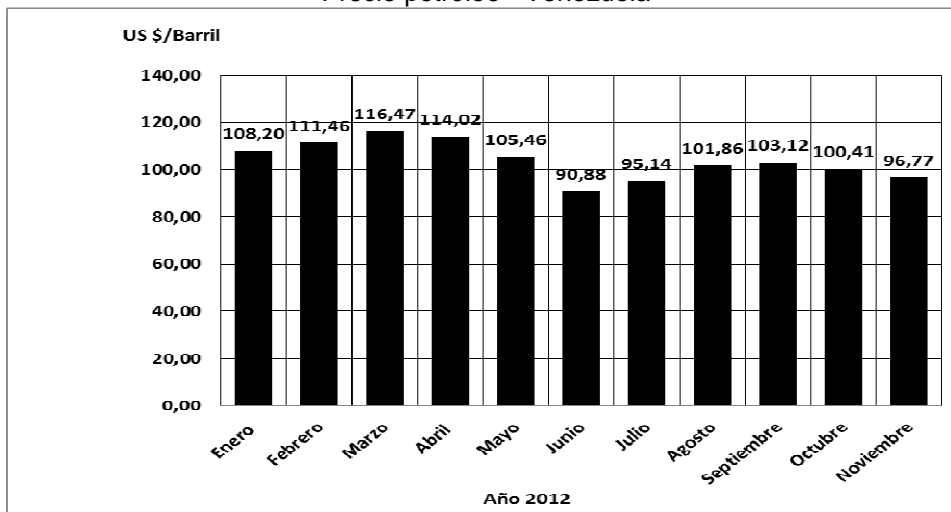
La Deuda Interna de Venezuela, pasó de 154.110 Mill de Bs en 2011 a 216.028 Mill de Bs en el presente año, registrando un incremento de 40,2%. No

obstante, si se compara ese resultado de 2012 con el nivel vigente para el año 1999; se determina, un incremento astronómico de la Deuda Interna de Venezuela de 5.539%, resultado que ocurre precisamente durante el ejercicio de 14 años del llamado gobierno del Socialismo del Siglo XXI, lo cual a la vista de las condiciones en que se encuentra el país, vale preguntarse por qué ante el manejo de esa cantidad de recursos persisten requerimientos de la población que no han sido satisfechos. Como son los casos a mencionar de: los pasivos pendientes de los profesores de las universidades, las mejoras en el sector salud, mantenimiento de la infraestructuras física (carreteras, puentes, autopistas) y el tema de la inseguridad, en fin una deuda social aún pendiente.

PRECIO DEL PETROLEO

Como se sabe, el petróleo es el principal producto de exportación y generador de los mayores ingresos para la nación, lo que ha hecho de Venezuela un país más rentista y dependiente de los precios del petróleo. Es poco, lo que se exporta de otros bienes elaborados en el país, por lo que la entrada de divisas provenientes de otras actividades productivas es muy baja. Así, que sin los ingresos del petróleo, las reservas no se sostendrían ni tampoco se podría pagar la deuda. Se debería, aprovechar la bonanza petrolera para desarrollar otras actividades productivas. Los precios petroleros, se han mantenido, mayormente en lo que va del año, por encima de los 100 US\$/Barril pero en noviembre con 96,77 US\$ parece mostrar una tendencia a la baja.

Precio petróleo - Venezuela



Para mostrar, como se mencionó, que otras actividades productivas no tienen la fuerza para generar mayor cantidad de divisas en comparación con la venta de petróleo. Se presenta un registro del valor de las exportaciones de Venezuela, durante el periodo enero-junio 2012/enero-junio 2011.

Valor exportaciones enero-junio 2011-2012			
	Mill US \$	Mill US \$	VAR (%)
	2011	2012	
Total	1.668	1.435	-13,9

Fuente: INE-SENIAT.

Un nivel de 1.435 Mill US\$, se exportó en 2012, lo que significó una disminución de -13,9% respecto de 2011 en el valor de las exportaciones excluyendo petróleo y otros derivados. Así mismo, conviene decir que ese monto muy bajo de divisas proveniente de las exportaciones contrasta con el nivel de gasto que se registró para importaciones de 22.115 Mill US\$ en Balanza de pagos, en el 2do semestre de 2012. Con esto se podría decir, que es poca la contribución de los ingresos en divisas por exportaciones para apoyar el pago de ese nivel de importaciones.

BREVES ECONÓMICAS Y PERSPECTIVAS

A continuación se mencionan algunas noticias difundidas en la prensa escrita que marcan la coyuntura económica.

Una consulta de CONINDUSTRIA a 200 empresas reportó que el 83% es afectado por la escasez de materia prima, así mismo, que el 73% tiene dificultades para resolver los requerimientos de divisas. Entre tanto, el 93% declaró que el clima de inversión en Venezuela es negativo.

La encuesta Tendencia de CAVIDEA, del mes de septiembre 2012 (El Universal 6-11-12) reveló que respecto al mismo mes de 2011, la venta de seis alimentos básicos disminuyó: leche en polvo -24,50%, leche pasteurizada -9,50%, harina de trigo -6,58%, harina de maíz -4,14%, arroz -0,53% y atún 0,46%. Esto, motivado al restringido acceso a la materia prima, baja disponibilidad de divisas y a la entrada en vigencia del ajuste de precios a nivel de productor, no así a nivel de la industria, lo que acentúa la crisis a nivel del sector alimentos que tiene un esquema de control de precios de casi una década.

Se debe mencionar que las autoridades presentaron el proyecto de Ley de Presupuesto Nacional 2013 estimado en 396,4 Millardos. Analistas han comentado que el mismo es deficitario ya que el de 2012 totalizó 417,8 Millardos (gasto original 297,8 Millardos más 119,0 Millardos en créditos adicionales). Algunos otros datos, previstos por el gobierno nacional son: estimación del precio del petróleo a US\$ 55 por debajo de los más de US\$ 100 que se han registrado en 2012. Se estima, la inflación entre 14%-16% y se mantendrá el tipo de cambio en US \$ 4,30.

La encuesta Latín Focus Consenso Forecast, que refiere proyecciones de 16 firmas nacionales e internacionales que evalúan la economía venezolana (El Nacional 21-10-12) resalta que el crecimiento cerrará en 2012 en 4,9% y en 2013 será de 1,5%. El consumo privado al final del año terminará en 6,3% pero el año que viene bajará a 1,2%. La inversión total en el presente año se ubicará en 14,6% y el próximo año se reducirá a -0,2%. El gasto público, se estima en 6,6% en 2012 y en 2013 en 1,4%. La inflación cerrará en 21,4% ahora y el año que viene 30,4%. En cuanto al tipo de cambio seguirá en US\$ 4,30 pero de llegar a la devaluación en el 2013 podría ubicarse en US\$ 6,48.

Preparado por: Nelson Morillo-Estadístico

RESUMEN DE TRECE INDICADORES RELACIONADOS CON LA INGENIERÍA

INTRODUCCIÓN

Como resultado de una exploración de indicadores de desarrollo del país relacionados con la ingeniería –del Académico Manuel Torres Parra¹ y la Economista María Rojas H. de Beltrán²– la Academia Nacional de Ingeniería y el Hábitat (ANIH) presentó en forma digital 91 indicadores (Boletín 21-noviembre 2010) agrupados en indicadores sociales, económicos, de ciencia y tecnología, de infraestructura, ambientales y de desastres.

La recomendación de la ANIH fue de mantener actualizados con prioridad 36 indicadores. Muchos de éstos pueden ser actualizables anualmente, algunos derivados de estudios específicos y los de naturaleza internacional, son aportados por cada nación anualmente o cada cierto número de años.

En esta ocasión, seleccionamos 13 indicadores de los prioritarios y presentamos a continuación su versión resumida, extraída del amplio informe de diciembre 2012 por ANIH (Boletín No. 24):

I. Sociales

1. Índice de desarrollo humano (IDH)

II. Económicos

2. PIB per cápita real a precios constantes (1984)
3. Tasa de crecimiento del PIB y por rama económica.
4. Participación de las actividades relacionadas con la ingeniería del PIB real (%).
5. Ingreso petrolero \$/Cápita.
6. Índice de competitividad global (GCI).

III. Tecnológicos

7. Ingenieros y afines: ingenieros y afines para 1.000 habitantes.

¹ mtp1934@gmail.com / ² marialarojas@yahoo.com

8. Gasto en CTI: porcentaje de gastos en CTI en relación al PIB.
9. Exportación de manufactura porcentaje con relación a las exportaciones.
10. Formación de capital fijo: porcentaje con relación al PIB.
11. Gasto en infraestructura: porcentaje con relación al PIB.
12. Energía eléctrica: capacidad instalada por habitante.

IV. Ambientales

13. Índice de desempeño ambiental: incluye salud ambiental, contaminación atmosférica y servicios hídricos, biodiversidad y hábitat, recursos naturales, productivos y cambio climático.

INDICADORES SOCIALES

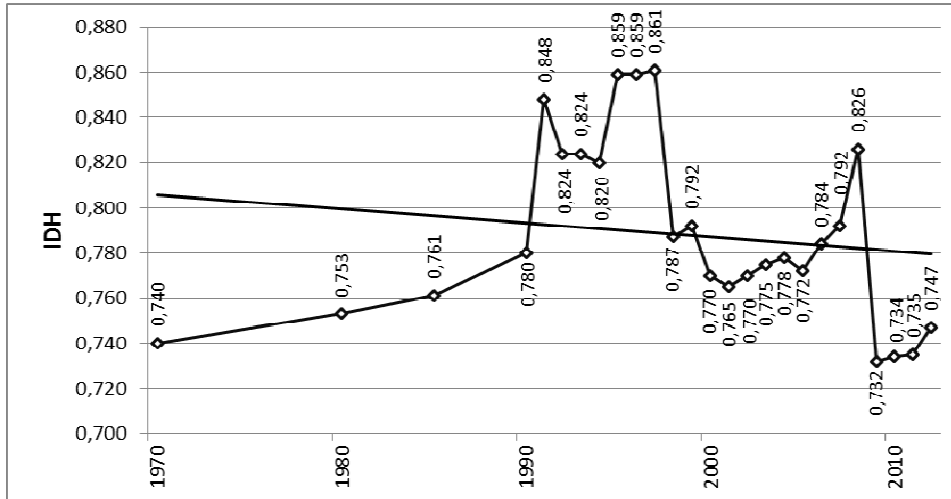
1.1. Índice de desarrollo humano (IDH):

Es una medición por país, elaborada por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Se basa en un indicador social estadístico compuesto por tres parámetros: salud (incluyendo en los países en desarrollo la variable de porcentaje de la población sin acceso sostenible de agua mejorada), educación y el PIB per cápita en término de paridad del poder adquisitivo (PPA) en dólares.

Los rangos del IDH para la clasificación de los países en escala: Alta (0,800 a 1; en 4 subgrupos), Media (0,500 a 0,799; en 6 subgrupos) y Baja (< 0,350 a 0,499; en 4 subgrupos).

El Índice de desarrollo humano (IDH) 2012 de Venezuela es 0.747 (puesto 71) y se ubica en países con nivel Mediano-Alto de desarrollo humano, sin superar el IDH 1997 de 0,861. La tendencia es creciente hasta 1998, sin embargo la tendencia es decreciente para el período 1970-2012.

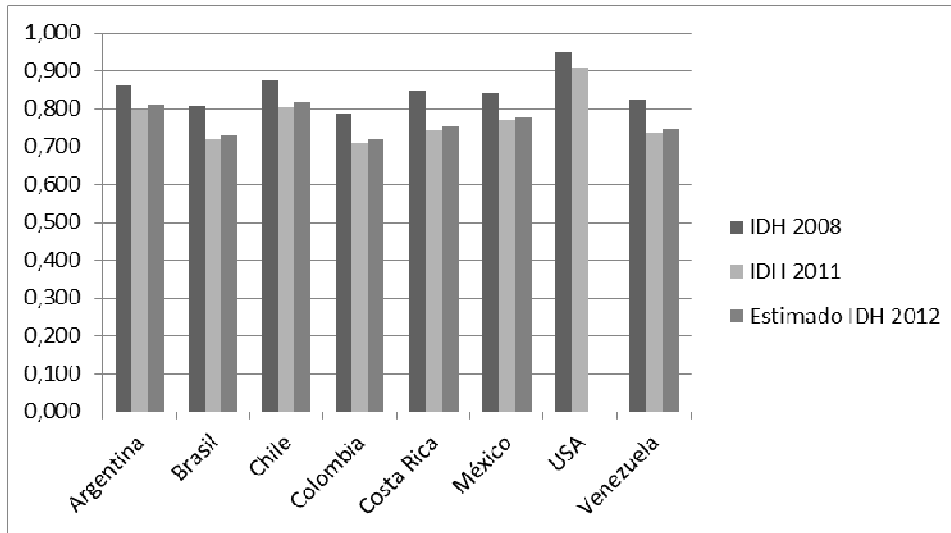
IDH-Venezuela 1970-2012



Fuente: PNUD.

A continuación se presenta los IDH de algunos países de la región como información de comparación en años 2008, 2011 y estimado de 2012:

Referencias IDH

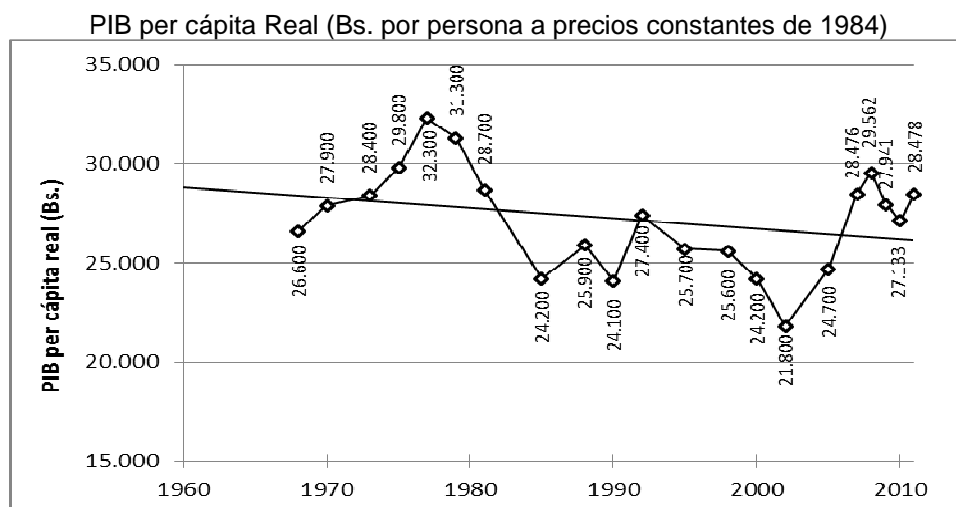


Fuente: PNUD, 2011; Skyscraperlife en estimación 2012.

INDICADORES ECONÓMICOS

II.1. PIB per cápita real a precios constantes (en bolívares de 1984):

A pesar de los extraordinarios ingresos petroleros recientes, el Producto Interno Bruto (PIB) Real per cápita a precios constantes 1984 fue en 2011 de Bs. 28.500, inferior a los alcanzados en los años 1977-1979 (superior a Bs.30.000). La tendencia es decreciente.



Fuente: Revista Análisis Coyuntura, años 1968-1999, Torres y Rojas elaboración propia 2000-2011.

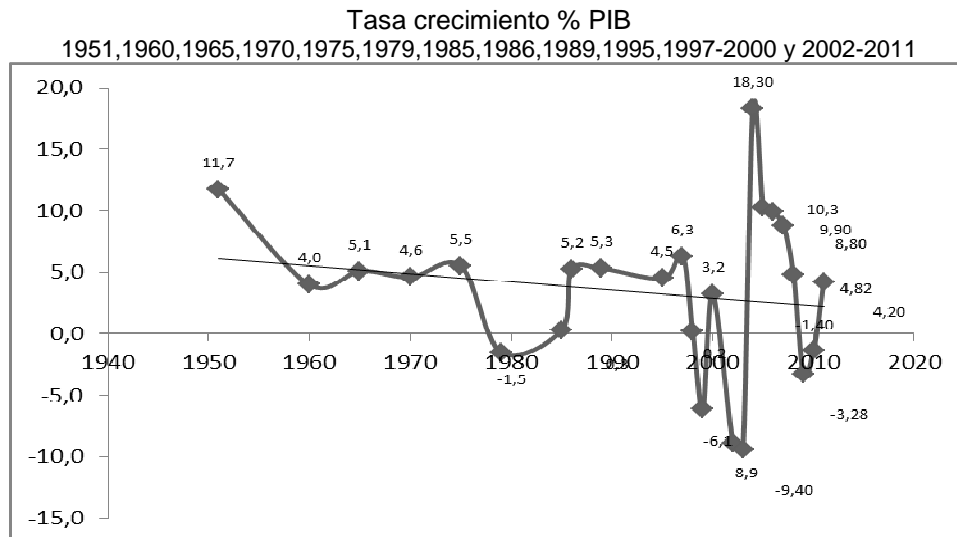
Cabe destacar, que el PIB per cápita en dólares referido por el Banco Mundial de 1998 fue de 3.901 \$/cápita (calculado a cambio libre) y de 13.658 \$/cápita (calculado a un cambio controlado de 2,6Bs.F/\$) en 2010. Por lo tanto, el PIB per cápita del año 2010 calculado a un cambio ajustado por la paridad de poder adquisitivo (PPA) sería equivalente a 5.877 \$ per cápita (calculado a un cambio ponderado por inflación de 6 Bs.F./\$) para ese año, similar al PIB en dólares per cápita de Colombia (6.238) en 2010.

Los países de la región con mayor PIB per cápita en dólares en 2011 son: Chile (14.394) y Brasil (12.594), seguido por Argentina (10.941) y México (10.064).

Entre los países con mayor PIB per cápita en dólares mundial en 2011 fueron: Noruega (98.102), Suiza (80.391). Otras referencias: Estados Unidos (48.442), Alemania (43.689), Corea del Sur (22.424) y China (5.445).

II.2. Tasa de crecimiento porcentual del PIB:

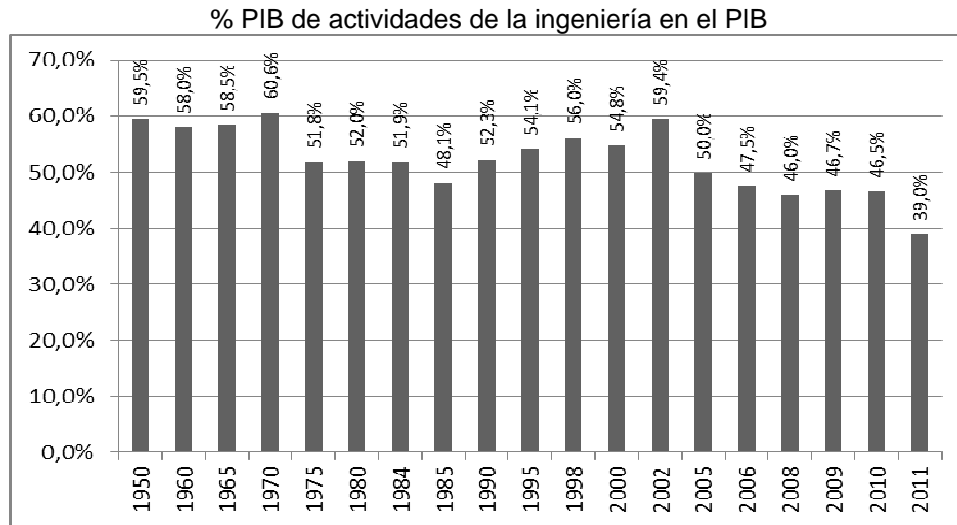
Como muestra el siguiente gráfico la tendencia de la tasa de crecimiento del PIB en porcentaje es decreciente. En 2011 creció 4,0% después de dos años de crecimiento negativo. El promedio mundial en 2011 fue de 2,8%, América Latina 4,3%, China 8,8% e India 5,4%.



Fuente: Ministerio Fomento, OCEI, BCV, INE. Cálculos propios.

II.3. Participación de las actividades relacionadas con la ingeniería del PIB real (%):

Las actividades económicas de mayor participación de la ingeniería en el producto interno bruto (agrícola, minería, petróleo, manufactura, construcción, electricidad, gas y agua, transporte, almacenamiento y comunicación) han disminuido de 60,5% a 39% desde 1950 al 2011.

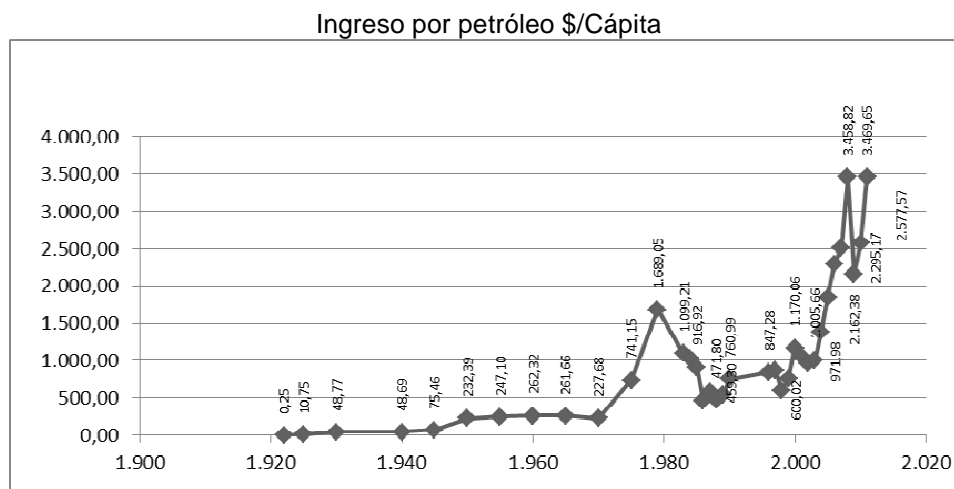


Fuente: BCV, PIB a precios constantes 1957, 1968, 1985, 1997. Torres y Rojas cálculos propios.

De los sectores asociados a la ingeniería en el año 2011, las comunicaciones crecieron 7,3%, el transporte y almacenamiento 5,8%, minería 5,2%, electricidad y agua 5%, construcción 4,8%, manufactura 3,8%, y cae en 60% el petróleo y gas.

II.4. Ingreso petrolero per cápita (en \$US):

El ingreso por petróleo per cápita que hasta 1970 no superó los 500\$ per cápita aumentó a un promedio 2.000 \$/cápita en los últimos 10 años, resultado más por el aumento de los precios que por los niveles de producción decrecientes, con picos de ingreso de 3.500 \$ per cápita en 2008 y 2011.



Fuente: Torres y Rojas, elaboración propia sobre información MMH 1967, 1970, MF 1954, OCEI 1979, 87 y 90, MEM 1990, INE 2002, MEM 2009, Energy Report 2012.

II.5. Índice de competitividad global (GCI):

El índice de competitividad global (GCI) mide el clima para la inversión, de la escala 1 al 7, Venezuela tiene un índice de 3,5 en el año 2012, ocupando el puesto 126 sobre los 144 países evaluados. Se desplazó del puesto 16 al 20 en América Latina y el Caribe, y de 113 a 126 a nivel mundial. Destaca el deterioro institucional, en calidad de la infraestructura, condiciones laborales y de negocios.

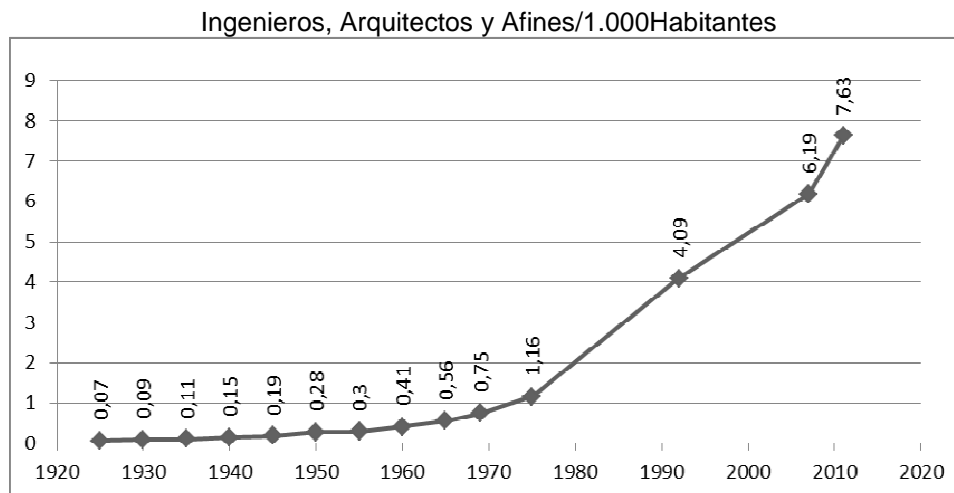
Clima de inversión en países Índice de Competitividad Global (GCI)						
País	Índice	Puesto	Puesto	Índice	Puesto	Puesto
Suiza	5,72	1		5,6	1	5
Chile	4,65	33	1	4,7	30	1
Brasil	4,40	48	3	4,23	56	4
Colombia	4,18	69	7	4,05	69	8
Venezuela	3,46	126	20	3,48	113	16

Fuente: Foro Económico Mundial. The competitiveness report 2008-2010-2012.

INDICADORES TECNOLÓGICOS

III.1. Ingenieros y afines para 1.000 habitantes:

La ingeniería ha crecido a una tasa de 8,7% desde 1960 al 2011, lo cual ha hecho que la proporción de ingenieros por mil habitantes haya pasado desde 1960 de 0,41 a 7,63 ingenieros por mil habitantes (incluye arquitectos y afines).



Fuente: CIV y elaboración propia.

La proporción de ingeniería civil ha disminuido desde 1960 al 2011 de ser el 68% a 18%, la arquitectura ha crecido de 8% a 10%, también la ingeniería mecánica hasta alcanzar el 13%, la ingeniería industrial a un 11% y la de sistemas y computación se ha estabilizado en 9%.

Referencia de ingenierías por principales disciplinas

	Mecánica	Eléctrica	Civil	Química	Industrial	Sistemas y Computación	Otros
Venezuela* 1992	12%	9%	24%	6%	6%	4%	39%
Venezuela* 2007	13%	9%	19%	6%	10%	9%	34%
Venezuela* 2011	13%	8%	18%	6%	11%	9%	35%

Fuente: Torres y Rojas, Elaboración propia sobre información de CIV.

III.2. Gasto en Ciencia y Tecnología: porcentaje de gastos en CTI en relación al PIB:

Hasta el año 2005 el porcentaje de gastos en Ciencia y Tecnología (CyT) con relación al PIB estuvo en 0,42% de promedio. Entre el 2006 a 2009 el promedio subió a 2,34%, al entrar en vigencia la Ley orgánica de ciencia y tecnología (Locti). Superior al 2% sugerido por la UNESCO para países en vías de desarrollo, equivalente al promedio mundial de 2,2%, y superior al de América Latina de 0,70%.

Gasto en CyT en relación al PIB %

Gasto en Actividades %	1990	1995	2000	2005	2009
Venezuela	0,37	0,61	0,38	0,35	2,36
Brasil		1,40	1,30	1,27	1,56

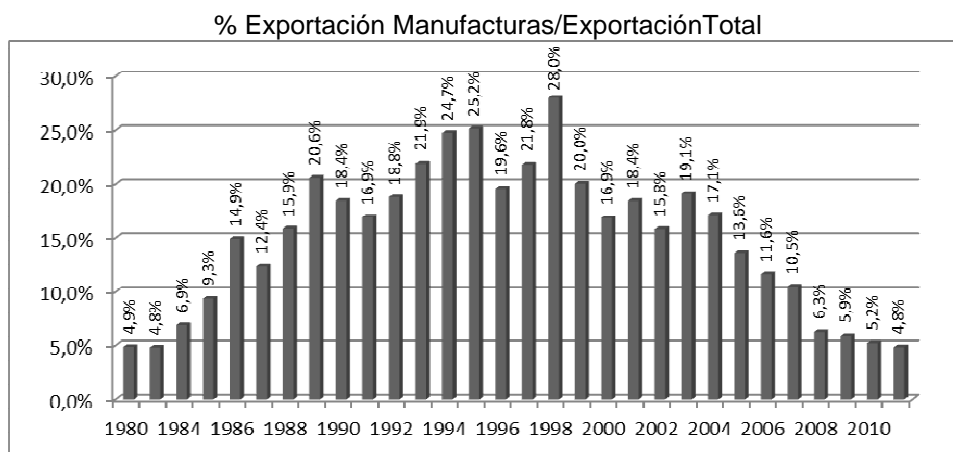
Investigación y desarrollo en relación al PIB %

I+D	1990	1995	2000	2005	2009
Estados Unidos	2,62	2,48	2,70	2,59	2,89
España	0,85	0,81	0,91	1,12	1,38
Brasil		0,87	1,02	0,97	1,18

Nota: En Venezuela Vigencia de Ley Orgánica de Ciencia y Tecnología (LOCTI) a partir de 2006.
Fuentes: CIV, Ricyt, Cálculos propios.

III.3. Exportación de manufactura porcentaje con relación a las exportaciones totales

La exportación de manufacturas fue creciente hasta 1998 y a partir de 1999 decrece. Así la tendencia de la exportación de manufacturas de las exportaciones totales, en los últimos 30 años es moderadamente decreciente, y representó un promedio de 15% de las exportaciones totales. La exportación en manufactura en 2011 no superó el 5% de las exportaciones totales.



Fuente: Anuarios estadísticos Ministerio Fomento, OCEI, INE, BCV. Torres y Rojas cálculos propios.

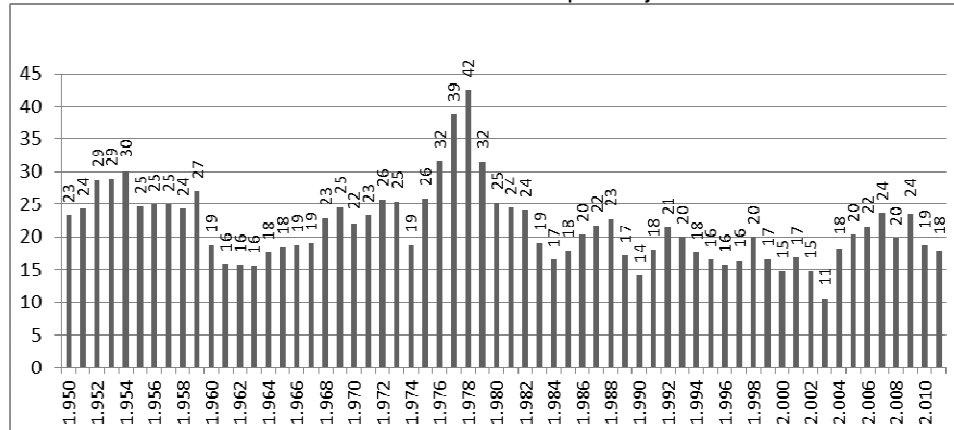
III.4. Formación bruta de capital fijo: porcentaje con relación al PIB:

A partir de 1950 los períodos con más alta formación bruta del capital fijo (FBKF), mayor del 25% de PIB, corresponden a los años comprendidos entre 1952 y 1957, y desde 1975 hasta 1980, con un pico máximo de 42% en 1978, no superado hasta la fecha, con un piso de 11% en 2003.

A pesar de la tendencia oscilante en la FBKF, se puede concluir una tendencia creciente hasta 1979, decreciente entre 1980 a 1999 de forma oscilante y moderadamente creciente a partir de 2000.

En el año 2011 representó el 18% del PIB. Es de acotar, el mínimo en los países en desarrollo es 20% del PIB en FBKF.

% Formación Bruta de Capital Fijo/PIB

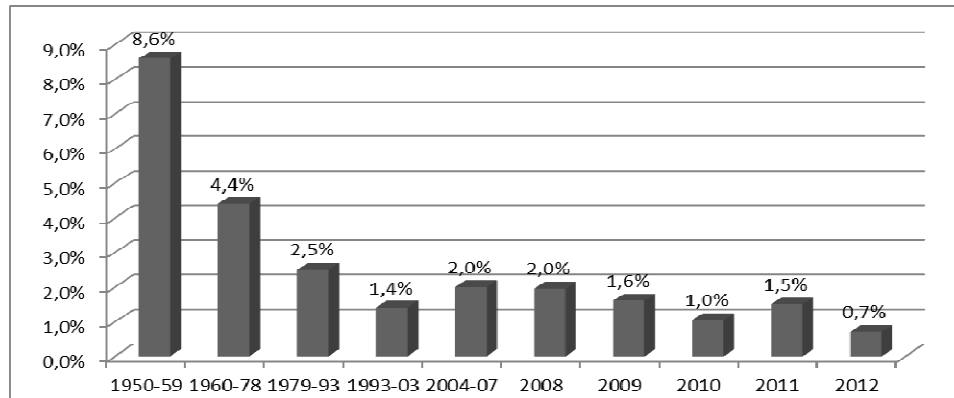


Fuente: BCV.

III.5. Gasto en infraestructura: porcentaje con relación al PIB:

El porcentaje del PIB destinado a la infraestructura en Venezuela, en la década de los años 50 fue de 8,6% y de 4,4% entre 1960 y 1978. No se ha superado el estándar internacional recomendado por el Banco Mundial de 5% en infraestructura desde 1980. Venezuela destinó el 1,5% en infraestructura en 2011 y el 0,7% del PIB en 2012.

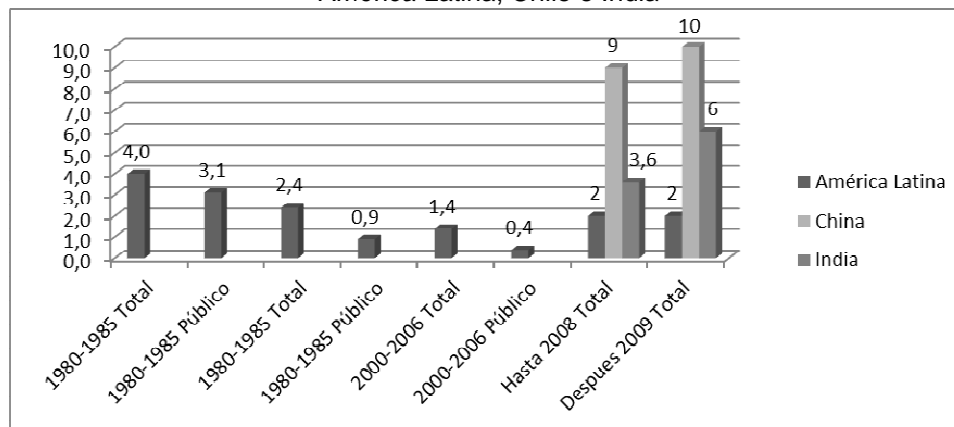
% Destinado a Infraestructura del PIB de Venezuela



Fuente: Estudio conjunto BID, BM, CAF hasta 2007. Aponte Blank, C. (2010), Armas (2010), Linares, A. (2011).

América Latina destinó el 2% en infraestructura, mientras China destinó el 10% e India el 6%.

% Destinado a la infraestructura total y pública del PIB
América Latina, Chile e India

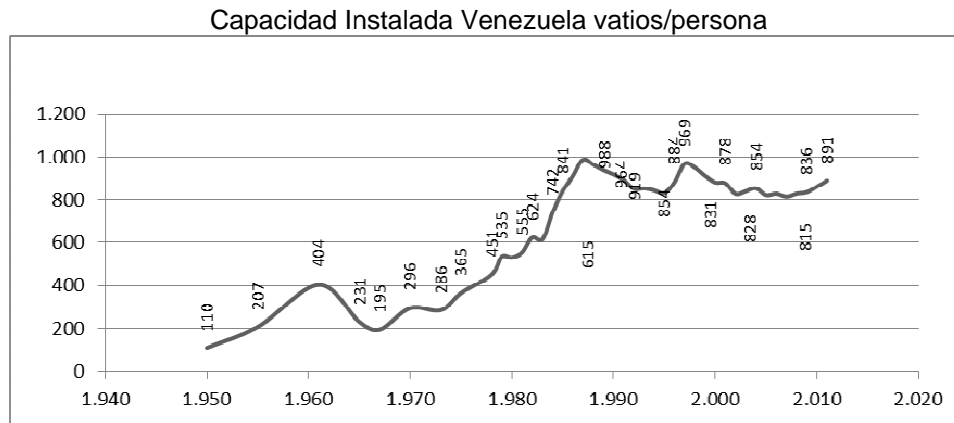


Fuente: Rozas (2010) Revista Cepal 101. Toro H. (2011) El Universal. Cepal y Unasur 2011.

Dentro del Índice GCI –referido en los índices económicos– Venezuela tiene un subíndice de competitividad global de infraestructura para el año 2012 de 2,6 (sobre 7) y ocupa la posición 120 (sobre 144 países), indicativo de la baja calidad de la infraestructura, portuaria (139), global (135), de suministro eléctrico (131), vial (128) y transporte aéreo (126). Sólo en telefonía es la infraestructura mejor valorada, móvil y fija (89 y 49).

III.6. Energía eléctrica: capacidad instalada por habitante:

Completando estos indicadores tecnológicos, con la capacidad energética, Venezuela tuvo una capacidad instalada marcadamente creciente desde 1950 hasta alcanzar una capacidad instalada record en 1987 de 988 vatios por persona. En la presente década es inferior de los 900 vatios por persona, y en 2011 la capacidad instalada por habitante fue de 891 vatios por persona, similar a la capacidad instalada de Chile (898) y superior de Argentina (717), China (715), Brasil (569) y México (537) vatios/persona.



Fuente: Torres y Rojas (2010) ANIH Boletín 21. OPSIS 2008-2011. León M. El Universal (2009). Páez Pumar, E. (2012). Torres y Rojas cálculos propios.

En el índice de competitividad en infraestructura 2012-2013, en el suministro eléctrico Venezuela está en el lugar 131 de 141 países evaluados en el reporte de competitividad mundial, presentado en el Foro Económico Mundial.

El decaimiento de la capacidad instalada en Venezuela a partir del año 1989 es producto de la falta de inversión en el sector y explica la falta de un servicio eléctrico continuo principalmente en el interior del país.

INDICADORES AMBIENTALES

IV.1. Índice de desempeño ambiental (EPI):

El índice de desempeño ambiental (EPI) evalúa el país por la salud ambiental y la vitalidad del ecosistema. Venezuela tiene un índice de 55,6 para 2012, inferior al 78,40 de 2008. Ocupa el puesto 56 en 2012, a diferencia del puesto 45 en 2008. Destaca la caída de muchas categorías en general relacionadas con el agua y explotación de las actividades y recursos naturales.

Costa Rica continúa siendo en 2012 el primer país de la región (América) con el mayor índice (69) y el quinto del mundo con desempeño ambiental "muy alto". Le siguen Colombia (62,3) como el segundo de América y vigésimo séptimo del mundo y Brasil (60,9) el tercero en América y el trigésimo del mundo, con desempeño ambiental "alto". Venezuela es el décimo en América Latina y el

Caribe y se ubica en países con desempeño ambiental “medio”, antecedido de Ecuador, Uruguay y Argentina.

Categorías del Índice de Desempeño Ambiental Venezuela EPI 2012

		EPI 2012	Posición	EPI 2008	
Índice EPI 2012		55,6	56	80,0	
I. Salud ambiental		71,0	64	88,5	
II. Vitalidad del ecosistema		49,0	66		
Referenciales EPI 2012	Desempeño	Índice EPI 2012	Puesto Am.Latina	Puesto PI 2012	Puesto EPI 2008
Suiza	Muy alto	76,7		1	
Costa Rica	Alto	69,0	1	5	5 →
Colombia	Alto	62,3	2	27	9 ↓
Brasil	Medio	60,9	3	30	34 ↑
EEUU	Medio	56,6		49	39 ↓
Argentina	Medio	56,5	9	51	38 ↓
Venezuela	Medio	55,6	10	56	45 ↓
Chile	Medio	55,3	11	58	29 ↓
México	Medio	49,1	20	84	47 ↓

Fuente: Environmental performance index. epi.yale.edu.

NOTA FINAL

Los indicadores presentados permiten reflexionar en nuestra situación actual y la necesidad de conciliar las acciones de las distintas disciplinas (educación, sociales, económicas, salud, ciencias, ingeniería, industria y construcción además de servicios) para mejorar la vida de los actuales venezolanos en su calidad y prosperidad, como de las siguientes generaciones.

La velocidad en los avances del conocimiento y los cambios de paradigmas no permite acumular déficits en educación, salud y servicios básicos; ni endeudar a las nuevas generaciones sin prepararlas para tales situaciones.

La decisión de nuestro destino estará en la inercia acumulativa o la incorporación en actividades generadoras de creación, educación, y logros, con la convicción de que el valor del esfuerzo propio superará la capacidad productiva natural y de transformación que privilegia nuestro país. Es decir, pasar de la

posición pasiva rentista actual a la acción fecunda, honesta, laboriosa y próspera en las diversas áreas de desarrollo del país.

FUENTE CONSULTADA

Academia Nacional de Ingeniería Y Hábitat, ANIH. www.acading.org.ve.

Torres, M y Rojas H., M., (2010) *Indicadores de desarrollo del país relacionados con la ingeniería*, Noviembre. ANIH, Boletín 21 C.D. y publicación.

— (2012) *Indicadores de desarrollo del país relacionados con la ingeniería*, Actualización de 13 indicadores. ANIH, Boletín 24.

Documentos

“EL GRAN DISEÑO”, DE STEPHEN HAWKING, LECTURA CRÍTICA E INTERPRETACIÓN

Jorge Rivadeneyra A.¹
INVESTIGACIONES DE CALA-FLEP

LA FILOSOFÍA HA MUERTO

Stephen Hawking y Leonard Mlodinow, en *El Gran Diseño*, preguntan ¿cuál es la naturaleza de la realidad, de dónde viene todo lo que nos rodea, necesitó el universo un Creador? Las respuestas las dan a lo largo de su libro. Comienzan su libro señalando que tradicionalmente estos son problemas de la filosofía; pero la filosofía ha muerto, como lo demuestra el hecho de que no se ha mantenido al corriente de los desarrollos modernos de la ciencia, particularmente de la física. Y enfatizan en que esta situación ha determinado que los científicos se hayan convertido en los portadores de la antorcha de la búsqueda del conocimiento.

Cabe anotar que a lo largo de la historia de la cultura han ocurrido varios fallos de las formas sistemáticas del saber. Uno de los primeros tuvo lugar con la llamada *Crisis del Primitivo Atomismo Griego y el descubrimiento de la irracionalidad cuadrada de 2* (Popper, 1984: 90) Y a finales del siglo XX, John Horgan (1998) escribió un libro en el cual demuestra que ha llegado el fin de todas las ciencias, incluyendo el de la filosofía, ocasionada por los límites del conocimiento; sus argumentos no son convincentes, acaso lo más notorio es la cita de Feynman, que dice: “debemos considerarnos afortunados por vivir en una época en la que aún se están produciendo descubrimientos. Es como el descubrimiento de América: sólo se produce una vez”.

Ahora le ha tocado el turno a la filosofía. Pero los testigos de su muerte han olvidado que Kant, en la *Crítica de la Razón Pura*, dice que la ciencia sin la filosofía es estéril e inútil la filosofía sin la ciencia. Además, si actualmente los científicos han tomado la antorcha, ellos son los que llevan adelante el pensamiento filosófico; por eso, ese gran científico que es Hawking anota que las teorías cuánticas pueden ser formuladas de muchas maneras, pero la descripción probablemente más intuitiva fue elaborada por Richard Feynman, este físico, que

¹ rivalta@cantv.net

en las fiestas tocaba el bongó, dice que ningún sistema tiene una sola historia, sino todas las historias posibles.

Eso de que tiene varias historias todo cuanto ocurre es aplicable a la física, a la psicología o a la historia; alude a la no unidimensionalidad del conocimiento, a su complejidad determinada por sus múltiples interrelaciones. Además, tiene que ver con la transdisciplinariedad habida cuenta que todas las ciencias son sociales porque han sido inventadas por el hombre (Marx, 1975: 88), como lo anota Marx, y posteriormente lo corrobora Edgar Morin (1977).

Inmediatamente, los autores de El Gran Diseño anotan que en el pasado se consideraba que se podía conocer el mundo gracias a la observación directa. Hoy, cualquier estudiante sabe que eso es imposible porque se observa el mundo siempre al través de los lentes de aumento de alguna teoría. Y caminando por el frondoso bosque de la epistemología señalan que las cosas no son lo que parecen, tal como las percibimos a través de los sentidos. Por eso, Sabato (1999: 126) dice "el mundo de la experiencia doméstica es tan reducido frente universo, los datos de los sentidos son tan engañosos, los reflejos condicionados son tan poco proféticos, que el mejor método para averiguar nuevas verdades es asegurar lo contrario de lo que aconseja el sentido común".

Los éxitos espectaculares de la física moderna, basados en conceptos como los de Feynman, han demostrado que la visión ingenua de la realidad no es compatible con la ciencia actual.

Y para resolver esta paradoja, Hawking informa que se ha inventado una categoría denominada *realismo dependiente del modelo*.

FILOSOFÍA DEL MODELO

Hawking asegura que los seres humanos interpretan el mundo de acuerdo a modelos. Si se acepta esa suposición, se plantea la necesidad de averiguar qué es un modelo. Puesto que nuestra lectura del texto de Hawking es filosófica, acudimos a un libro de Hans Vaihinger llamado *La Filosofía del como Si*, título que según relata su autor proviene de la impresión que le causó la lectura del mito de la caverna. De acuerdo al mito platónico, la caverna tiene una pequeña abertura por donde penetran los rayos del sol, lo cual permite que en el fondo se proyecten las siluetas de quienes permanecen en esa abertura.

Esas siluetas no son las personas reales, pero se parecen, dice Vaihinger; lo mismo ocurre con las antinomias de Kant, las cuales con el mismo texto tienen significados diferentes, una suerte de heterogeneidad de propósitos. De ahí que

para conocer la realidad se requiere de supuestos, más bien dicho de ficciones con las que se pueda comparar.

Los supuestos que permiten la comparación no son hipótesis porque éstas son preguntas que provienen de teorías establecidas, es decir que son verdades posibles, no así las ficciones que son inverificables, como ocurre con preguntas acerca del origen del mundo, la formación de la materia, los propósitos de la vida.

Al proceso de reducir un conocimiento a otro para posibilitar la comparación, *Vaihinger* denomina conocimiento científico, anotando que es indispensable tener en cuenta que la conciencia no es un espejo que refleja la realidad. Es decir que no se capta automáticamente el objeto tal cual es, sino modelos. La mente no sólo es apropiativa sino asimiladora y constructiva. Sin embargo, el modelo no es una representación teórica del mundo, sino una inferencia. De este modo, la verdad consiste en la concordancia del modelo con el concepto. La mayoría de las ideas son verdaderas si están de acuerdo con sus relaciones con la materia en estudio; no se trata de simples ocurrencias porque éstas son diferentes en cada conciencia individual.

Para expresar el principio de lucha por la sobrevivencia se ha inventado un modelo denominado voluntad. Es un principio metafísico, dice *Schopenhauer*, además de ciego e ilógico, por lo cual el cerebro le sirve como herramienta para preservar la vida del individuo.

Los modelos más antiguos son utópicos, como ocurre con el mito del paraíso. Es un modelo que explica muchas cosas como la felicidad-infelicidad, la obediencia y la desobediencia, la irrenunciable obligación del ser humano de trabajar, resumida en el *ganarás el pan con el sudor de la frente*. Lo mismo ocurre con el mito de *Caín y Abel*, un modelo mediante el cual se explica la envidia, los celos, la histórica contradicción que imposibilita la convivencia cordial entre hermanos, que son todos los seres humanos.

Hay modelos míticos que han posibilitado la invención de teorías científicas, como ocurre con *Edipo*. El mito original, formulado por los griegos como tragedia, *Freud* le transformó en el complejo de *Edipo*, es decir las relaciones sexuales inconscientes de los hijos con sus padres, y el mito de *Dionisos-Apolo* en la psicología freudiana son el fundamento de los principios del placer y el de la realidad.

El modelo denominado el contrato social, tratando de interpretar los prolegómenos del sistema capitalista, incorpora las características del contrato, una actividad libre y voluntaria, a las relaciones sociales y políticas. Para *Rousseau* los contratantes son el pueblo soberano, que convertido en voluntad general

elimina cualquier pacto de sometimiento, resuelve que el gobernante, actuará como representante de esa voluntad, y que será revocado del mandato en el caso de que no cumpla con sus obligaciones.

Hobbes parte de los conflictos sociales y caminando por los linderos de lo empírico, inventa un modelo de sociedad en la hay una guerra universal de todos contra todos, donde el hombre es lobo del hombre. Semejante situación puede conducir a la desaparición de la humanidad. Para evitar esa hecatombe, los seres humanos convienen en unirse, y en una asamblea universal. Convertidos en pacto social, deciden someterse a una persona jurídica a la que denominan Leviatán, o Estado, con tanto poder que elimina el pacto social, y de acuerdo a un pacto e sometimiento, impone su autoridad aun cuando sea contra la voluntad de los mandantes. Actualmente, la teoría de la justicia, fundamentada en el contrato social, es el modelo de John Rawls.

Adam Smith crea un modelo basado en que el trabajo es una actividad innata de la humanidad, y de que los seres humanos son egoístas por naturaleza; es decir, que lo producen unos lo permutan con lo que producen los otros, no por amor al prójimo sino por el interés de poseer lo que no tienen. Ese el fundamento de la economía política de su invención.

Existen ficciones jurídicas también, como esa de que la ignorancia de la ley no excluye persona alguna. Convertida en realidad social, no se puede excusar con el argumento de que se mató o robó por desconocer las leyes que lo prohíben.

Y hay modelos científicos tan convincentes, como el del big-bang, que se han convertido en verdad científica aun cuando sea imposible demostrar empíricamente cuándo y cómo tuvo lugar esa explosión de un átomo.

QUÉ ES LA REALIDAD

En el capítulo denominado ¿Qué es la Realidad?, Hawking (2011: 51) anota que no hay teoría independientemente del concepto de realidad, y retomando el problema del modelo, informa que él ha adoptado una perspectiva a la que denomina *realismo dependiente del modelo*, de acuerdo a la cual se interpreta la ciencia moderna.

De acuerdo a esta concepción científica del mundo, por ejemplo, los conceptos de realidad referentes al planeta tierra y al universo han cambiado desde el antiguo modelo de que la tierra es plana y está sostenida por enormes tortugas. De ahí se pasó al modelo de que la tierra está inmóvil en el centro del universo,

luego de que gira alrededor del sol porque es un planeta que pertenece al sistema de esa estrella, dentro de la vía láctea.

Se viene discutiendo desde Platón qué es la realidad, y la ciencia clásica ha determinado que es aquello que existe externamente, con propiedades específicas, como son la masa y la velocidad, con independencia de la voluntad del observador.

Sin embargo, actualmente, uno de los principios de la física cuántica se refiere a que una partícula no tiene ni posición ni velocidad definidas. Y ni siquiera tiene existencia independiente. Es decir la que sus características ha sido posible establecerlas mediante aparatos de alta tecnología, manipulados por un observador.

Por eso, Schopenhauer (1997: 19) dice que el mundo existe sólo como representación para aquel que lo percibe. "El mundo entero no es objeto más que para un sujeto". En otras palabras, el hombre es la conciencia del universo. Y si desaparece, en el supuesto de que desaparezca, nadie sabrá cuáles fueron las fuerzas cósmicas que lo causaron.

Algunos científicos, opuestos al *realismo dependiente del modelo*, han propuesto que la ciencia debe limitarse a las cosas que pueden ser observadas. Y antes de que se formule el principio del *realismo dependiente del modelo*, se rechazó la tesis de Pasteur acerca de que hay microbios, organismos invisibles, causantes de las enfermedades. También se negó la existencia del átomo por cuanto nunca será posible que se lo vea. Berkeley, por ejemplo, aseguraba que se trataba de palabras que sólo existen en la mente.

El realismo dependiente del modelo ha zanjado esos debates porque carece de sentido preguntarse si un modelo es real o no; sólo hay que preguntar si concuerda o no con las observaciones. Es decir que se puede usar el modelo que sea más conveniente para cada situación dada. Los modelos se aplican no sólo en la ciencia, sino también a problemas subconscientes que permitan interpretar el mundo cotidiano. Estas interpretaciones no son directas; están mediadas por supuestos, de acuerdo a cómo se perciben los objetos. Con esos datos, "el cerebro construye una imagen o modelo mental".

El realismo dependiente del modelo resuelve el debate sobre qué significa existencia. Los rayos catódicos no se ven, y actualmente todos los físicos creen en los efectos de los electrones, aunque no los puedan ver. Actualmente, algo de eso ocurre con la llamada partícula de Dios. A pesar de que suponía que

existe, su verificación lucía imposible, hasta hace unos días, cuando la prensa anuncia que finalmente fue comprobada su existencia.

El realismo dependiente del modelo permite la discusión acerca del origen del universo. La física contemporánea afirma que el universo se originó mediante el *big bang*. Y lo que al parecer es un modelo, se ha convertido en un principio asumido por la ciencia como absolutamente verdadero.

LA TEORÍA M

“En la historia de la ciencia hemos ido descubriendo una serie de teorías modelos cada vez *mejores*” Hawking (2011: 14). Frente a este *progreso* teórico, Hawking se pregunta si finalmente se llegaría a un punto definitivo, una teoría última del universo que incluya todas las fuerzas y prediga cada una de las observaciones que se pueda hacer, o si, por el contrario continuaremos descubriendo teorías cada vez *mejores*, pero nunca una teoría definitiva que ya no pueda ser mejorada.

Hawking responde que por ahora no hay respuesta a esa pregunta, pero que existe una candidata a la que llama *Teoría M*.

Esta teoría hipotética, bautizada de teoría M, acaso deba entenderse como símbolo de la proyectividad humana, a la cual Heidegger (2009) llama proyecto lanzado al infinito, hasta las cercanías de Dios.

“Diferentes teorías pueden describir satisfactoriamente el mismo fenómeno a través de marcos conceptuales diferentes” (Hawking, (2011: 53), aun cuando posteriormente hayan sido sustituidas por otras teorías asimismo satisfactorias, basadas en conceptos nuevos de la realidad. Esto determina que este autor afirme que ninguna de esas teorías sean definitivas. Son verdades se han dado en las múltiples teorías del universo; sin embargo, ninguna de ellas incluye a todas las fuerzas ni predice cada uno de los sucesos por venir. De ahí que, porque no son definitivas, a todas esas teorías se les haya agrupado en la denominada *Teoría M*, candidata a teoría definitiva, la que ya no puede ser mejorada porque posee todas las propiedades.

No obstante, “la teoría M no es una teoría en el sentido habitual del término, sino toda una familia de teorías distintas, cada una de las cuales proporciona una nueva descripción de las observaciones, pero sólo en un cierto dominio de las situaciones físicas” Hawking (2011), donde Dios es una sustancia metafísica., en tanto se refiere a lo imposible que se busca, algo parecido a la línea del horizonte, al que jamás se llega aun cuando nunca se detenga el caminar hacia ella.

Una vez señalado el sentido de la Teoría M, cabe referirse a sus elementos constitutivos, que según Hawking serían la suma de teorías o modelos cada vez mejores. Este *progreso teórico*, sin embargo ni es automático ni carente de conflictos, habida cuenta que cada teoría le pertenece a una comarca conocida con el nombre de concepciones del mundo. Estas son los componentes de las diferentes concepciones científicas dominantes, a las que Thomas Kuhn denomina paradigmas.

Este autor denomina ciencia normal a las investigaciones llevadas a cabo de acuerdo a los lineamientos de un paradigma. En esta etapa, las investigaciones y sus aplicaciones, confirman ese paradigma y acumulan nuevos conocimientos. Sin embargo, en ese proceso, ocasionalmente los enunciados del paradigma no explican un determinado fenómeno. Este fallo, al que llama anomalía, da lugar a reiteradas investigaciones. Si no son superadas, tiene lugar una crisis paradigmática. En algún momento tiene lugar el surgimiento de un nuevo paradigma. El proceso es altamente conflictivo, y su solución no es el resultado de una suma de teorías, sino una ruptura del viejo paradigma.

“En este caso, sus efectos parecerían ser acumulativos. No es extraño que algunos historiadores hayan argumentado que la historia de la ciencia registra un aumento continuo de la madurez y el refinamiento de la concepción del hombre sobre la naturaleza de la ciencia” (Kuhn, 2001: 172).

Es decir que se trata de una ruptura epistemológica, como Gastón Bachelard denomina a este tipo de procesos.

De ahí que la Teoría M, con independencia de su telos, no sería “una familia de teorías distintas, cada una de las cuales proporcione una buena descripción de las observaciones” (Hawking, 2011: 14). Nótese, además, que cuando triunfa un nuevo paradigma, poco orienta una manera distinta de investigar y aplicar, como si se tratara de una realidad desconocida.

Sin embargo, en el planteamiento de la Teoría M, implícitamente se alude a la invalidez del pensamiento único, procedente del sentido común, agrupado en teorías convertidas en dogmas de carácter totalitario.

LAS LEYES DE LA NATURALEZA

“Los babilonios comprendieron que los eclipses de luna no se producían al azar, sino con patrones regulares que se repiten” (Hawking, 2011: 21), es decir, que esos fenómenos no dependían de las veleidades de seres sobrenaturales,

sino que están gobernados por leyes. Y como si fuese un académico venezolano, realiza un extenso recuento de los pensadores griegos de la antigüedad como si de ese modo quisiese reforzar su convicción de que existen leyes de la naturaleza. Pero viendo con más atención se descubre que lo que realmente desea es orientar la discusión hacia el problema del libre albedrío, por lo cual anota que "las teorías jónicas parecían no dejar lugar a la noción de libre albedrío ni de finalidad" (Hawking, 2011: 28); y en la página 30 señala que ya en el Renacimiento, Tomás de Aquino considera que sin duda "los objetos inanimados alcanzan su fin no por azar sino por intención. Por lo tanto, existe un ser personal inteligente porque todo en la naturaleza está ordenado a su fin.

Descartes es el primer pensador que formula de manera rigurosa el concepto de ley de la naturaleza, definiéndolas como inalterables porque constituyen un reflejo de la propia naturaleza intrínseca de Dios. Además, una vez que Dios ha puesto en marcha el mundo, lo deja funcionar por sí solo (Hawking, 2011: 34-35). Y a continuación anota que actualmente, la mayoría de los científicos dirían que una ley de la naturaleza es una regla basada en una regularidad observada y que proporciona predicciones.

EL LIBRE ALBEDRÍO

Estos antecedentes le permitan preguntar: 1) Cuál es el origen de las leyes 2) ¿Hay excepciones, como en los milagros? 3) ¿Hay un solo conjunto posible de leyes? y para entrar en el terreno que le interesa cita a Laplace, el cual dijo que "dado el estado de un universo en un instante dado, un conjunto de leyes determina completamente tanto el futuro como el pasado". Y de inmediato pregunta si hay libre albedrío, y si realmente lo tenemos. Y como propina una estocada, formula una serie de preguntas, como por ejemplo ¿en qué punto del árbol de la evolución se desarrolló? ¿Tienen libre albedrío las algas verdes o las bacterias? ¿Su comportamiento es automático dentro del reino de las leyes científicas?

E insistiendo en sus concepciones biologists interroga si son sólo los seres multicelulares los que tienen libre albedrío, o si está reservado a los mamíferos. Y respondiendo a sus preguntas, anota que incluso si se crea que escogemos lo que hacemos, nuestras bases moleculares de la biología demuestran que los procesos biológicos están regidos por las leyes de la física y de la química, y que, por lo tanto estamos tan determinados como las órbitas planetarias.

Y con una objetividad típica del sentido común, anota que "experimentos recientes en neurociencia corroboran el punto de vista de que es nuestro cerebro físico, siguiendo las reglas conocidas de la ciencia, el que determina nuestras acciones, y no algún agente que exista fuera de esas leyes."

Y como si quisiera exprimir un limón al que ya no le queda jugo, enfatiza en que es difícil imaginar cómo podría operar el libre albedrío si nuestro comportamiento está determinado por leyes físicas, de manera que parece que no somos más que máquinas biológicas y que el libre albedrío sólo es una ilusión”.

Frente a esta imposibilidad, informa que se ha adoptado la llamada teoría afectiva, de acuerdo a la cual se la puede utilizar como si los individuos tuviesen el libre albedrío, y reduccionistamente señala que la psicología, en tanto que teoría afectiva, estudia la voluntad y el comportamiento. Lo hace también la economía, para la cual la oferta y la demanda aparecen como expresiones del libre albedrío.

Acentúa que, su libro está enraizado en el determinismo científico. A ese concepto habría que añadir que se trata de un determinismo positivista, por lo cual habría que recordar que el libre albedrío no está determinado por leyes biológicas ni físicas. Pertenece al campo de los sistemas de valores, junto con la democracia, la libertad, el arte y la poesía. En caso contrario, las preferencias cinematográficas estarían inscritas en el ADN.

Por otra parte, los sistemas dinámicos inestables, “transforman las leyes físicas y, por ende, toda nuestra descripción de la naturaleza.

Tanto en la dinámica clásica, como en la física cuántica, las leyes fundamentales expresan posibilidades, no certidumbre” (Prigogine, 1994: 13).

Además, para Hawking el tiempo no forma parte de las leyes de la naturaleza, y no hay diferencia entre presente y pasado; y al parecer el futuro está predeterminado. Por eso las leyes que enuncia son eternas, inmodificables. Y la naturaleza luce pasiva, sometida a leyes deterministas. Para Prigogine, en cambio, el tiempo es elaboración, de ese modo, podría ser creación y elección. Tampoco toma en cuenta la entropía, elemento activo de la evolución de la naturaleza.

EL GRAN DISEÑO DE HAWKING Y LA LIMITACIÓN DEL CONOCIMIENTO¹

Sulbey Naranjo²

CONSEJO ACADÉMICO LATINOAMERICANO

I.- INTRODUCCIÓN

“Cada uno de nosotros existe durante un tiempo muy breve, y en dicho intervalo tan solo explora una parte diminuta del conjunto del universo”. Con esta frase introductoria al libro *El Gran Diseño*, sus autores, Stephen Hawking y Leonard Mlodinow, parecen querer jugar con la imaginación de sus lectores, desde los científicos aún convencidos del poder de la observación, la experimentación y el cálculo para explicar las leyes de la naturaleza, hasta los más escépticos frente al acceso a lo real o porqué del universo.

El intento de ofrecer una visión sobre la creación del cosmos y presentar teoría(s) orientada(s) hacia una era de los múltiples universos, aparece vinculado en el texto, desde el comienzo, con la propuesta de la Teoría M, imponiéndose, de paso, sobre la teoría cuántica a la que se la estima como insuficiente e incapaz de explicar por qué existe el universo.

La Teoría M como “única candidata a teoría completa del universo” y desde su caracterización como una familia de teorías imbricadas dentro de la física cuántica, se propone ofrecer una respuesta a la incógnita de la creación mediante la conciliación de lo múltiple con el todo y en el marco de realidades discontinuas o diferentes planos de la realidad, donde no sólo se rompe con el monopolio de un universo único sino que se secunda la visión sospechada de Richard Feynman acerca del desmonte de una sola historia para un sistema en lugar de todas las historias posibles como posibilidades de existencia.

La propuesta de fondo es la aspiración a una teoría última que dé solidez y posea capacidad predictiva sobre “resultados finitos para las magnitudes mensurables”, y cuya analogía con la ley de la gravedad debe ostentar “supersimetría

¹ Proyecto de investigación transdisciplinaria y ciencia y tecnología, asociado al Vicerrectorado de Investigación y Postgrado de la UPEL y al CIPOST-UCV, Seminario de investigación: *El Gran Diseño*: obra de Stephen Hawking y Leonard Mlodinow.

² sulbeyn@hotmail.com

entre las fuerzas de la naturaleza y la materia sobre la cual actúan” Hawking y Mlodinow, 2011: 204). El texto sostiene que la súper simetría más general de la gravedad es propia de la Teoría M.

Hawking y Mlodinow presentan una imagen alternativa a la visión tradicional del universo y del lugar que ocupamos en él. Distanciándose de su otrora postura expresada en la Historia del tiempo, Hawking se propone ahora indagar por qué existe el universo, derribar la autoría de un Creador y sostener, en cambio, la insurgencia de todo lo existente a partir de la espontaneidad de la nada.

Desde esta perspectiva, la motivación que nos ocupa gira en torno a una serie de conjeturas e interrogantes de orden onto-epistemológico que deja el texto, las cuales sirven de fundamento para el desarrollo de nuevas reflexiones. Una de ellas tiene que ver con el postulado de la procedencia del universo de la *nada* en contraposición con la participación de un gran Creador. Al respecto, no deja de ser objeto de interrogación la cuestión de la independencia de la nada del ser mismo. En el mismo sentido la relación entre la *realidad como edificación de un modelo* y su correspondencia con el poder de la ciencia que no sólo hace a Dios innecesario sino que sirve de fundamento al origen del universo por leyes físicas, donde *la verdad* reposa en los fragmentos del mapa del mundo que la Teoría M puede demostrar, quedando así el libre albedrío confinado dentro de una realidad determinada.

Sobre la base de dudas o interrogantes como estas nos proponemos incursionar en las posibilidades ontológicas y epistemológicas que se derivan de las hipótesis expuestas por los autores, dejando en claro nuestra intención de mantener la debida distancia del saber disciplinario que sustenta el modelo de representación de la realidad desde la ciencia física, mas sí objetando como principio la sentencia sobre la *filosofía* como el campo del saber que “ no se ha mantenido al corriente de los desarrollos modernos de la ciencia, en particular la física” a lo que añaden de manera un tanto ligera que “ los científicos se han convertido en los portadores de la antorcha del descubrimiento en nuestra búsqueda del conocimiento” (Hawking y Mlodinow, 2011: 11).

II.- REALISMO DEPENDIENTE DEL MODELO

No hay duda de que actualmente resulta un despropósito para la filosofía social y las ciencias humanas prescindir de la debida reflexión sobre las revoluciones científicas que han venido aconteciendo desde fines del siglo XIX y muy particularmente en el XX, pero asimismo resulta inconcebible que las ciencias naturales no consideren las implicaciones ontológicas de los hallazgos filosófico-sociales y antropológicos.

El derrumbe de la inmutabilidad de la materia gracias al descubrimiento del carácter no elemental del átomo y subsiguiente cambio a la categoría de *proceso* significó un duro golpe a las doctrinas de la física y la química decimonónicas. No menor fue el impacto de la teoría cuántica a partir de la cual la atomicidad deja de residir en la energía misma para ser emitida en cuantos de acción o cantidades mínimas de energía producidas de manera *discontinua*. En la misma dirección de transformaciones radicales en la concepción del universo significó la teoría de la relatividad de Einstein con la trascendental fórmula de $e=mc^2$ y sus implicaciones en la curvatura del espacio y en el dinamismo e interacción multidimensional del espacio-tiempo, el principio de indeterminación de Heisenberg y los aportes de la cibernética.

A partir de descubrimientos como estos, el pensamiento científico de la era moderna –desde Galileo a Newton y Descartes– resultó insuficiente como paradigma explicativo de los fenómenos del universo, lo cual no significa que se desestimen en toda circunstancia, pero sí pasan a ser objeto de controversia y limitantes para las nuevas perspectivas del hacer científico, especialmente cuando se insiste en mantener visiones reduccionistas con pretensiones de totalidad.

Sin embargo no sólo estas revoluciones científicas van a contribuir a infrin gir la manera de pensar los enigmas del universo desde la racionalidad conceptual o adecuación lógica/realidad empírica. Igualmente esa correspondencia entre lo real y el lenguaje formalizado de la ciencia se verá desde entonces afectada por una visión alternativa signada por un devenir en múltiples direcciones junto a la convivencia de paradojas ,todo lo cual mantiene la incógnita de lo originario y pone resistencia a la imagen de totalidad cerrada y axiomatizada.

Desde otras perspectivas -especialmente en el ámbito de lo social- se multiplican preocupaciones epistemológicas y posturas críticas que van abriendo paso a nuevas teorías del conocimiento. La complejidad, la matesis o conjugación de los contrarios, la incompletitud y la incertidumbre plantean la necesidad de diferentes configuraciones de nuestro mundo. Tal la reflexión sobre la metafísica del orden para pensadores como Whitehead, que registran el dilema entre lo mágico y lo numérico al estilo de Pitágoras, o de lo religioso como fundamento del orden del mundo –religiosidad inclusive presente en el entendimiento divino de los modelos cartesiano y newtoniano (Morín, 2007)

Podría decirse que Hawking se inscribe parcialmente en este contexto cuando de hecho, siguiendo a Feynman, se muestra conforme en el capítulo “El Misterio del ser” con la idea de “que el universo no tiene una sola historia, ni tan siquiera una existencia independiente” (Hawking y Mlodinow, 2011: 13) y complementa más adelante –como preámbulo a su postulado de *realismo depen-*

diente del modelo— que “hasta la llegada de la física moderna se acostumbraba a pensar que todo el conocimiento sobre el mundo podría ser obtenido mediante observación directa, y que las cosas son lo que parecen, tal como las percibimos a través de los sentidos. Pero que los éxitos espectaculares de la física moderna, que está basada en conceptos, como por ejemplo los de Feynman, que chocan con la experiencia cotidiana, han demostrado que no es así”.

Obviamente nuestro autor despacha de esta manera toda una controversia epistemológica que nos acompaña desde todos los tiempos y que hoy ha encontrado punto de conciliación con el pensamiento crítico de tradición kantiana.

Es en este debate donde la filosofía, lejos de ser infértil, ofrece un potencial de discernimiento que contribuye a ubicar al conocimiento científico en su justa limitación y posibilidad de aporte, contribución soslayada por Hawking. No en vano el significativo aporte de Bergson al ampliar la visión de la ciencia con una teoría del conocimiento que recupera el papel de la metafísica desde el reconocimiento de la intuición más allá de la inteligencia esquematizadora de la realidad.

El problema no se queda así sólo en la concepción científica hasta la llegada de la física moderna. De ser así bastaría con cuestionar superficialmente la afirmación humaniana de la realidad como torrente de impresiones con causas desconocidas, donde los juicios en torno a la existencia deben proceder de la experiencia. El punto de partida de Hume descansaba en la premisa de que el mundo objetivo es insoluble en la dicotomía de la afirmación o negación de su existencia, razón por la cual la postura práctica y fuente de la ética está en el utilitarismo y no en el conocimiento en sí mismo.

Es precisamente en esta dificultad frente a la aprehensión homomórfica de *lo real* en donde radica el límite del aporte de la ciencia, generando subsiguientemente la conveniencia de una postura ética y estética desde su base conceptual y relación con la humanidad.

Como ejemplo de posturas antagónicas resulta ilustrativa la polémica y el distanciamiento que tuvo lugar en la época de emergencia de la teoría cuántica entre los físicos y filósofos Ernst Mach y Ludwig Boltzmann, donde el primero —continuator del idealismo de Berkeley, y de Hume— asumió un psicologismo hasta los extremos del subjetivismo a partir de la negación de la materia como principio físico; mientras el segundo, por el contrario, convencido de la existencia de la materia, abrió paso con la aplicación de métodos probabilísticos para el desarrollo posterior de la termodinámica del no equilibrio, hoy de significativa aceptación. En todo caso, y he aquí lo que por los momentos nos interesa subrayar, para ambos —como también lo dejó ver Kant con su *idealismo trascendental* sustentador de las meras representaciones de los fenómenos y no cosas en

sí- el mundo no es como parece, independientemente de que se asuma como conjunto interactuante de sucesos.

En la secuencia de esta confrontación de base ontológica y efectos epistemológicos, desde posturas que convencionalmente podríamos distinguir de materialista e idealista, el pensamiento de Karl Popper y el de John Eccle podrían salir al paso como hipótesis fluctuante según lo cual lo trascendente no radica en la posibilidad de conocer el origen de la vida, como tampoco de asumir formalizaciones axiomatizadas como valor de la ciencia, sino por el contrario, alinearse con el espíritu crítico del indagador bajo la premisa de que el carácter de la ciencia radica precisamente en su posibilidad innovadora, lidiando racionalmente con la realidad. Tal vez esto quisieron significar cuando afirmaron (Popper y Eccle, 1977: 25):

“la tesis determinista resulta intuitivamente muy convincente -si nos olvidamos de nuestros propios movimientos voluntarios- en la medida en que los átomos se consideren como cuerpos rígidos indivisibles (si bien Epicuro introdujo un atomismo indeterminista). Más la introducción de átomos compuestos y partículas subatómicas, como los electrones, sugirió otra posibilidad: la idea de que las colisiones atómicas y moleculares pueden no poseer un carácter determinista. En nuestra época, parece que el primero que sacó esto a la luz fue Charles Sanders Peirce, quien subrayaba que hemos de suponer el azar objetivo a fin de comprender la diversidad del universo”.

Sobre esta base Popper sustenta su aporte sobre *Conjeturas y Refutaciones* apoyándose en el *falibilismo* como categoría mediadora entre lo verdadero y lo falso dentro de una dinámica saturada de teorías que pueden estar equivocadas y deben dar paso al racionalismo crítico como medio de eliminación del error y de interrogación del carácter científico de la teoría. De ahí el soporte de su sentencia: *crear el mundo supera mis fuerzas* como base de una epistemología “que lucha contra las hipótesis y eventualmente liquidarlas, en lugar de liquidarnos unos a otros” donde el propósito de la ciencia radica en mejorar pequeñas parcelas de la realidad (Popper, 1977: 24-25).

De lo que se trata entonces es de comprender la función de las teorías científicas como herramientas para la construcción de posibilidades dentro del orden que nos rodea. ¿Queda cualquiera otra intención en el marco de la ficción? o por el contrario, ¿tienen aún vigencia los sistemas formalizados como expresión de leyes de teorías científicas por efecto de elevado grado de desarrollo teórico en su estructura interna? Al respecto la ciencia de hoy pareciera distanciarse de los *juicios sintéticos a priori* (Kant) con sus respectivos méritos de universalidad y de valor necesario capaces de hacer avanzar la ciencia con nuevos datos derivados de la experiencia sensible.

Hawking, desde una perspectiva científicista no parece secundar este reconocimiento de los límites del conocimiento humano. Sin embargo, una profundización en su propuesta de “realismo dependiente del modelo” puede conducirnos a hallazgos inesperados aunque no desprendidos del horizonte de la axiomatización.

Su punto de partida frente a una nueva perspectiva es la tendencia a atribuir valor de “realidad o de verdad absoluta” a los “elementos y conceptos” de una explicación satisfactoria de los acontecimientos de un “modelo del mundo”; sin embargo, concibe la posibilidad de “otras maneras de construir un modelo de la misma situación física, empleando en cada una de ellas conceptos y elementos fundamentales diferentes” (Hawking, 2011: 13) ¿múltiples verdades con valor absoluto todas y cada una de ellas?

Así las cosas el valor de verdad en la propuesta científica está en el modelo mismo como reflejo de lo concreto de la realidad, modelo demostrable a partir de concurrencia de reconstrucciones científicas que conviven entre cadenas lógicas y simbólicas con rango de realidad y de verdad absoluta. La convivencia de verdades modélicas acoge respectivamente el concepto de reducibilidad donde se produce la teoría científica.

“El *realismo dependiente del modelo*, basado en la idea de que nuestros cerebros interpretan los datos de los órganos sensoriales elaborando un modelo del mundo” (Hawking, 2011: 13) guarda afinidad con la tesis idealista sobre el acceso a lo real desde el enfoque de la percepción o de las impresiones, las cuales gracias al lenguaje formalizado será sujeto a la ley de la confirmación del cálculo conceptual y siempre será efecto de un conocimiento indirecto y relativo sobre lo real. Una vez más la impronta kantiana se deja ver en el acuerdo idealista trascendental del conocimiento humano desde la premisa de acceder a las cosas desde las ideas y de las cosas mismas, identificándose el conocimiento con una suerte de laberinto de sensaciones al que se le pone cierto orden. Será la *razón pura* manifiesta en el plano práctico (*razón práctica*) la constructora de postulados que en principio no pueden ser demostrables por la razón teórica.

Entendemos que esa configuración de la realidad –y no de lo real o esencial– representa una suerte de propósito, voluntad de figuración o *como si* para la ordenación del mundo, que nos recuerda los límites del conocimiento que deja ver igualmente la *Filosofía del Como Si* de H. Vaihinger (1965: 8), a partir de la cual “no conocemos absolutamente la realidad sino sólo la inferimos (y esto es también una simple visión científica)”.

Para los matemáticos y físicos, la conquista de la axiomatización equivale a experimentar el clímax de la teoría científica, pero ese lenguaje simbólico ha

sido desmantelado por ellos mismos en sus propósitos de verificación. Las contradicciones o imprecisiones en lo interno de sus formalizaciones han ido dando paso, en lugar de pretensiones de verdades absolutas, a un conocer como suerte de trajinar con lo desconocido y diversidad de tejidos hacedores de realidad. De ello dan cuenta hoy variadas teorías de la complejidad.

El modelo de la teoría M, como un avance hacia una teoría del todo se muestra como eco de un realismo que no deja de ser ingenuo y desde un neo perspectivismo parece indicar la existencia de una verdad objetiva de la que nunca se tendrá la convicción de aprehenderla en su totalidad.

Este reconocimiento de una totalidad inaprensible constituye en sí mismo un significativo aporte frente a una concepción científica tendente a la asunción de la realidad fragmentada con su correspondiente efecto ético en la vida cultural. Como afirmara David Bohm al Dalai Lama (2006:66) cuando éste le interrogó sobre los efectos de una existencia independiente de las cosas y aquel respondió: “si examinamos las diversas ideologías que tienden a dividir la humanidad, como el racismo, el nacionalismo extremista o la lucha de clases marxista, vemos que uno de los factores clave de su origen es la tendencia de percibir las cosas como intrínsecamente divididas y desconectadas” afirmación esta derivada de una forma nueva de observación que llamará “Totalidad No Dividida en Movimiento Fluyente” sobre la premisa de la antecendencia del flujo sobre las cosas, y “al acercamiento a la cuestión por caminos diferentes, donde tanto la relatividad como la teoría cuántica coinciden en que ambas presuponen la necesidad de mirar el mundo como un todo continuo, en el cual todas las partes del universo, incluyendo al observador y sus instrumentos, se mezclan y unen en una totalidad. En esta totalidad, la forma atomística de mirarla es una simplificación y una abstracción, solamente válida en algún contexto limitado” (Bohm, 1988: 32).

Hawking reivindica, con la teoría M, esta nueva forma de interpretar la realidad y el conocimiento científico, independientemente que deje ver desde lo múltiple una suerte de determinismo y subsiguiente posibilidad de alcanzar los secretos de la creación del universo. La interrogante que deja esta conciliación de lo diverso con lo unitario está en los secretos de la propia vida en la que interviene no sólo la física sino especialmente la biología en alianza con otros dominios del saber. Desde esta perspectiva quizá convendría reconsiderar una expresión de Popper respecto a la teoría de Darwin la que estima más como teoría metafísica que científica (Popper, 1977: 137). Asimismo convendría retomar la postura de la ciencia en tercera persona con subestimación de lecturas sobre lo real en primera persona, donde la participación del observador conlleva tomar una postura alternativa a los límites de la ciencia deslindada de la subjetividad.

En todo caso, independientemente de los reduccionismos científicos con sus invaluable aportes a la tecnología y a la cultura moderna, lo que está sobre el tapete es la reconsideración de la ciencia misma y las implicaciones de la subjetividad, lo social y lo ético en el territorio hasta ahora consagrado de las ciencias naturales y matemáticas. Una revolución definitivamente epistemológica y cultural.

III.- LA CREACIÓN Y LA NADA

El punto de discusión de fondo se presenta cuando con la Teoría M los autores en cuestión traspasan los límites de la Mundanidad para intentar dar respuesta a la pregunta de la creación. Desde las primeras páginas anuncian tal propósito a partir de la premisa de los múltiples universos “creados de la nada” aclarando la no “intervención de ningún Dios o Ser Sobrenatural, sino que dicha multitud de universos surge naturalmente de la ley física: son una predicción científica” (Hawking, 2011: 16) Como corolario, las preguntas sobre la emergencia del universo conducen a los problemas últimos de la vida, tales como “¿por qué hay algo en lugar de no haber nada? ¿por qué existimos? ¿por qué este conjunto particular de leyes y no otro?” interrogantes estas todas dirigidas a la indagación de *por qué* y no sólo de *cómo* se comporta el universo.

La creación y la nada entran a configurar unidades de análisis centrales en estas afirmaciones e interrogantes donde claramente se pone en evidencia la voluntad de hacer suya la célebre frase de Protágoras acerca de que *el hombre es la medida de todas las cosas*, obviando, con ello, los límites potenciales del cerebro humano para formular postulados o leyes a la semejanza de los ya registrados en sistemas lógicos que dan cuenta de no consistencia y completitud por sí mismos (caso teorema de Göedel) donde la consistencia de postulados vendría dada precisamente en la incompletitud, concluyendo en la inexistencia de sistemas finitos por lo inevitable de incurrir en la contradicción cuando un sistema pretende abordar un conjunto determinado de problemas (Bohm, 2000: 196). En este sentido parece manifestarse la frontera del cerebro humano ante la falta de contacto con lo que aún no ha sido nombrado o mirado, ambas realidades siempre presentes en el ámbito del enigma.

Esta voluntad paradójica entre un procurar imágenes omniscientes del todo a partir de situaciones descubiertas –paradoja reconocida en las primeras frases del libro– unido a los límites biológicos derivados de la identificación sujeto-objeto que envuelve conexiones electromagnéticas entre la imagen-objeto y el registro de información en la región occipital del cerebro humano, parece pactar más bien con posturas fetichistas en la manera de ver la realidad. En lugar de asumir verdades aproximativas, donde emergen sombras proyectadas por la luz del cono-

cimiento, se produce una consagración del poder de la palabra científica. La grandilocuencia funge como medio de cautiverio para el conocimiento científico.

Respecto a la creación a partir de la *nada* sin la intervención de un ser sobrenatural la situación se nos presenta igualmente problemática y ensombrecida. La propia concepción de la nada enrarece el asunto especialmente porque los autores parecen asumir una significación plana de un término que oscila entre el caos y el orden, entre lo instituido y lo impalpable.

Bien lo dejaba ver ya desde la antigüedad el filósofo Parménides en el poema *Sobre la Naturaleza* (Parménides-Heráclito, 1983: 52):

No fue jamás ni será, ya que es ahora, en toda su integridad.
 Uno y continuo. Porque, en efecto, ¿qué origen podrías buscarle?
 ¿De dónde le vendría su crecimiento? No te permitiré que me digas o que pienses que haya podido venir del No_ Ser, porque no se puede decir ni pensar que el Ser no sea.

No sólo se da cuenta de una realidad continua, sino asimismo de la imposibilidad de la nada como antítesis, o en su defecto, como antecedente del ser. La única realidad es la del Ser eterno, infinito, indivisible, frente a un mundo que se muestra como ilusión, que no existe como tal, como lo conocemos. Lo múltiple es apariencia cambiante del *uno*.

Este mundo-ilusión es aún más radicalizado por el nihilismo nietzscheano frente a los valores creados por la *mentira de la cultura* que termina identificándose con las alucinaciones de las verdades últimas configuradoras de la naturaleza, para confluír finalmente en la disolución de las antítesis verdad/mentira, realidad/nada todo lo cual conduce hacia la interrogación de “¿por qué no, más bien, la no-verdad? ¿y la incertidumbre? ¿y aun la ignorancia?” de ahí “la voluntad de verdad, que todavía nos seducirá a correr más de un riesgo...” (Nietzsche, 1997: 21).

Por otro lado, la aceptación de la nada supondría la participación del *tiempo*: el *continuum* del movimiento que precede o prosigue a lo creado de la nada. Pero ¿no es este tiempo en sí mismo una creación intramundana? ¿es posible concebir el tiempo sustraído a su iniciación con el mundo mismo? De aceptarse esta conjetura tendríamos que pensar subsiguientemente en el desatino de un Dios creador de un universo con principio, siendo esta una magnitud o corte del tiempo producto de lo humano, tal cual son las leyes científicas sobre el origen del universo, y dentro de ellas la teoría M.

¿Hay entonces algo que no sea nada? Lo hay, desde luego, pero dentro de nuestra dinámica mundana, que se desenvuelve entre los márgenes de movi-

miento con magnitudes de comienzo y de fin, de antes y después. En ese mismo sentido hay creadores de realidades, hay progreso, conjeturas que configuran representaciones de mundo y se ofrecen como modelos de realidad, modelos, que como decía Parménides son meras *ilusiones, mundo de las formas, de las ideas como dijera, Platón y Sócrates*. Simulaciones de lo real a las que accedemos mediante el conocimiento. Así en un sentido lato podríamos afirmar que la Mundanidad es el reino de creaciones a partir de una nada no perceptible en sí misma, no como un ser por sí, sino sólo en conexión con el movimiento intramundano del tiempo.

Es en este entramado de realidades derivadas de la nada en contraposición a lo existente, que el ser humano –llámese científico, poeta o artista– se convierte en sembrador de realidades, de cultivos que van emergiendo con el apoyo de asociaciones libres y proyectadas entre entidades humanas y no humanas.

Se trata de creación de mundos que otorga sensación de fluidez y evanescencia a partir de la expresión de seres que se desenvuelven y forman parte de una dinámica de dar-recibir, en lugar de entenderse como poseedor o dueño de realidades simuladas. Así, la lógica óptico-ontológica heideggeriana del ser, exhibida como la imagen del donar, de entrega producida a su vez por entrega impulsora, conforma un tramado de realidades interprovocadas, que salen a la luz como efecto de un desocultarse junto a un conectarse libremente, como danzantes en competencia de baile, haciendo gala de destreza y de improvisación a la vez. No es exactamente el caso del científico en su proceso creador, quien desoculta con las herramientas de entramados lingüístico-matemáticos procurando la axiomatización. Sin embargo, unos y otros, artistas, poetas y científicos se apropian y substancian como seres de mundo y seres de lenguaje, homo symbolum, como afirmara Cassirer.

Lenguaje-vida, recurrentes transmutaciones de símbolos y sentidos: voluntarios unos; fruto de aleaciones de signos próximos, elásticos, “decibles”; ajenos e “indecibles” otros (Göedel) que deambulan en la cotidianidad a la espera de cortar silencios y aromar verdades-mentiras, realidades-nada, todo ello fluctuante y de superficie.

Mundo que no tan dócilmente ni de forma permanente abre sus puertas a la vida nueva o *dolce stil nuovo*, menos aún a ilusionistas que se disputan un puesto en la historia forjando estrategias subliminales y acertando con hitos que impacten la vida fáctica. Animadores que se empeñan en imponer imaginarios patriarcales –realismo dependiente de modelo– ante la fragilidad de sus iguales, sumergidos estos en la hondura trágica de un existir cuyo sentido se construye desde y hacia la nada.

Así se muestra la existencia humana: prolífica y estrecha a la vez, representación engendrada y creada al mismo compás, lingüísticamente fecundada. ¿Autónoma finalmente esta autonomía existencial de segundo orden, aguantada por el lenguaje y modelos de representación?

¿No participamos más bien de un continuum de un *darse y ocultarse* al mismo, como dijera Heidegger? El perspectivismo al que nos conduce el nihilismo de Nietzsche y el neoperspectivismo que pudiéramos derivar de *los conceptos mentales de Hawking como única realidad que podemos conocer* (Hawking, 2011: 194) ¿no suponen acaso un intercambiar y enmascarar mediante los cuales tiene lugar una escapatoria de la libertad misma que deviene en el desocultarse? Esta suerte de esquivarse que supone el acto libertario mismo ¿no puede ser una expresión de voluntad autoritaria o sectaria?

Asistimos a la aceptación de una desocultación *impropia*, que en palabras de Heidegger optaría entre la alienación o la caída. En términos de comprensión directa: una autoanulación del ser, un dejar de pertenecer al todo, a la libertad misma. Interpretando la creación divina de Hawking: un subrogarse ante la voluntad de Dios o Ser Sobrenatural. Ante esto emerge la pregunta al físico: ¿se niega la autoridad divina mas se acepta el dictamen humano en nombre de la ciencia?

¿Propiedad de quién los límites del conocimiento? ¿No somos todos seres del mundo, en y con el mundo? ¿En nombre de qué el desatino de arrogarse dueño o señor de un cosmos que apenas puede adecuar a su fugacidad mental?

La imagen del ser humano como perteneciente a un lógica de *dar-recibir* trastoca la visión del mundo con fuerza análoga a la producida a la que surgió a partir de la transmutación conceptual de la tierra como centro del universo. La lógica heideggeriana del ser como perteneciente al *dar*, de la realidad que se expresa en el *desocultarse...* testimonia la caída de los dogmas de cualquier naturaleza. Ni hijo de Dios, ni ser superior sobre el resto de los seres del universo. Nuestra condición se caracteriza por oscilar entre vacíos y posibilidades significativas, seres limitados a la apropiación y substanciación como ser de mundo y con el mundo. Creadores de realidades dependientes del modelo como sostiene Hawking, pero con el añadido del conjetura *como si* de la filosofía de Vaihinger y el cuestionamiento del valor de la verdad y el conocimiento como producto de la *voluntad de verdad* que sostuviera Nietzsche. El mundo en sí mismo, por consiguiente, no puede ser aprehendido ni por la ciencia, ni por filosofía alguna. Su representación, ni falsa ni verdadera, sólo nos ofrece una perspectiva que identifica la verdad con la mentira, la realidad con la nada...

IV.- NUEVA IMAGEN DE LA CIENCIA

Somos protagonistas de una época emergente que demanda una transformación de las prácticas científicas y sustitución de los tradicionales paradigmas tecno-científicos que se extienden desde hace más de dos siglos.

Hawking y Mlodinow dan cuenta de este agotamiento epistémico. Prueba de ello aparece en el enunciado del propósito del libro *El Gran Diseño*, en cuya introducción se declara la intención de “proporcionar las respuestas sugeridas por los descubrimientos y los progresos teóricos recientes, que nos conducen a una nueva imagen del universo y de nuestro lugar en él...” (Hawking, 2011: 11).

Suscribimos, en principio, este objetivo de trabajo. Nos anima la expresión “imagen del universo” la cual relacionamos con la postura paradigmática planteada en el texto a partir de un *realismo dependiente del modelo*, asumiendo como realismo una dimensión óptica del universo. Igualmente apoyamos la afirmación, calificada por ellos de *idea revolucionaria*, de no ser más que “habitantes ordinarios del universo y no seres especiales que se distinguen por vivir en su centro” (Hawking, 2011: 24 y 27). No obstante guardamos distancia de la supuesta analogía entre la ciencia de hoy con la antigua ciencia jónica interesada en *leyes fundamentales que explicasen los fenómenos naturales cuya formulación racional en muchos casos condujo a conclusiones sorprendentemente parecidas a las de nuestros métodos más sofisticados*. Consideramos que la concepción de leyes fundamentales conduce a una construcción reductiva y determinista que se diferencia de la representación del universo como objeto real por medio de una figura fenoménica.

Si bien el señalamiento del universo como *imagen* conduce a su vez a una nueva imagen de la ciencia en sí misma –dada la distinción entre la física clásica y la física cuántica sobre la base de las diferentes maneras de formular esta última– las interrogaciones que se plantean en torno a las “leyes que determinan el comportamiento del universo y de los humanos” (Hawking, 2011: 39-41) junto a la hipótesis de la leyes físicas que rigen el comportamiento de los procesos biológicos, tan determinados como las del orbe planetario ...no parecen dejar duda de la conservación de la idea de ciencia desde la perspectiva determinística, con el subsiguiente abandono de la sugerida concepción conjetural del diagnóstico científico.

Esta impronta de la ley en el dominio de la ciencia aparece en forma de interrogante-hipótesis en la aseveración de la tradición aristotélica seguida por Descartes y en la ciencia contemporánea por Einstein, en torno a “que los principios de la naturaleza existen por “necesidad”, es decir, porque son las únicas leyes que tienen consistencia lógica” y subsiguiente postulado del basamento lógico

de las leyes de la naturaleza. Asimismo corroborada y ampliada esta visión absoluta del universo con el aporte galileano de la observación y consecuente comportamiento de los fenómenos físicos.

Como conclusión de este rastreo histórico-científico, Hawking y Mlodinow sostienen que “el libro está enraizado en el concepto de determinismo científico, que implica...que no hay milagros, o excepciones a las leyes de la naturaleza” (Hawking, 2011: 42). La pregunta que cierra el capítulo (¿tenemos realmente razones para creer que existe una realidad objetiva?) tiene a nuestro modo de ver una respuesta afirmativa, no sin dejar de caer en contradicción con los postulados que parecen inspirar una nueva imagen de la ciencia, la cual, como corolario, rompería con la clásica distinción entre ciencias duras o naturales y ciencias blandas o sociales y humanas.

La tesis del Gran Diseño parece así desarrollarse bajo el amparo de las antinomias kantianas según lo cual la concurrencia de dos juicios contradictorios aparecen igualmente fundamentados en el curso del razonamiento del texto.

El problema radica posiblemente en la identificación de la materia con la imagen, donde el debate se plantea en el predominio de una u otra. El problema parece resultar insoluble y de ello se ha dado testimonio desde la antigüedad para concluir –como lo hicieron las corrientes diferenciadas de materialistas e idealistas– en que el mundo no es como parece y sólo desde esa incógnita podemos acceder a él, reconociendo finalmente como válido el mundo de la probabilidad junto a una necesidad inabordable. Desde allí el reconocimiento en los capítulos finales del texto de que “existe algún ente que no necesita creador y dicho ente es llamado Dios” no obstante acto seguido aclara que es posible responder la conjetura de la existencia de Dios “dentro del reino de la ciencia, y sin necesidad de invocar a ninguna divinidad” (Hawking, 2011: 194).

Lo que los autores parecen olvidar es que lo invocado es sólo el nombre o concepto y que la ciencia es sólo la metódica. Dios sería así otro concepto mental que da vida a un ente que no necesita ser creado. Pese a esta argumentación deducible de los conceptos mentales que en opinión de los autores nos formamos de la realidad como expresión de lo real, se observa en la disertación un rechazo al carácter ficticio del *juego de la vida* que rescatan de John Conway. Para ellos “el juego de la vida no es realmente un juego sino un conjunto de leyes que rigen un universo bidimensional. Es un universo determinista: una vez que empieza con una cierta configuración de partida o configuración inicial, las leyes determinan qué ocurrirá en el futuro” (Hawking, 2011: 194-195).

Como tesis determinista el final del libro gira en torno a la convicción de lo superfluo de la apelación a un Dios creador “para encender las ecuaciones y poner el universo en marcha”. El fundamento: la existencia de algo en lugar de la nada; el motivo de la existencia misma.

Una vez más se obvia la antinomia de la invocación a partir del concepto, donde la ciencia funge sólo como metódica o camino para lograr un fin. Los conceptos –o formaciones mentales como ellos mismos afirmarían– representan la realidad sin garantía de reflejar lo real. Llámese Dios o ciencia constituyen el supremo bien: la creación misma.

Sea que el origen del universo esté dado como un suceso cuántico al decir de los autores, sea impropcedente la extrapolación del Big Bang hasta los inicios (Hawking, 2011: 148-150) sea cualquiera otra hipótesis en curso, la Teoría del Todo hacia la cual parece apuntar la tesis del Gran Diseño, aparece expresada en el concepto de la irreductibilidad y el control de lo absoluto. Más bien asoma una suerte de neo perspectivismo que serviría de fundamento a la proliferación de universos y de múltiples historias de sistemas, a la manera de Feynman.

Pensamos en un neo perspectivismo en el sentido de trascender lo unilateral de la perspectiva desde de una visión centrada. Las discontinuidades o cuantos de acción que irrumpen la lógica de la continuidad y dan paso al dominio de la probabilidad, parece constituirse en el *modus operandi*, que junto a la lógica organizacional a lo interno del sistema, sirve de urdimbre en la Teoría M a la señalada multiplicidad de realidades y de variedad de historias de los sistemas que conviven en la visión ingenua de realidades siempre supeditadas al modelo que la representación.

La concepción de la ciencia en el Gran Diseño da sin duda un salto epistémico importante pese a la impronta científicista que le acompaña. La propuesta que se desarrolla con una ruptura disciplinaria para coincidir con los enfoques transdisciplinarios, hoy invocados como metódica de los fenómenos no sólo de las ciencias naturales y físico-matemáticas sino especialmente de las ciencias humanas y sociales, marca un hito en la nueva imagen de la ciencia y construcción del conocimiento científico. El “realismo dependiente del modelo” y el enfoque neo perspectivista que se desprende del nuevo enfoque, contribuye a cerrar la brecha entre las diferentes concepciones científicas que se han venido oponiendo en el curso de la historia de las ideas de la ciencia. Significa una transformación radical del paradigma dominante en la producción del conocimiento; he ahí a nuestro modo de ver uno de sus aportes más relevante.

Desde el punto de vista de las contradicciones entre lo probable y el determinismo, estimamos que no representa un defecto, por el contrario, lo aprecia-

mos como procesos complementarios de fluctuaciones entre la estabilidad y el cambio. Lo que nos parece más allá de este encuentro de opuestos, es que los autores se resisten al destronamiento de la ciencia en el sentido clásico, como fuente de explicación del universo. Aceptamos la hipótesis en términos de comportamiento, mas la rechazamos como aspiración de explicación del origen del universo.

V.- REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bohm, David (1987), *La Totalidad y el Orden Implicado*, Kairos, Numancia, Barcelona.
- Dalai Lama (2006), *El Universo en un solo Átomo*, Nomos, Colombia.
- Hawking, Stephen; Mlodinow, Leonard (2011), *El Gran Diseño*, Planeta, 1ª. Reimpresión, Caracas.
- Krishnamurti J. (2000), *Diálogos con Krishnamurti, Encuentro con Grandes Pensadores del siglo XX*, 2ª. edición, Edad y Morales, Madrid.
- Morin, Edgar (2007), *Introducción al Pensamiento Complejo*, Gedisa, Barcelona ,España.
- Nietzsche, Friedrich (1997), *Más allá del Bien y del Mal*, Alianza Editorial, Madrid.
- Parmenides-Heraclito (1983), *Fragmentos*, ORBIS, Barcelona.
- Popper K. (1977), *Sociedad Abierta, Universo Abierto*, 4ª.edic., Tecnos, Madrid.
- _ & Eccles, John (1977), *El Yo y su Cerebro*, imprenta juvenil, Barcelona-España.
- Vaihinger, H. (1965), *The Philosophy of "As If"*, Routledge & Kegan paul LTD, London.

Abstracts

ABSTRACTS

The need of the industrialization to Venezuela

José Contreras & Andrés Santeliz

The article reports the need for industrialization which results from the goal of improving the quality of life of the people of the relatively less developed countries. It examines specialized literature to find the determinants and the more general characteristics of the processes of industrialization. It also, reviews the strategies of industrialization. From the examination of the levels and the structure of Venezuela's external trade balance for industrial goods, it is presented a characterization of its industrial sector. The Kaldor laws for the Venezuelan economy are tested and it concludes that industrialization is the instrument to promote its growth.

Key words: Industrialization, the need for industrialization, determinants of industrialization, characteristics of industrialization, laws of Kaldor.

Integración Regional en América del Sur

Philips Arestis & Fernando Ferrari

Esta contribución trata de responder a dos preguntas: En primer lugar, ¿es la Unión de las Naciones de América del Sur (UNASUR), la institución más viable para lograr un proceso coherente para la integración regional de América del Sur? En segundo lugar, ¿qué modelo de integración regional debería adoptarse en el caso de que UNASUR garantizara la estabilidad macroeconómica y evitara las crisis financiera y cambiaria de América del Sur? Las respuestas a estas preguntas se basan en los siguientes objetivos: (i) demostrar que la Unión Monetaria Europea no es un proyecto adecuado para América del Sur y (ii) presentar una propuesta para la UNASUR.

Palabras claves: Integración regional, Unión Monetaria Europea y Unión de las naciones de América del Sur.

Effects of exchange control in the commercial exchange with Colombia. Consequences of the retirement of Venezuela of the andean community*Humberto José Mayora Guaita*

The main purpose of this paper is to analyze the reasons why, in the last four years, the binational trade between Colombia and Venezuela has experimented a steady growth, a positive boost, high economical peaks and, at the same time, abrupt falling in terms of figures of trade exchange. It is considered that a possible cause of this situation is linked to the rigorous Control of Monetary Exchange employed by the National Monetary Exchange Control Bureau called CADIVI in Venezuela. This state of affair has had an effect on the prices of the commercial products. Such effect has been regularly recorded by Colombian entrepreneurs and traders through their various regular business transactions. For instance, by the end of 2011, it was registered an exchange of 2.193 dollars. In order to meet the objectives stated in this research it was used a documentary methodology.

Key words: Exchange, research, imports and exports.

The policy of price control of agri-food goods from the perspective of neoinstitutionalism*Agustín Morales*

The purpose is to analyze and interpret, from the neoinstitutional perspective, the current situation and the implications related to the implementation of the policy of price control. The development was adjusted to the following methodology: first, we outlined the most important aspects that served as framework for the implementation of the aforementioned policy; secondly, we analyze and interpret this policy through the development of the steps and components that make up the entire task of research work, namely: conceptualization, verification and inference. Consistent with the theoretical option on which this work is based, it finalizes by pointing out that the implementation of the aforementioned policy caused, among others, greater inefficiency, shortages and significant increase in imports.

Key words: Venezuela, neoinstitutionalism, agri-food sector, state, price control

Basket food regulations in Venezuela*Thaís Ledezma & Zuleima Rodríguez Acevedo*

The basket food regulations are an instrument that is used to plan the social and economic policies in the area of food security in this country. The objective of this article is made a comparative analysis of results for different baskets food regulations that are made by National Institute of Statistics in Venezuela in the years 1997 and 2002. These comparative analyses of results are made emphasizing the support instruments that are used to develop each basket food regulations. It is concluded that today is still using the basket food regulations of 1997 and it is 15 years of effective. It is necessary to update these basket food regulations because there are lot of sources and recent studies that support this update. In a point, it is important to develop information campaigns of health because it could promote healthy eating habits.

Keywords: Venezuela food basket, food security, social policies, economic policies, healthy eating.

Evolution of research networks in the Latin American academic context: Comparative analysis of the impact of Colombia and Venezuela research schemes*Miguel Angel Cardozo-Montilla*

This study was realized with the aim of analyzing the evolution of the research university networks in Latin America, subsequently comparing the impacts of scientific work schemes of two of their countries, Colombia and Venezuela, in order to assess some of the potential effects of implementing (or not implementing) strategies for the development of these networks in both nations. From the findings it is concluded that the research seedbeds of Colombia seem to be generating a positive impact on aspects such as the scientific productivity, while the trends observed in Venezuela could be linked to a poor collaborative research culture in its universities.

Keywords: Research networks; universities; Latin America; Colombia; Venezuela.

Subcontracting and labor triangulation: covert relations*Añez Hernández Carmen*

In the global economy companies restructure production processes and work organization to reduce costs and compete according to the demands of domestic and international markets. The restructuring involves the outsourcing of workers, freeing the entrepreneur's typical employment contract. These changes result in disguised employment or fraudulent contracts established guided by different rules to generate the triangulation labor work. According to the reality surrounding the labor market, outsourcing, outsourcing and triangulation are but forms of slavery in the era of globalization. This reveals that the practice of the employer lacks a social sense.

Keywords: Labor relations, outsourcing, outsourcing, triangulation, covert relations.

Extension of social security to the rural worker in Venezuela*Ana Mercedes Salcedo González & Absalón Méndez Cegarra*

The traditionally underprivileged sectors include rural workers, with very particular characteristics, and possibly the larger group, therefore, is to target population to think about social policies to extend social protection. On this basis, develops this article, made by a documentary analysis, focused to explain the importance of an inclusive social protection and to demonstrate, through the review of national and international legal standards, the legal viability of establishing a special scheme of Social Security for the rural worker in Venezuela.

Key words: Social protection, social security, rural worker.

Anthropometric growth of students in a rural venezuelan population*Helia Lagrange de Castillo, Gentzane de Arechabaleta, Alicia Ortega de Mance-
ra, Mauricio J. Rivas, Rosanna Frisicchio, María G. Pietrini, Héctor A. y Herrera
Elizabeth M. Rivera*

Results about the anthropometric growth of 572 children and adolescents, 244 boys and 328 girls, aged 6 to 18 years (Estado Aragua-Venezuela) are exposed. Height, weight, sitting height, biacromial and bi-iliac diameters, subscapular and tricipital skinfolds and the arm circumference were measured. The

values of our subjects are close to those of the national population in height, weight, shoulder breadth, arm circumference and skinfolds, but the seating height of girls and boys, present lower averages than those of the venezuelan population. This could be explained because the genetic factor due to the high proportion of african ancestors in this population.

Key words: Growth and development, morphology, rural population, african ancestors.

Discrimination against children with disabilities adoptable in Venezuela and the role of the State

Alexander Albarran & Mirla Pérez

Children and adolescents with disabilities, which are up for adoption, form a population group that is most vulnerable. They are institutionalized permanently and completely invisible to society. This reality was supported by six stories based on real-life and addressed from D. Bertaux's perspective. The point of saturation allowed the interpreting how the matriarchal paternity is present in relationships of boys/girls and adolescents with disabilities, as well as, how the adoption in Venezuela can be considered, in practice, as purchase of children, among other findings.

Keywords: Disability, institutionalization, invisibility, matriarchal paternity.

REVISTA VENEZOLANA 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 requiere su identificación, así como la tabla de datos de origen de los mismos en formato digital. También se requiere de dos copias a doble espacio en papel tamaño carta.
2. En el texto los subtítulos así como la ubicación de cuadros o tablas deben ser claramente indicados. Cada cuadro o tabla debe presentarse en hoja aparte colocado con su debida identificación al final del texto. Las notas deben aparecer debidamente enumeradas al pie de página. Las referencias bibliográficas se incorporan al texto y entre paréntesis se coloca el apellido del autor, coma, el año de publicación, coma y página. Las referencias completas se incluyen en la bibliografía, después del texto, organizadas alfabéticamente según el apellido del autor. Las referencias bibliográficas se registran de la siguiente manera: PARA LIBROS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (en cursivas), casa editora, lugar de publicación; y PARA ARTÍCULOS, apellido(s), nombre(s), año de publicación (entre paréntesis), título (entrecomillado), nombre de la revista (en cursivas), volumen, número, fecha de publicación, lugar de publicación. Ejemplo: Tedesco, Juan Carlos (1972), "Universidad y clases sociales: el caso argentino", *Revista Latinoamericana de Ciencias Políticas*, Vol. 3, No. 2, Buenos Aires. La bibliografía colocada al final del texto debe ser exclusivamente de referencias que aparecen en el texto.
3. La extensión de los artículos no debe exceder las 30 cuartillas, aunque el Comité Editorial podría admitir flexibilidad en caso de que el interés del tema lo amerite.
4. Los autores deberán enviar junto con sus artículos un resumen de 6 a 10 líneas del artículo y otro de 6 a 8 líneas de sus datos personales (incluyendo: (1) lugar o lugares donde está destacado, (2) breve lista de sus obras más importantes).
5. Los trabajos que el Comité Editorial considera potencialmente apropiados para su publicación serán sometidos al arbitraje de especialistas en el tema; los comentarios al respecto serán remitidos al autor junto con cualquier sugerencia de la Dirección de la Revista.
6. El Comité Editorial se reserva el derecho de aceptar o rechazar los artículos sometidos o a condicionar su aceptación a la introducción de modificaciones.
7. Los autores de los artículos publicados recibirán 3 ejemplares del número. En el caso de ser necesario el envío al exterior, los autores recibirán un ejemplar del número y la separata correspondiente.

LISTADO DE ÁRBITROS VOL. XVIII, NOS. 1 Y 2

Luis Mata

Cristina Mateo

Zuleima Rodríguez

Benito Infante

Leonardo Vera

Absalón Méndez

Félix Arellano

Agustín Morales

Carlos Peña

Guillermo Ramírez

Miguel Ángel Latouche

Catalina Banko

Isabel Carmona

Isabel Días

Armando Jiménez

GUÍA PARA ARBITRAJE DE ARTÍCULOS

El artículo debe explicar con claridad los objetivos del trabajo, importancia del mismo, método empleado, resultados, conclusiones y referencias.

Para evaluar los artículos se sugieren considerar los siguientes criterios:

- Claridad en los objetivos
- Adecuación del método empleado
- Validez y confiabilidad de resultados
- Coherencia interna
- Aporte científico
- Originalidad

El resumen debe facilitar a los lectores un reconocimiento rápido de los métodos y contenido de artículo, comenzando por el propósito, objetivo, los procedimientos, método, diseño experimental, temas y análisis de la información, resultados y conclusiones.

Centro de Documentación e Información “Max Flores Díaz”

El Centro de Documentación e Información “Max Flores Díaz” (CDIMFD), está adscrito a la Coordinación Académica de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales de la Universidad Central de Venezuela. Su misión es brindar información en el área de las Ciencias Económicas y Sociales así como en temas asociados, mediante productos y servicios informativos-documentales en el ámbito nacional e internacional, en apoyo a la formación y actualización permanente de toda la comunidad universitaria.

Colección

El acervo bibliográfico del centro está conformado por Publicaciones Periódicas; Libros; obras de referencias, necesarios para los investigadores, docentes y estudiantes de pre y post-grado.

Servicios

Consulta material bibliohemerográfico a través de catálogos automatizados bajo ambiente Winisis; consultas de recursos electrónicos a través de acceso a bases de datos: EBSCO, Emerald, Gale Database, ProQuest, Science Direct, Thomson Scientific, Wilson Web, entre otras; bibliografías especializadas; disseminación selectiva de información; préstamo en sala y préstamo interbibliotecario.

Horario de Servicio

Lunes a Viernes de 9:00 a.m. a 6.00 p.m.

Dirección: Universidad Central de Venezuela (UCV). Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (FaCES). Coordinación Académica. CDI-Max Flores Díaz. Edificio principal de la FaCES, piso 1. Apartado Postal 47703. Caracas 1051. Venezuela. Teléfono: (212)6052668. Correo Electrónico: cdimfd@uv.ve; carmen.castro@ucv.ve

Nombre:	_____	C.I.:	_____
Institución:	_____	Cargo:	_____
Dirección:	_____		
x	_____		
Ciudad:	_____	Estado:	_____
		Zona Postal:	_____
Número de la planilla de depósito: _____			

El costo de la suscripción anual es de BsF. 60. 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 58 212 6052523



